

المجلة 1
الاقتصادية

الاقتصادية
البان
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

ALBAYAN

مقاضاة الأطباء
والمستشفيات لأخطائهم

العدد 536 • السنة السابعة والأربعون • تموز (يوليو) 2016
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 536 • 47 YEARS • JULY 2016

الغريون يدعمون
المنظمات الإرهابية

البنك المركزي الأوروبي يفرض غرامة حراسة على الأموال المصرفية المودعة لديه!

والد احدى ضحايا مجزرة باريس

يقاضي Google, twitter, facebook

بتهمة مساعدة داعش على تجنيد الإرهابيين

القيمة المصرفية العربية الدولية:

المصارف مطالبة بتعزيز استثماراتها
في الطاقة المتجددة

نتائج المصارف القطرية والكويتية

نتائج شركات التأمين السورية



5 289000 017804

2015 WAS A WINNER. WELCOME 2016

Every award we win makes you, our customers, shareholders and the nation a winner. So while we take pride in our winning tally for 2015, we look forward to an even better year ahead.



Best Retail Bank – Africa – Islamic Business & Finance Awards 2015
Best SME Bank - Africa - Islamic Business & Finance Awards 2015
Best Islamic Bank - East Africa- Islamic Business & Finance Awards 2015
Best Islamic Bank - Africa- Islamic Business & Finance Awards 2015



Best Microfinance Bank – East Africa – Banker Africa
Best Customer Service – East Africa – Banker Africa
Best Islamic Retail Bank – East Africa – Banker Africa



Best Islamic Retail Bank Sudan - Global Banking & Finance 2015
Best Islamic Microfinance Bank Sudan - Global Banking & Finance 2015



Best Islamic Retail Bank – Africa – International Finance Magazine 2015



Critics' Choice Best Islamic Retail Bank 2015 Sudan – Islamic Retail Banking Awards 2015 by Cambridge Analytica IF.



بنك الخرطوم
Bank of Khartoum
— YOU FIRST —

منذ عام
1913
SINCE

طلبات لتأسيس بنوك وشركة تمويل إسلامية في المغرب

أعلن مدير الرقابة المصرفية في البنك المركزي المغربي حسن بنحليمية عن تلقي عشرة طلبات لتأسيس مصارف إسلامية، إضافة إلى شركة للتمويل الإسلامي. وأوضح أن الطلبات تتوزع بين خمسة بنوك أجنبية عبرت ثلاثة منها عن رغبتها في التحالف مع بنوك محلية لتقديم خدمات مصرفية إسلامية، في حين طلب مصرفان فتح فرعين لهما في البلاد، متوقعاً أن يتم حسم هذه الطلبات قبل نهاية العام الجاري.

تعزيزاً لمزاياهما الاستثمارية وللعائد الاقتصادي لأبوظبي قرار بدمج شركتي «إيبك» و«مبادلة للتنمية»

أصدر رئيس المجلس التنفيذي لإمارة أبوظبي محمد بن زايد آل نهيان قراراً بدمج شركتي استثمارات البتروولية الدولية «إيبك» و«مبادلة للتنمية» مبادلة. ونص القرار على أن تتولى مسؤولية دمج الشركتين لجنة مشتركة يرأسها نائب رئيس مجلس الوزراء وزير شؤون الرئاسة منصور بن زايد آل نهيان. ويعزز اندماج الشركتين المزايا الاستثمارية والعائد الاقتصادي لإمارة أبوظبي كما سيؤدي إلى خلق كيان قادر على تحقيق أعلى درجات التكامل والنمو في قطاعات متعددة ومنها الطاقة والتكنولوجيا وصناعة الفضاء والصحة إضافة إلى الصناعات والقطاع العقاري والاستثمارات المالية، الأمر الذي من شأنه تعزيز قدرة الكيان الجديد على المساهمة في دعم جهود الإمارة في تنويع اقتصادها بما ينسجم مع خطة أبوظبي وتوفير بيئة متطورة لتنمية الكفاءات البشرية بجانب فرص عمل جديدة في القطاعات الحيوية.

«فيتش» تثبت تصنيفات «الإسلامي للتنمية» عند مستوى "AAA"

تثبتت مؤسسة «فيتش» العالمية للتصنيف الائتماني وللعام العاشر على التوالي تصنيفات «البنك الإسلامي للتنمية» عند مستوى "AAA" مع نظرة مستقبلية مستقرة. كما منحت شهادات الائتمان الصادرة عن البنك التصنيف "AAA". وأكدت «فيتش» أن رأسمال «البنك الإسلامي للتنمية» يعتبر الأقوى ضمن الرساميل الأخرى في عالم بنوك التنمية متعددة الطرف.

مصرف انكلترا المركزي: آفاق اقتصادية مدهورة؟!

أعلن حاكم مصرف انكلترا المركزي مارك كارني أن الآفاق الاقتصادية بعد قرار البريطانيين مغادرة الاتحاد الأوروبي مدهورة وقد يكون من الضروري اتخاذ إجراءات لإضفاء الليونة على الوضع النقدي هذا الصيف. متوقعاً أن يغير التصويت لمصلحة الخروج من الاتحاد توقعات النمو والتضخم البريطانيين، مبدئياً استعداداً لضخ ٢٥٠ مليار جنيه استرليني من الأموال الإضافية في السوق إذا كان ذلك ضرورياً.

HSBC الشرق الأوسط ينقل مقره إلى مركز دبي المالي

استكمل بنك HSBC الشرق الأوسط المحدود إجراءات نقل مقره الرئيسي من جبرسي إلى مركز دبي المالي العالمي، ونتيجة لهذا الانتقال أصبح بنك HSBC الشرق الأوسط المحدود يخضع بشكل رئيسي للوائح سلطة دبي للخدمات المالية، كما لا يزال يخضع للأنظمة واللوائح السارية في كل دولة من الدول التي يديرها المصرف المركزي الخاص بتلك البلدان والجهات التنظيمية الأخرى.

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
ACADEMY OF AERONAUTICS	..089	BLF	..047	JOFICO	..251	QATAR GENERAL	..107
ACE HOLDING	..057	BURUJ	..093	JORDAN AHLI BANK	..083	QATAR RE	..273
ACE HOLDING	..287	CAC	..229	JORDAN INSURANCE	..174	SALON DES SAVEUR	..145
ADIR	..160	CAC INT'L BANK	..085	KAMMA	..123	SAUDI BROKERS	..105
ADIR	..161	CCC	..019	KHARTOUM BANK	..002	SEA CARGO	..135
AHLEIA / KUWAIT	..258	CHUBB	..189	KIB	..172	SEATRANS	..143
AHLI BANK / QATAR	..017	CITY RE	..207	LIA	..125	SOGECAP LIBAN	..029
AHLIA / PALESTINE	..283	CLA	..040	LIBANO SUISSE	..243	SOGECAP LIBAN	..197
AL MASRAF	..053	CLA	..041	LINK	..223	STARS INNOVATION	..149
ALIG	..039	CUMBERLAND	..031	MASHREK	..036	SUDANESE FRENCH BANK	..059
ALLIANZ SNA	..035	CUMBERLAND	..286	MASHREK / LEBANON	..257	SUEZ CANAL	..061
AMANA	..261	DAMANA	..079	MASHREQ / PALESTINE	..217	TAKAFUL / PALESTINE	..237
AMI	..211	DAMANA	..183	MEAB	..063	TRADE UNION	..073
AQABA DEV. CORP	..013	DHAFRA INSURANCE	..111	MEBG	..153	TRUST IRAQ	..225
ARAB INSURANCE INSTITUTE	..215	DHOFAR	..095	MEDGULF	..139	TRUST RE	..022
ARAB RE	..221	DOHA BANK	..055	MERIT SHIPPING	..141	UCA	..277
ARABIA	..037	EMIRATES NBD	..077	METHAQ	..099	UNISHIP	..139
ARABIA / JORDAN	..255	FALCON	..266	METLIFE ALICO	..279	UNITED / SUDAN	..275
ARABIA / KSA	..101	FENCHURCH FRARIS	..241	MIG HOLDING	..015	UR	..262
AJIG	..239	FIRST INSURANCE	..245	MIG HOLDING	..264	USG	..005
ARIG	..097	GEN RE	..268	MILLI RE	..213	VICTOIRE	..233
ARKAS	..129	GENERAL TAKAFUL	..113	MISR INSURANCE	..209	VIP / RESCUE	..191
AROPE	..117	GLOBEMED KSA	..115	MUNICH RE	..179	WATHBA NATIONAL	..081
AWRIS	..205	GLOBEMED SOLUTIONS	..171	NASCO	..227	YEMENI QATARI	..201
AXA ASSISTANCE	..249	GRAS SAVOYE EGYPT	..187	NEXT CARE	..033	ZURICH	..288
BANKERS	..103	GRS	..195	NORTH	..043	ZURICH ME	..027
BANQUE DU LIBAN	..065	ICD	..007	OMAN HOUSING BANK	..087		
BARAKA BANK	..069	IGI	..231	PMA	..131		
BARENTS RE	..247	INFORMA	..051	PREMIUM	..203		
BEST ASSISTANCE	..253	JAMMAL TRUST BANK	..045	PROTECTION	..281		

«الاستاذ»



يكتبها: د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

واسعاً، وحاضراً على كل مكتب، كما باتت مواضيعها الشاملة ومعلوماتها الدقيقة جزءاً من جدول أعمال الكوادر في مختلف القطاعات الاقتصادية، ودليلاً لرجال الأعمال والمديرين في لبنان والعالم العربي. فحققت النجاحات الراسخة وغرّدت بفرادة على قمة الصحافة المتخصصة، وبحرفية وفخامة غير مسبوقة. من هنا، يفيض بنا الوجد، كون «الاستاذ انطوان» والذي نجح في بناء هذا الصرح البارز، لم يعد بيننا اليوم مع إصدار هذا العدد، ذلك انه وبكل بساطة ليس في مكتبه... وعلى غير عادة / وهو الذي لم يغيب يوماً / فمثله لا يغيبون، هم دائمو الحضور حولنا وفي ذاتنا. «فالاستاذ انطوان» صاحب القلم الفياض والقلب الكبير، والقامة العالية، ليس في مكتبه ليصل الليل بالنهار كالعادة، متابعاً إصدار هذا العدد!!! فالرجل، الاستاذ، الذي عاش الكلمة بشغف العاشق، والذي كان حارس اخلاقيات المهنة وآدابها، واستاذ الكلمة الرفيعة الهادفة، يبدو انه رحل بهدوء وبكبرياء لا يليقان إلا به. هكذا هو. فبقدر ما كان رصيناً وباهراً في حضوره، فإن رحيله الى خارج منظومة هذا الكون والزمن كان راقياً ومؤملاً. و«الاستاذ» الذي حمل «البيان» في قلبه وعلى اكتافه وسار بها الى أعالي الطريق، ونجح في إخراجها من سياق المطبوعات النمطية، لم يرحل قبل ان يتأكد من انها ستبقى محلقة، ولن تهوي، وستبقى في حضورها المحوري منارة ثابتة وحضوراً لافتاً بفضل حملة الأعلام والأمانة ممن تمرسوا في حمل المسؤولية والنجاح من ابائهم وإخوته. فرحل في أوج عطائه وقمة نجاحه.

من هنا ليس أصعب عليّ اليوم من الكتابة و«الاستاذ» ليس هنا... كما انه ليس في مكتبه!!!

أما ما هو أصعب من ذلك على قلبي، فهو الكتابة عنه، وهو الاستثنائي في كل شيء، وهو الذي كان رجلاً برتبة «كبير»، وكان صحافياً برتبة «استاذ»، وكان «رائداً» في الحرفية والإتقان، وكان «راقياً» في الاسلوب وكان «انساناً ولائقاً» في رحيله... المؤلف.

وغداً، عندما تكتب قصص النجاح، سيُقال الكثير عن «الاستاذ» الذي رسّخ بقلمه مفاهيم العمل الملّزم واخلاقيات المهنة من خلال «البيان» التي جعلها سيدة مطلقة في موقعها الاعلامي المميز والمتخصص، وجعل منها حالة رائعة بين اترابها وفي ميدانها، وذلك بفعل النجاحات الراسخة والعمل الدؤوب، والدينامية الاحترافية التي تميزت بها قلباً وقالباً، وبما أحدثه «الاستاذ» في شخصيتها من تطور لافت إن من حيث الشكل الراقى او المضمون الدسم، ساعد في ذلك اداء متميز لكل فرد عامل فيها كانت له يدٌ مباركة في وضع «البيان» في المكانة التي هي عليها اليوم، ولا تليق إلا بها.

ذلك انه والى جانب «كارمن» السيدة والحببية ورفيقة درب والسهر والنضال، ومشوار العمر الجميل... كانت «البيان» حلم الاستاذ ويقظته، وكانت نهاره وليله، وعشقه الذي لم يتوقف حتى النفس الأخير، وذلك عندما قام عن كرسيه، ورحل فجأة تاركاً أقلامه، وأوراقه، واشياءه الاخرى مبعثرة على رصيف طاولته، تنتظر، وكأنها على موعد، او على رجاء اللقاء مع «الاستاذ» مع اصدار العدد الجديد بداية الشهر كالعادة. «فالاستاذ» ترك بابه مفتوحاً لفلذات كبده «إميل وناجي» حفظهما الله، يتابعان بدنياميتهما وعزيمتهما رحلة النجاح والتفوق لكل ما تحمله جيناتهما من عنفوان وصلابة «الأب الاستاذ» وقد حفظنا جيداً منه، وعنه، أن النجاح هو ثقافة، وأن العمل هو فعل ايمان وصلاة، وهما من أهل العزم في استكمال مسيرة «البيان» حصداً لأعلى العلامات، ولم لا وهما المتحدران مباشرة من جذع السنديانة الزخورية الصلبة التي أنجبت الى جانب «الاستاذ» الغائب، كلاً من «جوزيف وايلي» (اطال الله عمرهما) رفيقي درب التحدي الصعب والنجاح الباهر، والموقع المميز.

رحم الله «الاستاذ انطوان زخور» وأسكنه فسيح جناته، ولنا من بعده الصبر والسلوان. ■

A tribute to Antoine Zakhour

أستميحك عُذراً قارئ العزيز، فأنا اليوم لست على ما يرام، كما انني اكتب للمرة الأولى في غياب «الاستاذ»، وخارج إطار صفحتي المعهودة، وهي الصفحة الأولى لـ «مجلة البيان» والتي أولاني «الاستاذ» كتابتها لأكثر من ثلاثة عقود ونيف، لتكون استهلاكية ترحيب بالقارئ العزيز ووجبة خفيفة، قبل الولوج الى دسم الصفحات التالية، حيث الداخل الغني يشكل مادبةً فكريةً في الثقافة الاقتصادية مع كل عددٍ من «البيان». إذ هكذا أرادها الاستاذ، «بيان» طليعية في الشكل والمضمون. وللحقيقة كتاباتي الأولى، / وكان ذلك منذ زمنٍ بعيدٍ / حاولت جاهداً ومخلصاً، أن اكون عند حسن الظن، وما زلت حتى يومي هذا، محاولاً. فمع كل صفحةٍ كتبته، ومع كل عددٍ، كانت كتابتي بمثابة امتحان عسير أخوضه بمشاعر وأحاسيس الطالب ليلة الامتحان، أي بقلبٍ واجفٍ وقلقٍ لا يزول، وذلك قبل ان يصدر العدد واسمّع من «الاستاذ» كلمة الرضى عما أتى به قلبي المتواضع من «حصادٍ للشهر». فالمسؤولية كانت كبيرة، كما ان ثقة «الاستاذ» كانت أكبر. «فالاستاذ انطوان» جعل من «البيان» موسوعة اقتصادية دورية، ومرجعية تمتاز بثقافة الرقم، والدليل والمؤشر، وفهم أفضل لحركة الأسواق وتحرك القطاعات الاقتصادية المختلفة. كما ابرزت «البيان» اهمية التحليل المالي والاقتصادي، وباتت مصدراً للمعلومة الموثقة والمؤثرة والمفيدة، هذا بالإضافة الى ما تميزت به من فائضٍ في الموضوعية والدراسة والتحليل، بحيث أبحرت «البيان» عبر تحديات مهنية واقتصادية ومالية واجتماعية لا تُحصى، لم تثنِ «الاستاذ» عن التمسك بحلم الأفضل وبإيمان الوثائق ومهارة العارف، فاخترقت «البيان» الحدود والأفاق وتربعت على عرش الصحافة المتخصصة والمحترفة، فأنجزت ما لم يستطع غيرها انجازه، فكانت رائدة، عيّدت الطريق لجيل جديد من الصحافة الاقتصادية في خدمة رأي عام متطلب ومتعطش لمعرفة ما يدور حوله في عالم المصارف والأعمال والاقتصاد والمال والتأمين والنقل والقضاء، مبرزة اتجاهات الأسواق وأحوال مختلف القطاعات الاقتصادية والتي هي على تماسٍ مباشرٍ مع حاجات الناس الحياتية والمعيشية والاجتماعية وبحيث باتت «البيان» مرجعاً دورياً شاملاً،

SHEETROCK®



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.™

USGBORAL Middle East
Saudi Arabia, Oman, UAE, Bahrain, Lebanon, Qatar

متى تراها تداهم وزارة الصحة الأفران الكبرى والمستشفيات؟!؟

بقلم اميل انطوان زخور

نسمع اسبوعيا مداهمات لمفتشي الصحة على عدد من الدكاكين والمطاعم و«الباتيسيري» الصغيرة والكبرى منها في مناطق معينة حيث يتم إعداد محاضر ضبط وتحال الى القضاء لتحديد قيمة الغرامة. وخلال الأيام القليلة الماضية اتخذ الوزير أبو فاعور قراراً باستبدال الإنذارات التي درج على توجيهها الى المخالفين بإقفال المؤسسات.

واذ نهى الوزير أبو فاعور على افعاله حيث ان القليل جدا من الوزراء يقوم بعمل يستحق من خلاله الراتب الذي يدفعه له المواطن اللبناني، نسأل الوزير متى تراه يأتي دور الافران الكبرى التي لم يعد يقتصر نشاطها على بيع الخبز وحده بل انها اقتحمت حقل «الباتيسيري» و«الحلويات العربية» والمستهلك يود ان يطمئن الى ان ما يشتري من تلك الافران سليم للصحة ومطابق للمواصفات بالاضافة الى الملاهي الليلية التي تقدم الكحول «المضروبة».

الامر الآخر والمهم جدا، هل يعلم الوزير أبو فاعور وهو وزير الصحة ان لبنانيين كثرا يموتون في المستشفيات الكبرى من جراء بكتيريا المستشفيات التي تتكاثر وتنهش اجسام المرضى لا سيما أولئك الذين يخضعون لعمليات جراحية او يمضون اياما او اسابيع في غرفة العناية الفائقة؟!؟

ويقول الخبراء ان تلك البكتيريا تتكاثر في الغرف والامكنة التي مرّ عليها الزمان ولم تعد تصلح للخدمة، بل يجب استبدالها واستعمال غرف بديلة منها، اياً كانت التكلفة لأنها مهما علت تبقى أقل من قيمة الإنسان الذي يدخل المستشفى طلباً للشفاء. وهناك من قال لنا ان المستشفيات تستعمل المواد الزهيدة الثمن وغير الفاعلة لتعقيم غرف العمليات والعناية الفائقة.

هل ان اصحاب المستشفيات هم فوق الشبهات او فوق القانون، وهم باتوا اليوم يزدون من مساحات مستشفياتهم بشكل غير مسبوق في العالم؟!؟
نشكر الوزير أبو فاعور على تخفيضه سعر الدواء ولو ان الكثير من الادوية تختفي من الصيدليات، ونشكره على حرصه على المحافظة على صحة المواطن، لكن ما زلنا ننتظر من مفتشي الوزارة ان يحاسبوا الجميع، الضعفاء من بينهم والاقوياء، في بلد الأمل منه شبه مفقود. ■

رئيس التحرير:

اميل زخور

المستشار القانوني: مكتب المحامي كمال ابو ظهر

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح
بنابة رحال - الطابق السادس
هاتف: +٩٦١ ١ ٣٩٦٨٠٥
فاكس: +٩٦١ ١ ٣٩٦٤١٧
ص.ب: ٥١٠-١١ لبنان
رياض الصلح ١١٠٧٢٠٨ بيروت

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

Editor in Chief:

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

Oman:

+ 968 99429677
+ 968 92545713

Qatar:

+974 55062495

Saudi Arabia:

+ 966 55 8846200
+ 966 53 0694329

Bahrain:

+ 973 3 6024212

France:

+ 33 6 52379992
+ 33 6 45683951

Sudan:

+ 249 927195561

Tunisia:

+ 216 23039777

Jordan:

+ 962 789815445
+ 962 789832028

United Arab Emirates:

+ 971 50 7594858
+ 971 50 9637944
+ 971 56 2648724

Kuwait:

+ 965 97963441

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

press reader
connecting people through news —

Cedar Kiosk

ثمن النسخة: لبنان ٧٥٠٠ ل.ل. سوريا ٢٠٠ ل.س., مصر ٣٠ جنيهات, الاردن ٥ دينار, قطر ٢٥ ريالاً, السعودية ٢٥ ريالاً, الكويت ٢ ديناراً, الامارات ٢٥ درهماً, البحرين ٢ ديناراً, سلطنة عمان ٣ ريالاً, العراق ٦ ديناراً, السودان ٢ جنيهات, اليمن ١٠٥ ريالاً, ليبيا ٧ دينارين, المغرب ٦٠ درهماً, FRANCE 5 EURO, U.K. 3.5 Stg, CYPUS 3 C.P., USA 7 US \$, GERMANY 5 EURO

طباعة: مطبعة بيبيلوس

توزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

IC THE DEVELOPMENT

Available in

52

countries

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





مال ومصارف

افتتح رئيس مجلس ادارة اتحاد المصارف العربية الشيخ محمد الجراح الصباح القمة المصرفية العربية الدولية ٢٠١٦ مطالبا المصارف بتعزيز استثماراتها في الطاقة المتجددة، بينما اعتبر امين عام الاتحاد وسام فتوح فشل الحد من ظاهرة التغير المناخي ابرز مخاطر العام ٢٠١٦ ص: ٧٤



في هذا العدد

حصاء الشهر: «الأسنان» - بقلم د. عبد الحفيظ البربير ٤
بصرحة: متى تراها تهاجم وزارة الصحة الأفران الكبرى والمستشفيات! ٦

اقتصاد عربي وعالمي

بريطانيا خارج الاتحاد الاوربي، مؤشر على بداية تفكك الاتحاد؟! ١٠
والداحي ضحايا مجزرة باريس يقاضي فايسبوك غوغل وتويتر أمام القضاء الأميركي لمساعدتها داعش على تجنيد الإرهابيين ١٤
الغربيون يدعمون المنظمات الارهابية! ١٦
مواجهة قضائية بين صندوق الثروة السيادية الليبي وغولدمان ساكس ١٦
ضرار الغانم (رئيس شركة المركز المالي الكويتي) مطمئنون الى المراحل المقبلة ١٨
استشفاء: المعالجة داخل المستشفيات تحولت الى خطر محقق يهدد المرضى بالموت ٢٠

لبنانيات

د. غازي وزني: العقوبات الاميركية فرضت سوقا مالية نقدية موازية ٢٨
الصندوق الوطني للضمان يقر مساهمته بنسبة ١٠٠٪ للأمراض المستعصية ٢٨
للمرة الاولى حل صندوقين تعاضديين ٣٦
نقاط سوداء: عادات سيئة - بقلم المهندس زياد زخور ٣٨

مال ومصارف

مصرف لبنان وضع تعريفات للديون المصنفة ويمهل البنوك ٦ اشهر للتطبيق ٤٢
المصارف الالمانية تخزن اموالها الفائضة وتغطيها لدى شركات التأمين تجنبا للغرامة ٥٢
نتائج المصارف في قطر والكويت - خاص «البيان الاقتصادي» - ٥٤-٥٦
محادثات جدية لتشكيل اكبر كيان مصرفي بعد دمج ابو ظبي الوطني والخليج الاول ٥٨
الاحتفال بمرور ٥٠ عاما على نشاط الاهلي المتحد في المملكة المتحدة ٦٠
مصرفيون وخبراء أشادوا بزيادة رأسمال بنك قطر الوطني QNB ٦٦
اتحاد المصارف العربية اطلق موسوعة التشريعات والقوانين المصرفية العربية ٦٧
سمير طويلة (IBL): الأوضاع الراهنة في العراق تتطلب التحلي بالصبر ٧٢
القمة المصرفية العربية الدولية في روما - تغطية خاصة - ٧٤
زيادة في ارباح بنك الكويت الدولي ١٧٪ لترتفع الى ١٦,١ مليون دينار ٨٨

تأمين

مفكرة ضامن عربي: في خطي النهضويين من لبنانيي مصر في القرن ال ١٩ - بقلم جوزف زخور - ٩٢
مفوض التأمين في كاليفورنيا يطالب وقف صفقة دمج سينا وانتيم حماية لمصالح المضمونين ٩٤
تراجع اسعار شركات اعادة التأمين في البورصة من جراء الرسلة الفائضة وضعف عوائد الاستثمار والركود الاقتصادي ٩٦
بركشاير هاتاواي تدخل اسواق التأمين المباشر خارج اميركا ٩٦
التأمين الصحي استنفد رساميل شركات تأمين سعودية عديدة ١٠٤
نتائج شركات التأمين في سورية ١٠٨
تصنيف B++ جيد لكل من الامارات ري ودبي للتأمين الاماراتية ١١٢
ساعات: ١١٨
سياحة: ١٢٠
تكنولوجيا: ١٢٣
سيارات: ١٢٦

نقل

اخبار النقل والمرافق: ١٢٨
حركة مرفأ بيروت خلال شهر أيار وخلال خمسة اشهر من العام ٢٠١٦ ١٣٦
حركة مرفأ طرابلس خلال شهر أيار ٢٠١٦ ١٣٨
حركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال شهر أيار ٢٠١٦ ١٤٠
حركة استيراد السيارات في مرفأ بيروت خلال شهر أيار ٢٠١٦ ١٤٢
مقابلة خاصة مع فريد شهاب الرئيس الفخري لشركة LEO BURNETT - MENA ١٤٤
معارض: تغطية خاصة وموسعة لمعرض بروجكت لبنان ١٤٦
نشاطات: ١٥٦
مجتمع: - ميراي فارس بوز - ١٥٩

مال ومصارف

بنك الامارات دبي
الوطني يحصد ثلاثة
ألقاب مرموقة ونائب
رئيس مجلس الادارة
والعضو المنتدب
هشام القاسم يؤكد
مكانته الرائدة في
المنطقة وتفوقه
ابتكاريا
ص: ٦١



سياحة

تعززم «روتانا» للفنادق
افتتاح خمسة فنادق
جديدة في السعودية بين
عامي ٢٠١٦ و٢٠١٧.
الرئيس التنفيذي للشركة
عمر قدوري اشار الى ان
هذه الافتتاحات تتكامل
للترويج لقطاع الضيافة
تماشيا مع «رؤية ٢٠٣٠»
ص: ١٢٢



مال ومصارف

نوه الرئيس التنفيذي
لـ «المصرف» AL MASRAF
فصيل كداري بدور اتحاد
مصارف الامارات
الاستشاري في مجال
اصدار القوانين
والتشريعات الراعية
للقطاع المصرفي
ص: ٨٠



مال ومصارف

الرئيس التنفيذي للبنك
الاهلي الاردني محمد موسى
داوود اعلن عن تمويله قطاع
الشركات الصغرى
والمتوسطة ومشاريع الطاقة
المتجددة، في وقت كشف
النائب الأول للرئيس
التنفيذي د. احمد الحسين
عن تأسيس شركة لإنتاج
الطاقة عبر الخلايا الضوئية
ص: ٨٢





مال ومصارف

حققت المصارف
القطرية نتائج جيدة
خلال العام ٢٠١٥
بجميع بنودها وتصدر
بنك قطر الوطني QNB
بقيادة علي الكواري
أكبر مصرف عربي
اللائحة وقاربت أرقامه
نصف القطاع
ص: ٥٤



مال ومصارف

تحدث الرئيس التنفيذي
للبنك السعودي الفرنسي
PATRICE COUVEGNES
عن القطاع المصرفي
في السعودية، وعن
رؤية السعودية ٢٠٣٠،
معلنًا أن البنك لا يركز
على حجم الأعمال
فحسب بل على نوعية
الخدمة وتقديم الحلول
ص: ٧١



تأمين

بدأت شركات التأمين
السعودية تستعيد
ربحيته في مجال
التأمين الصحي، ووفق
إعلان الإمين العام
لمجلس الضمان
الصحي التعاوني في
المملكة محمد الحسين
حققت الشركات بنهاية
٢٠١٥ أرباحا بلغت
٣٠٠ مليون دولار
ص: ١٠٤

مال ومصارف

أعلن «أوديا بنك» التركي
عن أن «مؤسسة التمويل»
و«البنك الأوروبي للتنمية»
سيسهمان في زيادة
رأسماليه، ورئيس مجلس
إدارة البنك سمر حنا
يرحب متطلعا إلى مرحلة
جديدة من نمو «أوديا
بنك» في أسواق تركية
الواعدة ص: ٦٣



تأمين

باستحصلها على موافقة
سلطة الإشراف على
التأمين في تركيا دخلت
مجموعة الخليج للتأمين
(GIG) سوق الأخيرة،
وذلك في إطار خطة
استراتيجية تقضي
بإنشاء مواقع في سائر
الدول الناشطة اقتصادياً،
بحسب الرئيس التنفيذي
للمجموعة خالد الحسن
ص: ١٠٢



مال ومصارف

حصل بنك الخرطوم على
مصادقة من المصرف
المركزي في الإمارات
على افتتاح فرع هناك،
ورأى الرئيس التنفيذي
للبنك فادي الفقيه أن
الفرع سيشكل إضافة
نوعية له ومنفذاً خارجياً
للاقتصاد السوداني
ص: ٦٢



تأمين

خفضت آرش كابيتال
ARCH CAPITAL
رأسمال GULF RE
رئيسها التنفيذي
كريستيان فوغل إلى
٧٠ مليون دولار بعدما
حررتها من التزاماتها،
أما «إ.إ.بست»
فأعادت تصنيفها
بمرتبة ممتاز.
ص: ١٠٠



IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH :	"AL OUSTAZ" - THE SCHOLAR - BY DR. ABDEL H. BARBIR-	4
FRANKLY SPEAKING:	WHEN THE MINISTRY OF HEALTH START INSPECTING BAKERIES AND HOSPITALS - BY EMILE A. ZAKHOUR ..	6
ARAB AND WORLD ECONOMY:		
	BRITAIN OUTSIDE EU, A SIGN FOR THE UNION DISINTEGRATION?	10
	FACEBOOK, GOOGLE AND TWITTER SUED IN THE USA FOR HELPING ISIS RECRUIT TERRORISTS!	14
	LYBIAN SOVEREIGN FUND SUING GOLDMAN SACHS	16
	DIRAR AL GHANEM: WE ARE CONFIDENT OVER THE FUTURE	18
	HOSPITALIZATION: INSIDE HOSPITALS TREATMENTS TURNED OUT TO BE AN IMMINENT THREAT OF PATIENTS DEATH ..	20
LEBANESE AFFAIRS:		
	DR. GHAZI WAZNEH: THE USA SANCTIONS CREATED A PARALLEL CASH MARKET	28
	NSSF TO PAY 100% OF DRUGS FOR CHRONIC DISEASES	28
	FIRST TIME IN LEBANON AFTER 30 YEARS TWO SOLIDARITY FUNDS DISSOLVED BY DIRECTORATE OF SOCIAL COOPERATIVES ..	36
	BLACK POINTS: CONTINUOUS FARCE - BY ZIAD ZAKHOUR CIVIL ENGINEER-	38
BANKING AND FINANCE		
	BDL SET NEW DEFINITIONS FOR OUTSTANDING BANK LOANS	42
	GERMAN BANKS INSURING STACKED CASH AT LOWER RATE THAN EU CENTRAL BANK PENALTY	52
	QATAR AND KUWAIT: 2015 BANKS RESULTS	54-56
	UAE: NEGOTIATIONS UNDERWAY TO FORM A GIANT BANK	58
	UK: 50TH ANNIVERSARY OF AHLI UNITED BANK IN UNITED KINGDOM	60
	QATAR: INCREASE OF CAPITALIZATION OF QNB WELCOMED BY ECONOMISTS	66
	ARAB BANKS FEDERATION: PUBLISHED FIRST ARAB BANKING ENCYCLOPEDIA	67
	SAMIR TAWILE (IBL): THE CURRENT SITUATION IN IRAQ REQUIRES PATIENCE	72
	ROME ARAB BANKING SUMMIT (SPECIAL COVERAGE)	74
	KUWAIT INTERNATIONAL BANK: PROFITS UP 17%	88
INSURANCE		
	FOLLOWING THE STEPS OF THE RENAISSANCE .. LEBANESE LEADERS IN EGYPT - BY J. ZAKHOUR -	92
	USA: CALIFORNIA INSURANCE COMMISSIONER REQUESTS THAT CIGNA / ANTHEM MERGER DECLINED	94
	BOURSE: REINSURANCE COMPANIES SHARES PRICES FALLING DOWN	96
	BERKSHIRE HATHAWAY ENGAGE IN DIRECT INSURANCE OUTSIDE USA	96
	SAUDI ARABIA: HEALTH INSURANCE LOSSES CAUSED SEVERAL SAUDI INSURANCE COMPANIES TO LOSE THEIR CAPITALS	104
	SYRIA: 2015 RESULTS OF SYRIAN INSURANCE COMPANIES	108
	UAE: EMIRATES RE AND DUBAI INSURANCE COMPANY RATED (B++) (GOOD)	112
	WATCHES:	118
	TOURISM:	120
	HIGH TECH:	123
	AUTO DEALERS:	126
SHIPPING:		
	PORTS AND TRANSPORT NEWS	128
	BEIRUT PORT ACTIVITY AND TURNOVER DURING FIRST 5 MONTHS AND MAY 2016	136
	TRIPOLI PORT TURNOVER IN MAY 2016	138
	BEIRUT PORT TERMINAL TURNOVER IN MAY 2016	140
	AUTOS IMPORTED VIA BEIRUT PORT IN MAY 2016	142
	ADVERTISING: LEO BURNETT'S MENA HONORARY PRESIDENT FARID CHEHAB (EXCLUSIVE INSURANCE)	144
	SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ	159

بريطانيا خارج الاتحاد الاوروبي: مؤشر على بداية تفكك الاتحاد؟



مارك كارني
محافظ بنك انكلترا



ديمتري ميدفيدف
رئيس الوزراء الروسي



فرانك شتاينماير
وزير خارجية المانيا



مارين لوبن
حزب اليمين - فرنسا



كريستين لاغارد
صندوق النقد الدولي



دايفيد كامرون
رئيس الوزراء البريطاني



مارك كارني الاستعداد لضخ سيولة نقدية إضافية بقيمة ٢٥٠ مليار استرليني، وقال ان البنك يتعاون مع البنوك المركزية الأخرى للحفاظ على استقرار النظام المالي.

والسؤال المطروح حالياً هل نجح الإتحاد الأوروبي منذ نشأته عام ١٩٥١ في تحقيق أهدافه! ألم يتخذ هذا الإتحاد قدوة تحاول بعض المجموعات الدولية تقليده مثل دول مجلس التعاون الخليجي؟ الإجابة عن كل التساؤلات هي في الترقب والانتظار، إذ من غير السهل التكهّن بمصير القارة العجوز.



مارين لوبن بإجراء استفتاء مماثل للخروج من الاتحاد وكذلك اليمين المتطرف في هولندا.

واعتبر وزير خارجية المانيا فرانك شتاينماير ان يوم انسحاب بريطانيا من الاتحاد هو «يوم حزين لاوروبا وبريطانيا»، فقد سجلت اسعار النفط خسائر بنحو ٦ في المئة كرد فعل اول وهبط الجنيه الاسترليني بنسبة أكثر من ١٤ في المئة مقابل الين الياباني كما ارتفع سعر الذهب الى اعلى مستوى له منذ عامين بزيادة ٨ في المئة.

رئيس الوزراء الروسي ديمتري ميدفيدف اعتبر «ان خروج بريطانيا من الإتحاد الأوروبي سيؤثر على الإقتصاد العالمي ويزيد من تقلبات السلع الأولية».

وأيد مرشح الحزب الجمهوري في الولايات المتحدة دونالد ترامب الإنسحاب البريطاني من الإتحاد بخلاف باراك أوباما.

يبقى ان الأسواق المالية العالمية تفاجأت بنتيجة الإستفتاء فجاءت الإنخفاضات كرد فعل من المتوقع ألا يستمر، وقد أعلن محافظ بنك انكلترا



بعدما كانت التراجيحيات تشير الى ان التصويت سيكون لمصلحة بقاء بريطانيا في الاتحاد الأوروبي، أعلنت اللجنة الانتخابية في المملكة المتحدة البريطانية ان حوالي ٧٥ في المئة من البريطانيين شاركوا في الإستفتاء الذي دعا اليه رئيس الوزراء دافيد كامرون، وجاءت النتيجة كالآتي: ٥١,٩ في المئة من الناخبين صوتوا على خروج المملكة من الاتحاد BREXIT مقابل ٤٨,١ في المئة أيدوا البقاء.

اثر ذلك اعلن كامرون استقالته وشهدت بورصات باريس والمانيا وفرانكفورت ولندن تراجعاً حاداً.

واعلنت وكالة موديز للتصنيف الائتماني ان تصويت بريطانيا لمصلحة الخروج من الاتحاد الأوروبي يؤثر سلباً على التصنيف الائتماني السيادي لبريطانيا وتصنيفات المصدرين الآخرين لادوات الدين في البلاد، علماً ان تصنيفها الحالي هو AAA مع نظرة مستقبلية مستقرة.

كذلك اعلنت مديرة صندوق النقد الدولي كريستين لاغارد ان خروج بريطانيا سيعزز قيمة الدولار الاميركي.

من جهتها طالبت رئيسة حزب اليمين في فرنسا

من تداعيات خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي

بعض حملة الأسهم الخليجيين خسروا محلياً ودولياً

خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي أثار موجة خوف في صفوف حملة أسهم الشركات العالمية والإقليمية والمحلية، ما دفعهم الى بيع بعض ما لديهم من أسهم بأبخس الأثمان. وقدرت وسائل الأعلام الخسائر التي لحقت بحملة الأسهم بمبلغ يتراوح بين ٢ و٧ تريليونات (الف مليار) دولار أميركي.

وعلى مستوى منطقة الخليج العربي سجلت البورصات في الأسواق المالية لسبع دول خليجية تراجعاً في أسعار الأسهم، لا سيما تلك التي تتعلق بمشاريع عقارية بلغت نسبته في بورصة دبي ٥ بالمئة.

وتراوحت نسبة التراجع في البورصات الأخرى بين ١,٢٥ الى ٤,٧٥ بالمئة ولا تقتصر خسائر المستثمرين الخليجيين على هبوط أسعار الأسهم في البورصات المحلية بل ان كثيرين من بينهم يحملون أسهماً متداولة في البورصات العالمية.



كيف علقت البنوك العالمية على تصويت خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي؟

الأميركيون يبحثون عن مدينة أوروبية بديلة للندن واليابانيون ينتظرون

تصويت البريطانيين بـ «نعم» للخروج من الاتحاد الأوروبي كانت له ردود فعل لدى المصارف الأجنبية التي تتخذ من لندن مقراً رئيساً لأعمالها في أوروبا. ويتبين من تصريحات أدلى بها رؤساء تلك المصارف أنه بعد انفصالها عن أوروبا لن تكون لندن هي المقر المناسب لأعمالها الأوروبية، بل أنه سوف يتوجب عليها أن تبحث عن مقر آخر ضمن دول الاتحاد الأوروبي بصيغته الجديدة، هذا إن كتب للاتحاد الأوروبي أن يبقى صامداً خلال فترة السنتين المحددتين بموجب معاهدة لشبونة لإعداد ترتيبات الخروج (EXIT ARRANGEMENT) بحيث تحصل على جواز السفر الأوروبي الموحد SINGLE EUROPEAN PASSPORT والذي تتيح لها التنقل في سائر دول الاتحاد.

ومن البنوك الأميركية التي بدأت تفكر جدياً بالبحث عن مكان أوروبي بديل للندن مصارف سيتي بنك CITIBANK، جاي بي مورغان JP MORGAN، غولدمان ساكس GOLDMAN SACHS، بنك أوف أميركا BANK OF AMERICA ومورغان ستانلي MORGAN STANLEY، وهذه المصارف مجتمعة توظف عشرات آلاف الأشخاص من بينهم عدد كبير من البريطانيين.

ويرجح أن يقع اختيار البنوك الأميركية على أي من المدن الأوروبية الآتية: دبلن DUBLIN، باريس PARIS، فرانكفورت FRANKFURT.

خسائر الصناديق الخليجية بين ٦٠٠ و٧٠٠ مليار دولار



عدنان يوسف

بلغت خسائر الصناديق الخليجية السيادية بما فيها خسائر المصارف والقطاع الخاص بين ٦٠٠ و٧٠٠ مليار دولار أميركي خلال الـ ٤٨ ساعة التي أعقبت الانسحاب البريطاني من الاتحاد الأوروبي. هذا ما كشف عنه الرئيس السابق لاتحاد المصارف العربية المؤسس والعضو السابق لمجلس إدارة المصرف الإسلامي البريطاني «مصرف ريان» والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان أحمد يوسف.

وتوقع يوسف أن يتأثر القطاع المصرفي الخليجي سلباً في الوقت الراهن. وسيتمتع على

المدين المتوسط والبعيد انسحاب المؤسسات المصرفية الكبرى من السوق البريطانية فرصاً أوسع للمستثمرين الخليجيين والمصارف الإقليمية وبتكاليف أقل في السوق المالية البريطانية، خصوصاً أن بريطانيا ستحتاج لاستثمارات أكبر بعد تفكيك المنظومة الاستثمارية الأوروبية في المملكة المتحدة.

وحذر يوسف من الإنصياح للمتداعيات والارتدادات التي يمكن أن يخلفها الزلزال البريطاني على أسواق المال الإقليمية، مشيراً إلى أن التفاؤل المحسوب أصبح من الأهمية بمكان بحيث لن يجني المندفعون دخلاً أو خروجاً من السوق أي ثمار سريعة.

ترتيبات خروج بريطانيا تستغرق سنتين قابلتين للتمديد

خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي يفقدها جواز السفر الأوروبي الموحد SINGLE EUROPEAN PASSPORT والذي يتيح للشركات البريطانية التنقل بين الدول الأعضاء الـ ٢٧ وإنشاء فروع ومراكز لها.

وهذا يعني أنه بعد أن تنفصل بريطانيا نهائياً عن الاتحاد الأوروبي سوف يتعين على الشركات التي تحمل جنسيتها أن تحصل على تراخيص من الدول الأعضاء كي يمكن لها أن تستمر بالعمل على أراضيها على أن تبقى خاضعة للسلطة، ويتوقع أن تستغرق مفاوضات الانفصال النهائي سنتين على الأقل.

ما يعني أن الجواز الأوروبي الموحد الذي تحمله الشركات البريطانية سوف يبقى سارياً إلى أن تتفق بريطانيا والاتحاد الأوروبي على «الطلاق».

ونذكر خبراء أن المادة ٥٠ من اتفاقية لشبونة لسنة ٢٠٠٩ تتضمن الأصول التي يتعين اتباعها للخروج من الاتحاد الأوروبي. وتوجب المادة ٥٠ على رئيس وزراء بريطانيا أن يبلغ الاتحاد الأوروبي رغبة دولته بالانسحاب من عضوية الاتحاد الأوروبي على أن تجري بعد ذلك مفاوضات لترتيب العلاقة بين بريطانيا والدول الأعضاء الاتحاد لما بعد خروجها من الاتحاد.

وتحدد المادة ٥٠ مدة سنتين كحد أقصى لإجراء ترتيبات الخروج من الاتحاد الأوروبي، إلا أنه يمكن تمديد تلك الفترة في حال عدم إنجاز ترتيبات الخروج EXIT ARRANGEMENT.

ماذا يقول رؤساء البنوك



JAMIE DIMON

JP MORGAN

الرئيس التنفيذي لبنك جاي بي مورغان JP MORGAN قال إن التصويت بالموافقة على خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي يهدد مستقبل آلاف الأشخاص الذين يعملون في البنوك التي سوف تنقل مراكزها من لندن إلى مدينة أوروبية أخرى. إلا أن دانيال بينتو DANIEL PINTO رئيس قسم جاي بي مورغان للاستثمار JP MORGAN INVESTMENT BANK رجح أن يحتفظ البنك باستثماراته في بريطانيا وقال إن عدد العاملين لدينا يبلغ ١٦ ألف شخص وسوف نحتفظ بأكثرهم الساحقة بعد حصول الانفصال.



STUART GULLIVER

HSBC

الرئيس التنفيذي لبنك اتش اس بي سي HSBC ستوارت غاليفر STUART GULLIVER قال «في حال تم انفصال بريطانيا عن الاتحاد الأوروبي سوف ننقل حوالي ألف موظف (من ٥ آلاف يعملون لدينا في لندن) إلى باريس».

ونذكر أن البنوك البريطانية الأخرى لا سيّما باركليز BARCLAYS، رويال أوف سكوتلند ROYAL OF SCOTLAND ومجموعة لويديز بنك LLOYD'S BANKING GROUP سوف يتوجب عليها أن تدعم فروعها داخل الاتحاد الأوروبي.



JONATHAN LEWIS

NOMURA

أما جوناثان لويس JONATHAN LEWIS رئيس بنك نومورا الياباني الذي يوظف في فرعته في لندن ٢٦٠٠ شخص فقال «علينا أن ننتظر ونرى (WAIT AND SEE) كيف سوف ينتهي قرار الخروج من الاتحاد الأوروبي قبل أن نتخذ أي قرار حاسم حول هذا الموضوع».

خبراء اقتصاد: زيارة ولي ولي العهد السعودي الى الولايات المتحدة منسجمة مع رؤية ٢٠٣٠



الامير محمد بن سلمان خلال زيارته الولايات المتحدة الاميركية

أكد خبراء اقتصاديون واستراتيجيون وباحثون في شؤون المجتمع ان زيارة ولي ولي العهد السعودي الامير محمد بن سلمان الى الولايات المتحدة الاميركية لها اهمية اقتصادية واستراتيجية بعيدة المدى ومنسجمة مع رؤية ٢٠٣٠ التي اطلقها قبل فترة، مؤكدين ان الزيارة التي تعد تاريخية تحقق الكثير من الاهداف الخاصة بالتحالفات الاقتصادية والجانب الاستثماري والاجتماعي للمملكة، ما يعود بنفع كبير على البلدين اللذين تربطهما علاقات تاريخية.

وذكر الخبراء ان من المهم ان تعلم دول العالم بأن القوة الاقتصادية للمملكة كبيرة جداً، وانها من الدول التي يشار لها بالبنان في هذا المضمار، اذ انها دولة قوية اقتصاديا بكل مقوماتها وذاتها في الموارد التي تمتلكها، كما تعمل على تقوية التحالفات هنا وهناك وتطرح الرؤية بشكل واضح وقوي حتى يكتمل مربع النجاح، خصوصا انه من اهداف الزيارة تشجيع رؤوس الاموال والشركات الكبرى على الاستثمار في المملكة مضيفين بأن الزيارة رسالة لمختلف الوزراء على جدية الدولة في تطبيق الرؤية.

د. ميسر صديق (الرئيس التنفيذي لمجموعة إيهار للمشاريع - قطر):

خدماتنا متنوعة تحقيقاً لرغبات الجميع واستثماراً لنا العقارية هي الأفضل

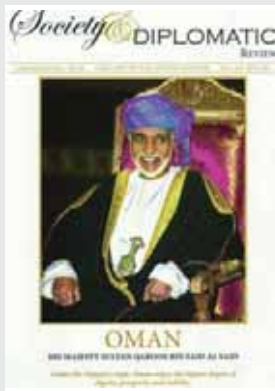


تحرص مجموعة إيهار للمشاريع على تقديم عقار آمن ومضمون للمستثمر وتتمتع بخبرة طويلة تمتد الى ٣٧ عاماً في السوق القطرية.

الرئيس التنفيذي للمجموعة الدكتور ميسر صديق أشار الى سعيها لتقديم خدمات متنوعة تحقيقاً لرغبات الجميع وتقديم أفضل الاستثمارات العقارية، مقدماً أبرز مشاريعها في تركيا مشيراً الى

ان احد هذه المشاريع هو اكبر مشروع على الإطلاق في تركيا وهو مشروع «سبير» المميز الذي يقع على البوسفور مباشرة، ويبعد عن مطار اتاتورك مسافة خمس دقائق بالسيارة. ينفذ المشروع بالشراكة بين دولة قطر وتركيا، وكجموعة اخترنا الشركات المميزة التي تحقق لنا الهدف الذي لا نريد عنه.

السلطان قابوس بن سعيد يتصدر غلاف «الدبلوماسية»



تصدّر سلطان عُمان قابوس بن سعيد غلاف عدد العام ٢٠١٦ من مجلة «الدبلوماسية» SOCIETY AND DIPLOMATIC REVIEW الصادرة عن الأمم المتحدة، لينضم بذلك الى عدد من الرؤساء والملوك المحدودين الذين ظهروا على غلاف هذه المجلة. وأبدى فريق التحرير في سياق الموضوع المنشور عن السلطان قابوس اعجابه بالأنظمة السياسية والاجتماعية في السلطنة وبمستوى التآلف والمحبة والانسجام بين جلالته السلطان وأبناء شعبه العماني الوفي.

عمر الغانم الشخصية التنفيذية في إدارة المعرفة والتعليم



منح «معهد الشرق الأوسط للتميز» الرئيس التنفيذي لشركة صناعات الغانم عمر قتيبة الغانم، جائزة الشخصية التنفيذية في إدارة المعرفة والتعليم وذلك خلال الحفل السنوي الثالث عشر الذي أقيم في فندق ريتز كارلتون - مركز دبي المالي العالمي.

وأعرب الغانم عن فخره بالحصول على هذه الجائزة التي تأتي كتقدير للعمل الذي يقوم به في مجال دعم التعليم، مؤكداً إيمانه الراسخ بأن دعم التعليم وتشجيع ريادة الأعمال من الأمور المهمة لتقليل معدلات البطالة وتمكين الشباب وهما هدفان تسعى لهما «صناعات الغانم».

سوناطراك: ارتفاع انتاج النفط والغاز في الجزائر

أظهر تقرير صادر عن شركة الطاقة الوطنية الجزائرية «سوناطراك» ان انتاج النفط في الجزائر سيبلغ ٦٩ مليون طن مع ٦٧ مليوناً العام الماضي، في حين سيزيد انتاج الغاز الى ١٣٢,٢ مليار متر مكعب من ١٢٨,٣ مليار متر مكعب في ٢٠١٥ و ١٣٠,٩ ملياراً في ٢٠١٤.

«أجيليتي» تخطط للاستحواذ على «الخرافي ناشيونال»

أفادت مصادر عليمة ان شركة «أجيليتي» للمخازن العمومية المدرجة في كل من سوقي الكويت ودبي تخطط للاستحواذ على شركة «الخرافي ناشيونال» ذراع المقاولات لمجموعة «الخرافي الكويتية».

فرص استثمارية على أرض طلبة

تعتبر مدينة العقبة القوة الدافعة لنمو الإقتصاد الأردني، حيث تعمل شركة تطوير العقبة، شركة التطوير المركزية لسلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة على تعظيم مشاركة القطاع العام والخاص بكفاءة لخلق مناهج لحياة خالية من الضغوطات في ظل مدينة تعد نموذجاً 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.
- اعضاء كافة واردات المنطقة من الرسوم الجمركية ورسوم الاستيراد والضرائب الأخرى (*).
- لا قيود على التعامل بالعملة الاجنبية.
- لا قيود على نقل الارباح ورأس المال الى الخارج.
- لا ضريبة مبيعات باستثناءات محدودة (**).
- اعضاء المؤسسات المسجلة من ضريبة الابنية والاراضي.
- اعضاء من ضريبة الخدمات الاجتماعية.
- اعضاء من ضريبة توزيع الاسهم والحصص.
- بدائل وحلول مرنة ومتعددة للأراضي من حيث الاستعمالات والاستثمارات.
- استخدام 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، المواتيد (ماعدات الخياطة)، أجهزة النداء الآلي، أجهزة التسجيل والتشغيل السحبي 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.

العقبة

مركز الأعمال للشرق الأوسط على البحر الأحمر

سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة
AQABA SPECIAL ECONOMIC ZONE AUTHORITY



www.aqabazone.com

شركة تطوير العقبة
AQABA Development Corporation



www.adc.jo

امام القضاء الاميركي

والد احدى الضحايا الـ ١٣٠ الذين قتلهم الارهابيون في باريس يقاضي فايسبوك وتويتر وغوغل
بتهمة تمكين المنظمات الارهابية من تجنيد الارهابيين ونشر الكراهية

الضحية نوهيمي

فايسبوك FACEBOOK وتويتر TWITTER وغوغل GOOGLE ثلاث شركات

اميركية متهمة بوضع شبكاتهما بتصرف الارهابيين وتتيح للمنظمات الارهابية ان «تجنّد» الشبان والشابات في صفوفها.

المواطن الاميركي رونالد غونزالس RONALD GONZALES الذي قتل ابنته

الشابة نوهيمي NOHEMI مع ١٣٠ شخصاً آخر بأيدي الارهابيين الذين

نفذوا مجزرة باريس، تقدم بدعوى امام المحكمة الفدرالية شمال كاليفورنيا

US DISTRICT COURT NORTH CALIFORNIA متهماً الشركات الثلاث بأنها سمحت بإرادتها

لمجموعات «داعش» ISIS بتجنيد الارهابيين وجمع الاموال ونشر دعايات الكراهية المتطرفة

KNOWINGLY PERMITTED THE ISLAMIC STATE GROUP REFERRED TO AS "ISIS" TO RECRUIT MEMBERS RAISE MONEY AND SPREAD EXTREMIST PROPAGANDA.



وقد رفضت شركتا تويتر TWITTER وفايسبوك الادعاء وقالت ان الدعوى لا تستند الى اي واقع حقيقي وان اعمالهما تخضع لتعليمات مشددة بمنع نشر الكراهية.

اما غوغل فقد امتنعت عن التعليق، وقال اري كراش ARI KRESCH ان الفصل ٢٣٠ من قانون التواصل المنزه لسنة ١٩٩٦ SECTION 230 OF ACT 1996 COMMUNICATIONS DECECY يعطي شبكات التواصل الاجتماعي «ميناء سلامة» SAFE HARBOR حيث انه يحمي شبكات التواصل الاجتماعي وينص على ان مقدمي خدمات التواصل ومستعمليها لن يعاملوا كناشرين او ناقلين لأي من التعليقات او المعلومات التي يدخلها آخرون على الشبكة. الا ان رأياً قانونياً آخر يقول ان شبكات التواصل لا تلاحق هنا بكونها نشرت المعلومات، بل بكونها مكنت المنظمات الارهابية من تجنيد الارهابيين ونشر الكراهية.

للمرة الأولى في تاريخ المملكة

السماح للأجانب بتملك ١٠٠ بالمئة من الشركات العاملة في تجارة الجملة والتجزئة
القرار يعزز المنافسة لمصلحة المستهلك ويخلق فرص عمل جديدة

اتخذ مجلس الوزراء السعودي خطوة رائدة وهي الأولى من نوعها في التاريخ الحديث للمملكة حيث سمح لغير السعوديين (الأجانب أيأ كانوا) ان يؤسسوا ويملكوا شركات خاصة في المملكة من دون حدود وحتى ١٠٠ بالمئة.

وكان الحد الأقصى المسموح للأجانب بتملكه قبل اليوم ٧٥ بالمئة.

ويحصر قرار مجلس الوزراء الحق للأجانب في الحصول على الملكية الكاملة للشركات في مجال تجارة الجملة والتجزئة على ان يخضع الأجانب الراغبون في توظيف أموالهم في هذا القطاع للشروط والقواعد التي أعدتها الهيئة العامة للإستثمار في تقرير أعدته خلال شهر أيلول (سبتمبر) المنصرم. ويقدر الاقتصاديون قيمة تجارة الجملة والتجزئة بـ ١٥٠ مليار دولار أميركي سنوياً.

ونقلت جريدة الحياة تصريحاً للخبير الإقتصادي السعودي أحمد العبدالله الذي رحب بالقرار قائلاً: ان هذه الخطوة كانت مطلوبة منذ وقت طويل وسوف تعود بالفائدة على المستهلك السعودي لأنها سوف تعزز المنافسة في الأسواق. والى ذلك فإنها تخلق فرص عمل كثيرة أمام الأجيال السعودية الجديدة.

«قطر للبترول» تؤسس تعاوناً مع «توتال» شركة
نפט الشمال لتطوير وتشغيل «حقل الشاهين»

المهندس سعد شريده

قطر للبترول

وقعت شركة قطر للبترول مع شركة توتال الفرنسية على الاتفاقيات الخاصة بمتابعة وتشغيل وتطوير حقل الشاهين النفطي. وشملت هذه الاتفاقيات مشروعاً مشتركاً "JVA" يؤسس بموجبه الطرفان شركة قطرية جديدة تعرف باسم «شركة نفط الشمال» مملوكة بنسبة ٧٠ في المئة لشركة تابعة لقطر للبترول و ٣٠ في المئة لشركة توتال، تتولى مهمة تطوير وتشغيل حقل نفط الشاهين البحري.

وأوضح العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لقطر للبترول المهندس سعد شريده ان الحقل المذكور يكفل تعظيم العوائد المالية لدولة قطر وبأعلى مستويات الشفافية والاحترافية.

إنشاء مطار وثلاث مناطق اقتصادية

قطر تنطلق بمشاريع التحول الاقتصادي وتسعى الى جذب الاستثمارات الخارجية

انطلقت دولة قطر في عملية التحول الإقتصادي ساعية الى جذب مزيد من المستثمرين الأجانب والحد من اعتمادها على إيرادات الغاز.

ووفق مسودة قانون وافق عليها مجلس الوزراء القطري ثمة مشاريع يعمل عليها حالياً وهي إنشاء مطار أو ميناء بحري في المناطق الإقتصادية التي ستتيح للشركات تحويل الأموال الى الخارج بدون قيود حسبما ذكرت وكالة الأنباء القطرية الرسمية.

وبموجب مسودة القانون التي حظيت الشهر الماضي بالموافقة، تخطط قطر لإقامة ثلاث مناطق اقتصادية ستتضمن مركزاً للتخزين والخدمات اللوجستية متخصصاً في الشحن الجوي والتكنولوجيا بالقرب من مطار حمد الدولي وموقعاً للصناعات التحويلية الخفيفة لشركات البتروكيماويات والصناعات الغذائية ومنطقة بالقرب من الحدود مع السعودية ستركز على الشركات المتخصصة في مواد البناء والآلات.

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

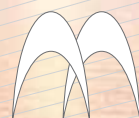


ACE



DAMANA

MIG



MIG

الغريون يدعمون المنظمات الإرهابية

داعش مدعومة من قوات التحالف الغربي، اتخذت قيادة التحالف من مصنع لافارج LAFARGE مقراً رئيسياً لها، وهو الآن ما يزال في قبضة الخبراء الأميركيين وحلفائهم.

السؤال: هل ان دعم لافارج LAFARGE لمنظمة إرهابية ومدها بالمال على مدى ثلاث سنوات تقريباً، يمرّ من دون محاسبة لأركان الشركة الفرنسية العملاقة؟

نذكر أخيراً ان جريدة لوموند كشفت أيضاً ان شركة لافارج LAFARGE

كانت استحوذت على المصنع من شركة اوراسكوم ORASCOM المصرية وان لافارج LAFARGE خصصت لرجل الأعمال السوري مناف طلاس حصة قدرها ٢٠ بالمئة من المصنع، مقابل مساعدتها على إنجاز الصفقة. وهذا الأخير أصبح اليوم مقيماً في فرنسا مع والده العماد مصطفى طلاس والعائلة.



مصنع LAFARGE في سوريا

العمال والموظفين الى المصنع طوال السنوات الثلاث الماضية من خلال منح العمال والموظفين والخبراء إجازات مرور منححتها الدولة الإسلامية لهم وأجازات لهم بموجبها التنقل بأمان بين بيوتهم والمصنع. وبعد ان انتزعت القوات الكردية المنطقة من

امبراطورية لافارج الفرنسية LAFARGE دفعت «خوات» لداعش مقابل حماية مصنعها وتمكينها من تشغيله من ٢٠١١ الى ٢٠١٤.

كشفت جريدة لوموند LE MONDE الفرنسية عن فضيحة مدوية حيث ذكرت في عددها ليوم الثلاثاء الواقع فيه ٢١ حزيران (يونيو) ٢٠١٦ ان شركة لافارج الفرنسية LAFARGE والتي تملك مصنعاً للإسمنت شمال سوريا وعلى مقربة من الحدود التركية، دعمت «داعش» مالياً على امتداد الفترة الواقعة

بين ٢٠١١ و ٢٠١٤، إذ كانت المنطقة التي يقع فيها المصنع تحت سيطرة «داعش». مقابل الحماية التي وفرتها لها داعش، دفعت لافارج LAFARGE أموالاً ما أتاح لها ان تستمر في تشغيل المصنع ونتاج الإسمنت على نطاق واسع. ومن الخدمات التي وفرتها داعش لمصانع لافارج LAFARGE انها ضمنت قدوم

المرحلة الأولى من استيفاء رسم القيمة المضافة

الإمارات تدعو المؤسسات التي تزيد وارداتها السنوية عن ٣,٧٥ ملايين درهم إماراتي الى تسجيل أسمائها وعناوينها لدى الدائرة المختصة

أعلن **يونس الخوري**، نائب أمين السر في وزارة المال الإماراتية ان ضريبة القيمة المضافة (VAT) سوف تفرض في مرحلة أولى على المؤسسات التي تبلغ وارداتها REVENUES السنوية ٣,٧٥ ملايين درهم إماراتي وما فوق. ودعا جميع المؤسسات المعنية بهذا الأمر الى ان تسجل أسمائها وعناوينها لدى الدائرة المختصة في وزارة المالية.

وقال **الخوري** ان الشركات التي تراوح وارداتها السنوية بين ١,٨٧ مليون درهم و ٣,٧٥ مليون درهم إماراتي يمكنها ان تسجل أسمائها منذ الآن أو تنتظر البدء في تنفيذ المرحلة الثانية من استيفاء رسم القيمة المضافة.

وكان وزير الشؤون المالية **درويش البلوشي** قد أعلن في وقت سابق ان دول مجلس التعاون الخليجي اتفقت على ان تبدأ باستيفاء رسم القيمة المضافة VAT ونسبته ٥ في المئة اعتباراً من ٢٠١٨.

مواجهة قضائية بين صندوق الثروة السيادية الليبي و«غولدمان ساكس»

تقاضى صندوق الثروة السيادية الليبي مع بنك «غولدمان ساكس» أمام المحكمة العليا في لندن بشأن ادعاءات بأن البنك شجع الصندوق الليبي على القيام باستثمارات تنطوي على مخاطر مرتفعة تبين في النهاية أنها عديمة الجدوى.

وتتهم المؤسسة البنك بممارسة «نفوذ مفرط» في إجراء المعاملات، مشيرة على وجه الخصوص الى فترة تدريب خاصة قدمها البنك لحاتم زارتي شقيق نائب الرئيس التنفيذي السابق للمؤسسة **مصطفى زارتي** فيما لم يعد للأخوين زارتي الآن أي صلة بالصندوق.

وتعدّ القضية واحدة من أكثر القضايا التي تراقب عن كثب في لندن، إذ تحاول المؤسسة الليبية للاستثمار استعادة ١,٢ مليار دولار من البنك تتعلق بمعاملات مثار خلاف أجريت في ٢٠٠٨.

الاتحاد الأوروبي يتخذ اجراءات صارمة ضد التهرب الضريبي

عقد أعضاء الاتحاد الأوروبي اتفاقاً قضى باتخاذ اجراءات صارمة ضد التهرب الضريبي من جانب الشركات على ان تدخل حيز التنفيذ بداية سنة ٢٠١٩ لضمان ان تدفع الشركات الضرائب حيث تجني المكاسب.

وقال المفوض الأوروبي لشؤون الإقتصاد **بيير موسكوفيتشي** «الاتفاق يوجه ضربة خطيرة ضد هؤلاء المتورطين في التهرب الضريبي، من فترة طويلة للغاية تمكنت بعض الشركات من استغلال عدم التوافق بين نظم الضرائب في الدول المختلفة في الاتحاد الأوروبي».

ويعتقد ان التهرب الضريبي للشركات يحرم الاتحاد الأوروبي من عوائد تصل الى ٧٠ مليار يورو (٧٩ مليار دولار) سنوياً وهو ما يزيد على خمسة أضعاف الاموال التي تحملها الاتحاد لمواجهة أزمة اللاجئين في ٢٠١٥ و ٢٠١٦.

«التنمية الاقتصادية – أوظيفي»

تتلف بضائع مقلدة ومغشوشة

أتلقت دائرة التنمية الاقتصادية في أبوظبي ١٦٥ ألفاً و ٤٥٥ قطعة من البضائع المقلدة والمغشوشة المخالفة التي صودرت خلال حملات التفتيش والزيارات الميدانية التي نفذها فريق التفتيش في الدائرة خلال الأشهر الماضية.

وشملت البضائع التي تم اتلافها الملابس والأحذية والأكسسوارات ومستحضرات التجميل والعناية بالبشرة والشعر والأجهزة الكهربائية والهواتف والتبغ والمنتجات الغذائية ولوازم السيارات والمصنّفات الفكرية والأدوات الصحية ومواد البناء والأدوية والألعاب والهدايا.



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 (A2) from Moody's, (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



ضرار يوسف الغانم (رئيس شركة المركز المالي الكويتي): مطمئنون الى المراحل المقبلة حيث ستنشط وتيرة الاستثمارات في البلاد



اكتسبت شركة المركز المالي الكويتي «المركز» صدقية بين أقوى مديري الصناديق الاستثمارية في المنطقة، نظراً لأدائه المتسق الممتد على مدار السنين والذي يعكس استراتيجيته القائمة على الأبحاث كركيزة أساسية لاتخاذ القرارات الاستثمارية. رئيس مجلس إدارة المركز ضرار يوسف الغانم أكد قدرة الاقتصاد الكويتي على جذب الاستثمارات، مطمئناً الى المراحل المقبلة حيث من المرتقب ان تنشط وتيرة الاستثمارات الكويتية داخل الدولة، مبدئياً رضاه عن نتائج «المركز» المحققة.

■ كيف تقيمون واقع الاقتصاد الكويتي في ظل الظروف التي تشهدها المنطقة، وتزامناً مع حركة تشجيع للإستثمارات في الكويت وخطوات إقتصادية مهمة؟

– عقد منذ فترة مؤتمر مؤسسة جدوى الاستثمار الكويتي للبحث في المؤشرات الاقتصادية وقد بينت ان للإقتصاد الكويتي القدرة على جذب الاستثمارات، في وقت تعمل الدولة حالياً على تحسين المناخات الاستثمارية في ظل ما تشهده المنطقة من ظروف صعبة نتيجة تراجع أسعار النفط وتأثيره السلبي على اقتصاد البلاد، وما يطمئن في هذا الإطار ان إمكانيات القطاع الخاص لا تزال موجودة ولم تتأثر سلباً بالظروف الراهنة نتيجة الدعم الذي تقدمه الدولة، كما اننا متفائلون بالمراحل المقبلة حيث ستقلص الدولة من قبضتها على الأنشطة الاقتصادية في الدولة، ما سينشط وتيرة الاستثمارات الكويتية داخل الدولة، الى جانب استثمارات الرعايا الكويتيين في الخارج.

■ كيف تقيمون حضوركم في السوق اللبنانية؟

– لدينا مكتب تمثيلي في بيروت وأوضاع المركز جيدة وراضون عن النتائج المحققة. ■

جهاز قطر للاستثمار يعيد هيكلة استثمارات محلية بقيمة ١٠٠ مليار دولار

يستعد جهاز قطر للاستثمار لإطلاق أكبر عملية إعادة هيكلة منذ عام ٢٠١٤ تشمل استثمارات في شركات محلية تناهز قيمتها ١٠٠ مليار دولار. ومن المقرر ان يتم إحالة أسهم بقيمة ١٠٠ مليار دولار في شركات محلية على غرار الخطوط الجوية القطرية وبنك قطر الوطني QNB، الى وحدة جديدة داخلية تحمل اسم «قطر للاستثمار» بهدف تحقيق قدر أكبر من الرقابة، ومن المنتظر ان يرأس هذه الوحدة الجديدة أحمد الرميحي. وسيتم تغيير اسم شركة قطر القابضة الذراع الاستثمارية الأبرز لجهاز قطر للاستثمار. هذا واحتل جهاز قطر للاستثمار المرتبة الرابعة على مستوى الصناديق السيادية لمنطقة الشرق الأوسط. وقالت مجلة فوربس الشرق الأوسط في أحدث تقرير لها ان قيمة أصول الجهاز تصل الى ٣٠٤ مليارات دولار.

الامير سعود آل سعود:

مكاسب كبرى متوقعة من مشروع المجمع الصناعي لتحويل النفط الى كيماويات



علق رئيس الهيئة الملكية للجبيل وينبع في السعودية سمو الأمير سعود بن عبدالله بن ثنيان آل سعود على توقيع اتفاقية بين «ارامكو» و«سابك» لإعداد دراسة جدوى مشتركة تتناول انشاء مجمع متكامل لتحويل النفط الى منتجات كيماوية بالقول: ان فكرة انشاء مجمع متكامل لتحويل النفط الخام الى منتجات كيماوية في المملكة العربية السعودية تدعم استراتيجية (سابك) التنموية للمساهمة في تحقيق رؤية المملكة ٢٠٣٠ كما تعزز العلاقة بين شركتي (ارامكو السعودية) و(سابك). وقال الامير سعود: الاتفاقية تأتي استكمالاً لاستراتيجيتنا لتصبح سابك الشركة العالمية الرائدة المفضلة في مجال الكيماويات، وتدعم رؤية قيادتنا الرشيدة لتكون المملكة نموذجا عالميا رائداً وناجحاً للتميز كما تعزز العلاقة التاريخية القوية بين ارامكو السعودية وسابك.

واضاف سمو رئيس مجلس الادارة: استراتيجية سابك ٢٠٢٥ هي خريطة الطريق التي توضح لنا كيف نعزز حضورنا العالمي وكيف نكون أكثر تميزاً في منتجاتنا وكيف نعزز تكامل عملياتنا. ويأتي الاعلان عن هذه الاتفاقية بمثابة خطوة مهمة أخرى نحو تحقيق هذا الهدف.

الثالثة عالمياً في ٢٠١٤

٦٠١ مليار دولار الاحتياطيات المالية للسعودية

بشكل يضمن استثماراً آمناً لاحتياطيات دولة. وتشير الاحصائيات الى ان احتياطيات المملكة حققت زيادات كبيرة خلال السنوات العشر الاخيرة، حيث بلغت نحو ١٥٥ في المئة وبمعدل سنوي بلغ ١٥,٥ في المئة فيما تمتلك السعودية احتياطيات تزيد عن ٦٠٠ مليار دولار. وتحتسب السعودية من ضمن الدول العشر الاوائل من حيث اجمالي الاحتياطيات المالية والاجنبية، فالمملكة في عام ٢٠١٤ جاءت في المرتبة الثالثة من حيث الدول الاعلى من حيث الاحتياطيات بقيمة بلغت ٧٤٤ مليار دولار.

كشفت احصاءات مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» لشهر آذار ٢٠١٦ عن وصول حجم الاحتياطيات المالية للسعودية الى نحو ٢٢٤٥ مليار ريال (٦٠١ مليار دولار). وتتوزع هذه الاحتياطيات على ٦٥ في المئة كاستثمارات في اوراق مالية، ونحو ٢٢ في المئة ودائع بنكية بالخارج، و١٠,٣ في المئة ذهباً ونقداً اجنبياً، وهو ما يشير الى ان ثلثي هذه الاحتياطيات تستثمر في اوراق مالية اجنبية، والتي تعد الاعلى في تحقيق الارباح خصوصاً ان اغليبتها تتركز في سندات خزانة اميركية، وهي من سنوات طويلة تعد الادارة الاستثمارية الأكثر أماناً في العالم تقريباً. والتي تعد اداة استثمارية قليلة المخاطر،



*the family company...
...that cares*



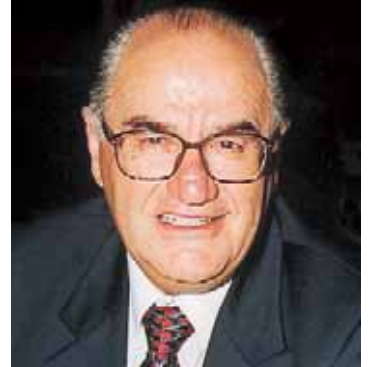
Consolidated Contractors Company
www.ccc.me



غلاف العدد ٤٨٣ شباط ٢٠١٢

فقدنا انطوان زخور حذر منها وكان من بين ضحاياها جرائم المستشفيات تستقوي على المضادات الحيوية ANTIBIOTICS وتعطل الاعضاء الحيوية للمرضى

مجلتنا كانت اولى وسائل الاعلام التي حذرت من مغبة انتشار البكتيريا القاتلة LETHAL BACTERIA في المستشفيات. وتحدثنا غير مرة عن ارتفاع عدد المرضى الذين يدخلون المستشفيات طلبا للشفاء فاذا بالبكتيريا المتواجدة في المستشفى تتسلل الى اجسادهم، وتعمل على تعطيل الاعضاء الحيوية فيها، فينتهي الامر بوفاتهم وإخراجهم من المستشفيات اجسادا بلا حياة. ولقد كان هذا الواقع المريع يشغل ذهن فقيدنا انطوان. وحرص على متابعة تطوراتها وعلى اجراء حوارات مع الاطباء والمستشفيات عن كيفية تدارك اخطارها أو التقليل منها، خصوصا وان ضحايا البكتيريا القاتلة هم في معظم الاحيان من الاطفال الذين لم تتكون لديهم المناعة الكافية بعد او المسنين الذين ضعفت لديهم تلك المناعة.



فقيدنا انطوان زخور (١٩٣٢-٢٠١٦)

طلب الشفاء داخل المستشفى تحول الى خطر محقق ويهدد المرضى بالموت!

المشؤومة. ونحن نعيد في ما يأتي نشر ما سبق ان نشرناه في عددنا رقم ٤٨٣ لشهر شباط (فبراير) ٢٠١٢ اي قبل حوالي اربع سنوات حول بكتيريا المستشفيات. وقد اعطى انطوان زخور الموضوع المرتبة الاولى بين المواضيع والتحقيقات المنشورة في ذلك العدد وجعله عنوانا رئيسا لغلاف المجلة (الصورة) وهذا ما كتبناه في حينه:

مضاد حيوي يجري استخدامه لانقاذ حياة المريض. ولقد اعطى فقيدنا انطوان كل ما كان قد تبقى لديه من مناعة ومن قدرة على مقاومة البكتيريا وعلى تحمل الكميات الهائلة من المضادات الحيوية ANTIBIOTICS التي اعطيت له على امتداد شهرين ونصف الشهر، الا ان الغلبة كانت في نهاية المطاف للبكتيريا التي استنفذت قواه وأضعفت جسده الى ان تمكنت من تعطيل كليتيه تعطيلًا كاملاً، فكانت النهاية

وشاءت الاقدار ان يتعرض فقيدنا انطوان بالذات لتلك الجراثيم بعد ان تجاوز عتبة الثمانين من العمر وبدأت المناعة تتناقص لديه، وقد بدأت معركته مع البكتيريا القاتلة بعد إصابته بنزلة صدرية PNEUMONIA عولجت بنجاح، الا ان فقيدنا ما لبث ان تعرض لالتهابات جراء التقاطه جرثومة او مجموعة جراثيم اوجب عليه ان يدخل غرف العناية الفائقة ثلاث مرات خلال فترة شهرين.

وتبين الدراسات ان جراثيم المستشفيات HOSPITAL BACTERIA تعيش وتتكاثر في غرف العمليات وغرف العناية الفائقة ومنها تنتشر الى الانحاء الاخرى من المستشفى. وثبت عمليا ان المضادات الحيوية ANTIBIOTICS المتوافرة حتى الآن لا قدرة لها على التغلب على جراثيم المستشفيات وان هذه الاخيرة باتت أقوى من أي

محامون اميركيون يدعون ذوي الضحايا لتوكيلهم بملاحقة المستشفيات

في وسائل الاعلام الاميركية ينشر محامون اميركيون اعلانات يعربون فيها عن استعدادهم للتوكل عن ذوي ضحايا بكتيريا المستشفيات HOSPITAL BACTERIAS وملاحقة المستشفيات التي عنت بمعالجة مرضاهم في الايام الاخيرة من اعمارهم، وتحميلها مسؤولية التقاطهم الجراثيم القاتلة. وتصدر المحاكم الاميركية احكاما تلزم المستشفيات المدعى عليها بدفع تعويضات بالغة الاهمية وبملايين الدولارات خصوصا في الحالات التي تؤدي الى وفاة اطفال او شبان او شابات في مقتبل العمر.

جرائم المستشفيات القاتلة تتوالد وتتكاثر بسبب عدم بذل المال والجهد الكافيين لتعقيم غرف العمليات والعناية الفائقة

وحرصا منا على سلامة المواطنين ننشر في ما يأتي لائحة بالجراثيم التي ثبت للمحامين اميركيين انها تتوالد وتتكاثر داخل المستشفيات وذلك بسبب عدم بذل المستشفى الجهد والمال الكافيين لتعقيم غرف العمليات والعناية الفائقة. وحظوظ المرضى الذين يلتقون بها خلال فترة الاستشفاء في الافلات من براثن الموت تعتبر شبه معدومة، وهناك محامون اميركيون يدعون الذين يصابون بتلك الجراثيم او ورثتهم في حال الوفاة للاتصال بهم وتوكيلهم بملاحقة الاطباء والمستشفيات وتحميلهم المسؤولية القانونية.

والجرائم القاتلة كما يحددها الاطباء هي:

ترتفع في لبنان يوما بعد يوم نسبة المرضى الذين يلتقون بجراثيم قاتلة خلال وجودهم في المستشفيات. واذ يحرص الاطباء على عدم البوح بالاصابات التي يتعرض لها المرضى خلال تلقيهم العلاج في المستشفيات، فإن المعلومات التي ترد الى شركات التأمين تؤكد ان عدد ضحايا جرائم المستشفيات يتصاعد بسرعة، وان احدا لا يحاسب احدا في لبنان على تفشي الجراثيم في المستشفيات لا سيما في غرف العمليات وغرف العناية الفائقة.

ولطالما حاولنا في هذه المجلة ان نسلط الضوء على هذا الواقع، الا اننا نادرا ما ننجح في استصراح مسؤول او طبيب حول هذا الامر.

ونحن ندعو المحامين في لبنان والدول العربية الى الاقتداء بزملائهم في أميركا وأوروبا وتشجيع الناس على ملاحقة المستشفيات التي تتسبب بإصابة المرضى من ذويهم أو أطفالهم بتلك الجرائم وتحمل المستشفيات تبعاً عدم استعمالها الادوية الكفيلة بتعقيم غرف العمليات والعناية الفائقة وتطهيرها من الجرائم القاتلة.

مارش تتوقع ارتفاع أقساط تأمين المسؤولية للأطباء والمستشفيات

في تقريرها السنوي توقعت مجموعة مارش MARSH ان ترتفع أقساط تأمين المسؤولية المهنية للمستشفيات والأطباء وغيرهم من مقدمي الخدمات الصحية خلال هذا العام ارتفاعاً ملموساً، وذلك جراء ارتفاع منسوب الدعاوى التي يتقدم بها المرضى ويتهمون فيها مقدمي الخدمات الصحية بالإهمال والتسبب بالوفاة.

أضافت مارش ان مشروع قانون حماية المرضى Patient Protection And Affordable Care ACT الذي صدر في أميركا يضع مزيداً من الضغط على مقدمي الخدمات ويوجب عليهم اتخاذ احتياطات لتجنب المرضى التعرض لأي سوء. علماً بأن المحكمة العليا في أميركا SUPREME COURT ما تزال تنظر في دعوى تقدم بها مقدمو الخدمات الصحية لإبطال القانون المذكور بكونه غير دستوري. نذكر هنا ان ظاهرة جرائم المستشفيات تحولت في أميركا والدول الصناعية الى مشكلة تعرض المستشفيات والأطباء الى مئات الدعاوى سنوياً.

1) METHICILLIN-RESISTANT STAPHYLOCOCCUS AUREUS (MRSA): THIS STRAIN OF LETHAL STAPHYLOCOCCUS OR STAPH IS RESPONSIBLE FOR APPROXIMATELY 120.00 HOSPITAL INFECTIONS PER YEAR. PATIENTS CAN DIE WITHIN DAYS OF BEING INFECTED.

2) PSEUDOMONAS AERUGINOSA: THIS DEADLY STRAIN OF BACTERIA CAUSES LOWER RESPIRATORY INFECTIONS. IT IS RESPONSIBLE FOR 18% OF HOSPITAL ACQUIRED PNEUMONIA AND IS INCREDIBLY RESISTANT TO ANTIBIOTICS.

3) KLEBSIELLA PNEUMONIAE: LETHAL HOSPITAL-BORNE BUG THAT INFECTS THE URINARY TRACT-BLOODSTREAM AND GUT. REPORTED CASES ARE UP 50% IN THE LAST FIVE YEARS AND THERE IS A 66% MORTALITY RATE IN UNTREATED PATIENTS.

4) VANCOMYCIN-RESISTANT ENTEROCOCCUS FAECIUM (VRE): RESPONSIBLE FOR 10 % OF ALL HOSPITAL INFECTIONS. BACTERIA USUALLY INFECTS THE BLOOD, URINARY TRACT AND WOUNDS. PATIENTS WITH COMPROMISED IMMUNE SYSTEMS ARE PARTICULARLY SUSCEPTIBLE TO INFECTION.

5) CLOSTRIDIUM DIFFICILE: LINKED TO 400.000 CASES OF SEVERE DIARRHEA EACH YEAR. NEW MUTATION OF THIS BACTERIA PRODUCES 20 TIMES THE TOXIN OF THE OLD VERSION. INFECTION IS OFTEN FATAL.



اخطاء الاطباء والمستشفيات MALPRACTICE

مستشفى سيدة المعونات رفض معالجة مريض في غرفة الطوارئ ما أدى الى وفاته

قرار قضائي يلزم المستشفى بدفع تعويض قدره ٧٠ ألف دولار أميركي

واعتبر تصرف ادارة المستشفى «اهمالاً» أدى الى وفاة شقيق وعليه حكم على المستشفى بدفع التعويض الى ورثته اضافة الى غرامة مالية لمخالفته القوانين النافذة.

وقد جاء هذا الحكم ليبين ان بعض المستشفيات حتى تلك المملوكة من هيئات دينية تهمل موجباتها الانسانية حفاظاً على حقوقها المالية، وهذه عادة منتشرة في لبنان. وهذا النوع من الحالات تغطيه شركات التأمين في لبنان بموجب عقد تأمين الاخطاء الطبية والاستشفائية (MEDICAL HOSPITAL PROFESSIONAL LIABILITY (MALPRACTICE). الا ان عدد المستشفيات والاطباء الذي يكثر بهذا النوع من التأمينات محدود جداً في لبنان وذلك بسبب غياب المحاسبة والعقاب. ويعود ذلك الى تردد اللبنانيين بملاحقة الاطباء والمستشفيات امام المحاكم وطلب تحميلهم مسؤولية الاهمال وغيرها من الاخطار التي يرتكبونها. عسى هذا الحكم ان يكون بداية في مجال انزال العقوبات في الاطباء والمستشفيات المخالفة.

اصدر القاضي الجزائري في جبيل حكماً يقضي بالزام الرهينة اللبنانية المالكة لمستشفى سيدة المعونات في جبيل بدفع تعويض قدره مئة مليون ليرة لبنانية (٧٠ الف دولار أميركي) لورثة مريض من آل شقيق كانت ادارة المستشفى قد رفضت معالجته فتسببت بوفاته بعد ساعات قليلة.

وجاء في الحكم ان مديرة المستشفى رفضت ادخال شقيق الذي أحضر الى غرفة الطوارئ في المستشفى بسيارة اسعاف تابعة للصليب الاحمر اللبناني وطلبت مديرة المستشفى الى ذوي الجريح مراجعة مكتب قبول المرضى ودفع سلفة كي يمكن البدء بمعالجة الجريح. علماً بأن غرف الطوارئ في المستشفيات ملزمة بتقديم العلاج لمن يحضر اليها فوراً وحتى ولو لم يكن يملك الاموال المطلوبة.

واجرى الصليب الاحمر اتصالات مع مستشفى آخر لينقله اليه وبعد ان تلقى موافقة احد المستشفيات في جونية على استقبله في غرفة الطوارئ توجهت سيارة الاسعاف به من جبيل باتجاه جونية الا ان شقيق فارق الحياة قبل وصوله الى هناك.

غازي أبونحل وأسرتة
كامل غازي أبونحل وأسرتة
فادي غازي أبونحل وأسرتة
نست انفستمنتس هولدينجز - قبرص
(Nest Investments Holdings - Cyprus)
شركة ترست ري (Trust Re)
شركات ترست للتأمين
(لبنان - فلسطين - الأردن - سوريا - اليمن - ليبيا -
الجزائر - قبرص)
ترست بنك الجزائر
مركز التجارة العالمي
(فلسطين - الجزائر - قبرص - الرياض - جدة - الخبر -
بيروت - الدار البيضاء - البحر الميت - حلب - صنعاء -
البصرة - بنغازي - تونس)
الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين

يتقدمون بأحر التعازي والمواساة إلى
أسرة الفقيد وأسرة البيان
بوفاة
الصحافي الكبير
أنطوان أميل زخور
داعين الله تعالى أن يسكنه فسيح جناته

في وداع انطوان زخور (تابع)

ما تزال رسائل المحبة والعزاء ترد إلينا من الأصدقاء في لبنان والخارج. وننشر في ما يأتي الرسائل التي تسلمناها بعد صدور عددنا لشهر حزيران (يونيو) ٢٠١٦:

المستشار الاعلامي في رئاسة الجمهورية اللبنانية

رفيق شلالة

تلقيت نبأ وفاة المرحوم الاستاذ انطوان زخور، رائد الصحافة الاقتصادية في لبنان والعالم العربي ومؤسس مجلة «البيان»، ويعز عليّ ألاّ أتمكّن من تقديم التعازي شخصياً لوجودي في العاصمة الفرنسية، لذلك أرجو تقبل تعازي الصداقة بكبير من كبارنا ومعلم من معلمينا في مهنة البحث عن المتاعب، عرفته شخصياً أستاذاً مميزاً وخبيراً في الشؤون الاقتصادية تتلمذ على يده زملاء فتح أمامهم درب النجاح والتقدم. غيابه خسارة للعائلة الكريمة وللبنان وللصحافة اللبنانية والعربية. رحمه الله وألهمكم الصبر والسلوان.

ألان بيفاني (مدير عام وزارة المالية)

ببالغ الحزن والأسى تلقينا خبر وفاة فقيد العائلة المرحوم انطوان زخور الأب العطف، الملمهم والراعي، والذي خسرت بغيابه الصحافة اللبنانية قلماً مميزاً، وكبيراً من أركانها البارزين. وإن نتضرّع لله تعالى ان يتغمّد الفقيد الغالي بالرحمة يوم القيامة، نتقدم منكم فرداً فرداً بأحرّ التعازي سائلين الله ان يلهمكم الصبر والسلوان.

المهندس عصام بكداش (رئيس المجلس الوطني لقدامى موظفي الدولة):

تحمل المرحوم انطوان الكثير من المتاعب للحفاظ على مبادئه

ذات يوم، وعند بداية جلسة الهيئة الإدارية للمجلس الوطني لقدامى موظفي الدولة، دخل علينا عضو المجلس وكبير السن فينا الأستاذ ألفرد الجهوري «أحب أن أعرفكم على صديق العمر وأكلمكم عن خصاله الإنسانية»، فقلنا له «يا أستاذ ألفرد لا تكمل فسيماهم في وجوههم»، فقال «إذا أذكر اسمه وأعرض سيرته المهنية إنه الأستاذ أنطوان زخور»، فقلنا له «يا أستاذ لا تكمل فإنه صاحب ومؤسس مجلة البيان الاقتصادية الأولى في العالم العربي». تتالت الأيام ورأينا الأستاذ أنطوان زخور في لقاءاتنا وفي ما يكتبه في مجلته محباً للمجلس ومقدراً لنشاطاته ومدرراً لأهمية القطاع العام في الدولة والمجتمع على مختلف أسلاكه الإدارية والقضائية والأمنية والعسكرية والدبلوماسية والتعليمية، مدافعاً عن حقوقهم سواء أثناء خدمتهم أم أثناء تقاعدهم. زادت الأيام قرباً وحلّت بيننا الصداقة، وقرّر المجلس الوطني لقدامى موظفي الدولة إعتزافاً بفضائله اعتبار الأستاذ أنطوان زخور عضواً شرف فيه، وقد سرّ المرحوم بذلك وإن على خجل من نبل طباعه.

ما كان يرى المرحوم الأستاذ أنطوان زخور الإقتصاد كحركة مالية بحث فقط، بل كنشاط لزيادة الإنتاج وإتقان تقنياته من أجل رفع مستوى حياة الناس وورقي المجتمع وحماية المستهلكين دون غش أو فساد أو احتكار أو استغلال. وقد تحمل المرحوم الكثير من المتاعب والألام للحفاظ على مبادئه المهنية، فلم ينحن أو يبأس لأنه كان شديد الإيمان بغلبة الخير والطيبة في طبيعة البشر.

إننا ندعو للصديق المرحوم الأستاذ أنطوان زخور بالرحمة وبدوام ذكره الطيبة، ونعزي مجدداً زوجته الفاضلة السيدة كارمن وولديه الأستاذين إميل وناجي اللذين سيؤمنان استمرار مسيرته وشقيقه العزيزين الأستاذ جوزف أحد أركان عالم التأمين، والأستاذ إيلي رئيس غرفة الملاحة الدولية وشقيقاته وعائلاتهم كما نعزي كل محبيه ومقدره.

اللواء بحري أ.ح. محمود حاتم القاضي (رئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية) يشاطر اللواء بحري أ.ح. محمود حاتم القاضي رئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية السيد الأخ الأستاذ ايلي اميل زخور رئيس الغرفة الدولية للملاحة بيروت والنائب الأول لرئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية الأحران في وفاة شقيق سيادته الصحفي الأستاذ أنطوان اميل زخور مؤسسة مجلة البيان. للفقيد الكريم الرحمة وللأسرة خالص العزاء وان يلهمهم الصبر والسلوان. ولا أراكم الله مكروهاً في عزيز لديكم.

خالد سعود الحسن (الرئيس التنفيذي لمجموعة GIG الكويت)

أتقدم لكم ولعائلة الأستاذ المرحوم أنطوان زخور وكافة الأخوة والأخوات العاملين في مجلة «البيان الاقتصادية» بخالص التعزية والمواساة بوفاة الأستاذ الكبير والأخ العزيز أنطوان زخور داعياً الله عز وجل ان يتغمده بواسع رحمته وان يسكنه جنات النعيم وأن يلهمنا جميعاً الصبر والسلوان بهذا المصاب الكبير وان يوفقكم الله في قيادة فريق العمل في هذه المجلة العريقة الناجحة على خطى ومبادئ المؤسس أنطوان زخور.

مصباح كمال (لندن)

أشع علينا بابتسامته في ليبيا سنة ١٩٨٩

الضامن العراقي العريق، المقيم في لندن، مصباح كمال وبعد ان اطلع على ما كتبه جوزف زخور بعنوان (انطوان زخور وداعاً) كتب ما يأتي:

عزيزي جو

أواسيك على رحيل أخيك انطوان وأواسي أسرته على رحيله نحو الضفة الأخرى. لقد كتبت كلاماً جميلاً عنه، وهو يستحق المزيد من صحبه ومعارفه. وما كتبت أثار عندي بعض الذكريات عندما التقيته لأول مرة في طرابلس في ليبيا عند حضورنا مؤتمر التأمين العربي الاول عام ١٩٨٩. كان يشع علينا بابتسامته ومرحه وتعليقاته ليخفّ عنا قتامة النظام السائد آنذاك. لكنني أود ان أتذكره كصحافي تأميني فهو ربما كان أول من انتبه لمكانة التأمين في الإقتصاد وكرّس قسماً من «البيان الاقتصادية» للنشاط التأميني. أتمنى عليك ان تقوم بالكتابة عن هذا الجانب وعن قيمته كصحفي تأميني متميز في لبنان أفاد قطاع التأمين العربي لعدة عقود. كان حريصاً على تدقيقي صحة المعلومات وعرضها وتحليلها بلغة واضحة تتجنب التعقيد. لم يكن ينشر المعلومات والأخبار أياً كانت بل كان ينتقيها لأهميتها ولفائدتها لصناعة التأمين وللتفكير بقضاياها. ولم يتوقف عن العمل وإصدار المجلة خلال الأوقات العصيبة المدمرة التي سادت في لبنان وكان في ذلك مثلاً للإنسان الذي لا يستسلم للمصاعب. لقد كان تعاونك معه تعزيراً لمكانة المجلة ومسيرتها الطويلة.

سيظل أنطوان في ذاكرة أهله ومحبيه وأصدقائه ومن أدمنوا على قراءة البيان.

لك ولأهله السلوان على فراقه.

مصباح كمال



انطوان اميل زخور (١٩٣٢ - ٢٠١٦)

صلاة لراحة نفس فقيدنا انطوان زخور

بمناسبة مرور ٤٠ يوماً على وفاة مؤسس البيان:

انطوان اميل زخور

توفي في ٤ حزيران (يونيو) ٢٠١٦

يقام قداس وجناز لراحة نفسه الساعة السادسة من مساء يوم الجمعة الواقع فيه الخامس عشر من شهر تموز (يوليو) ٢٠١٦ في مطرانية الروم الملكيين الكاثوليك، طريق الشام، بيروت.
عائلة الفقيد وأسرة البيان تدعوان الأقارب والأصدقاء لمشاركتها الصلاة.
تقبل التعازي بعد الصلاة في صالون الكنيسة.

وليد الجشي وموظفو شركة المعانيون العرب الدولية

ارجو ان تنقلوا خالص العزاء والمواساة القلبية الى العزيزين اميل وناجي وجميع افراد العائلة بوفاة الفقيد انطوان زخور الذي عرفناه أخاً ورائداً.
تغمده الله بواسع رحمته

قيس المدرس

لقد سمعت اليوم خبر وفاة الوالد رحمه الله فلقد كان نعم الصديق الوفي والمخلص.
أبعث لك وللعائلة الكريمة كلها أصدق التعازي، داعيا الله عز وجل ان يسكن الفقيد واسع جناته وإنا لله وإنا اليه راجعون.

عبد اللطيف أبو قورة (الرئيس التنفيذي - دبي للتأمين)

«تلقينا ببالغ الحزن والأسى نبأ وفاة المرحوم الصحافي الأستاذ انطوان زخور وإننا إذ نشاطركم الحزن والأسى بهذا المصاب، فإنني أتقدم باسمي وبالنيابة عن شركة دبي للتأمين بأحرّ التعازي راجين الله عز وجل أن يسكنه فسيح جناته ويلهمكم الصبر والسلوان. رحم الله الفقيد الغالي.»

مروان عفاكي (رئيس مجلس إدارة الشركة المتحدة - سورية)

«ببالغ الأسى تبليغنا نبأ وفاة الأستاذ الفاضل انطوان زخور. وإثر هذا المصاب الجلل، فإننا كرئيس وأعضاء مجلس الإدارة والموظفين في الشركة المتحدة للتأمين، نتقدم بتعازينا القلبية الحارة، ونطلب من الله عز وجل أن يسكنه فسيح جناته وان يلهمكم الصبر والسلوان وان يكون هذا المصاب الأليم خاتمة أحزانكم.»

محمد الدشيش (الإمارات لإعادة التأمين التكافلي)

«بلغنا بمزيد من الحزن والأسى خبر انتقال الأستاذ أنطوان زخور الى الرفيق الأعلى ولا يسعنا في هذه المناسبة المريرة إلا التقدّم بأحرّ التعازي وأصدق المواساة باسمي وبالنيابة عن شركة الإمارات لإعادة التأمين التكافلي لندعو من الله ان يتغمده في رحمته ويسكنه فسيح جناته ويرزقكم الصبر والسلوان.»

انطوان بشارة

كان كبيراً بين قومه بالمحبة والعطاء

كما كان غالباً على قلوب من عرفه أو قرأ له كذلك سيكون غالباً على قلب ربنا وإلهنا يسوع المسيح وان أعماله وأقواله على الأرض تشهد له بذلك.
رحم الله عبده وكيف إذا كان العبد كبيراً بين قومه بالمحبة، بالعطاء، وبالتواضع كما كان حبيبنا أنطوان. فلتنعم نفسه في السماء وان روحه لن تكف عن الصلاة من أجل عائلته الكبيرة. أدامكم الله من بعده.

وليد روفائيل (رئيس مجلس الإدارة المدير العام البنك اللبناني الفرنسي)

بأسى عميق تبليغنا نبأ وفاة المرحوم والدكم السيد انطوان زخور.
إننا نشارككم حزنكم على رحيله، ونقدم منكم ومن سائر أفراد العائلة الكريمة بأصدق مشاعر التعزية راجين من الله ان يتغمّد روح الفقيد بواسع رحمته.

فادي أبو نحل (TRUST RE)

الأخ الفاضل اميل زخور

بلغنا وبكل أسف، نبأ وفاة المغفور له والدكم رحمه الله ،،،،،
بغيابه، يخسر الاعلام العربي صحفياً مميزاً قدم الكثير في سبيل نشر الكلمة الصادقة والخبر المفيد، وعزائنا بوفاته، يتجسد باستمراركم على ذات النهج الذي يضمن لمجلة «البيان» العريقة اعتلاء المركز المرموق الذي تميزت به بفضل الأسس التي وضعها المرحوم أنطوان زخور.
في هذه المناسبة الأليمة لا يسعني، أصالة عن نفسي ونيابة عن والدي وإخوتي وأسرّة شركة ترست ري مدراء وموظفين، الا ان أقدم لكم وأسرّكم الكريمة وأسرة مجلة البيان والاعلام العربي واللبناني تعازينا القلبية، داعين الله تعالى ان يسكنه فسيح جناته ويلهمكم الصبر والسلوان وهو السميع القدير.
أخوكم،،،،،

تعزية من جمعية الإمارات للتأمين

السيد الفاضل الأخ اميل زخور

رئيس تحرير «البيان الإقتصادية»

تلقينا مؤخراً بخالص الأسى والحزن والألم المفجع نبأ وفاة المغفور له المرحوم الصحافي القدير انطوان اميل زخور، مؤسس مجلة «البيان».
اسمحوا لنا ونيابة عن رئيس وأعضاء مجلس إدارة جمعية الإمارات للتأمين وشركات التأمين العاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة والأمانة العامة للجمعية، ان نتقدم اليكم بخالص تعازينا ومواساتنا لأسرّكم الكريمة متضرعين الى الله ان يتغمده بواسع رحمته ويسكنه فسيح جناته ويلهمكم الصبر والسلوان.

سلمان الموسوي

الدوام لله... أتقدم لكم بأحرّ التعازي لوفاة الاستاذ الفاضل انطوان زخور رحمة الله عليه، سائلاً المولى عز وجل ان يدخله جنة الخلد، وان يحفظكم ويرعاكم مع خالص تحياتي ولكم طول العمر.

مدحت القاضي (مدير عام مجموعة كادمار - الاسكندرية)

البقاء لله، ربنا يرحمه ويطول في عمركم

اتحاد التأمين الخليجي: نشاطكم الأحران

بقلوب ملؤها الأسى والحزن بلغنا نبأ وفاة المرحوم انطوان اميل زخور مؤسس مجلة البيان الرائدة في مجال التأمين والإقتصاد العربي. في الوقت الذي نشاطركم فيه الأحران ونواسيكم في مصابكم الجلل نتضرع الى الله العلي القدير ان يتقبله بواسع رحمته ويسكنه فسيح جناته وان لا يريكم مكروهاً في عزيز لديكم وعظم الله أجركم، طالبيين الرحمة لروحه ونتمنى لكم من بعده طول العمر.

الامانة العامة

سمير عبد الأحد

أسأل الله ان يسكن الأستاذ أنطوان زخور فسيح جناته. لقد اعتدت على قراءة مجلته «البيان الإقتصادية» شهرياً، وإني على ثقة تامة ان ابنه اميل سيكمل المسيرة.

مهند محمد موفق السمان (نائب رئيس مجلس الإدارة الثقة السورية للتأمين)
إدارة وموظفو شركة الثقة السورية للتأمين يتقدمون اليكم بأحر التعازي بوفاة المرحوم أنطوان زخور.

للفقيد الرحمة ولكم الصبر والسلوان.

حبش موسى فراج (مدير عام شركة FENCHURCH FARIS في الأردن)

«والله لم أعلم سوى بهذه الساعة بالخبر المؤلم والمحزن بنياً وفاة الرجل الغالي المحبوب على قلوب كل من عرفه الصحافي المخضرم الاستاذ أنطوان زخور.. صاحب القلم والكلمة والرأي الجريء... لقد تعرفت عليه شخصياً قبل ٢٠ عاماً في بيروت يوم ذكرى اليوبيل الفضي لـ «البيان».. كان انساناً طيباً قريياً للقلب مرحباً دوماً بنا في بيروت. مضافاً كريماً وشهماً ومبتسماً في لقاءاته.

أخي إميل.. البركة فيك وأنت الأخ العزيز علينا. غياب الوالد خسارة للجميع وانتم من تحمل المسؤولية ووزر المتابعة لتستمر «البيان» بالمعلومات القيمة والغنية بصفحاتها.

أحرّ التعازي القلبية والمواساة نتقدم بها لكم شخصياً ولكافة أفراد العائلة الكريمة ومن عموم آل زخور الكرام. لننتضرع ولنسأل الله العلي القدير ان يتغمّد فقيدنا الكبير الغالي أنطوان زخور بواسع رحمته وفسيح جنانه مع القديسين والأبرار وأن يلهم الجميع الصبر والسلوان وحسن العزاء».

نعزية من رجائي صويص (شركة الشرق الأوسط للتأمين)

علمنا بمزيد من الحزن والأسى وفاة الصديق والصحافي الكبير الأستاذ انطوان زخور.

نشارككم الأحران بهذا المصاب ونقدم لكم خالص العزاء راجين للفقيد الرحمة ولكم من بعده الصبر والسلوان.

نعزية من عبد المطلب مصطفى الجعدي (شركة الإتحاد - الامارات)

ببالغ الأسى والحزن وبقلوب مؤمنة بقضاء الله وقدره، تلقينا خبر وفاة والد سيادتكم المرحوم انطوان زخور.

أتقدم إليكم بالأصالة عن نفسي ونيابة عن موظفي الإدارة وجميع العاملين بالإتحاد للتأمين بتعازينا القلبية الحارة سائلين الله تعالى ان يحسن عزاءكم ويلهمكم من بعده الصبر والسلوان.

إنّا لله وإنّا اليه راجعون

أرمان فارس

رئيس نقابة مستوردي الأدوية وأصحاب المستودعات في لبنان

«بمزيد من الأسى والحزن تلقيت، وأنا خارج البلاد، نبأ وفاة فقيكم الغالي المغفور له المرحوم أنطوان زخور، مؤسسة ورئيس إدارة مجلة «البيان»، وقد اتّسم بثبات قناعاته وإيمانه بمهنية الصحافة اللبنانية الحرة والمتخصصة. بإسمي الشخصي وبإسم أعضاء نقابة مستوردي الأدوية وأصحاب المستودعات في لبنان، أتقدّم من حضراتكم بأحرّ التعازي بالفقيد الغالي سائلاً الله ان يتغمّد بواسع رحمته ويسكنه دياره السماوية الخالدة ويلهم قلوبكم الصبر والسلوان.

عماد ومي كمال

عماد حسين كمال رئيس مجلس إدارة الشركة الدولية للتجارة والملاحة، **مي عماد حسين كمال** مدير الخطوط الملاحية بالشركة وأسرة الشركة الدولية للتجارة والملاحة يشاطرونكم الأحران. للفقيد الرحمة وللأهل الصبر والسلوان.

الزميلة لوريس كونستنتين

انطوان زخور الصديق والمعلم والأستاذ

انطوان زخور مدرسة في العطاء والمعرفة والمتابعة والمحبة. كان مصدر ثقة للجميع لم أعرف يوماً أحداً لم يحبه ويحترمه.

انطوان زخور الصديق والمعلم والأستاذ لك مني كل الوفاء ولتتعم روحك بالسلام الأبدي.

محمد دلابيح (مدير عام نقابة الملاحة في الأردن - عمان)

الرب يرحمه والبقاء لكم وأدخله فسيح جناته ومع القديسين إن شاء الله.

أمين عام الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية

رحم الله الفقيد وللأسرة خالص العزاء

المهندس مدحت اسماعيل (رئيس المؤسسة السورية للنقل البحري - اللاذقية)

الله يرحمه ويجعل مثواه الجنة. إنّا لله وإنّا اليه راجعون

توني نصر (ITN)

نتقدم شركة أي ت.ن. (انشورنس تيم نتورك) ش.م.ل. بمديرها العام السيد **توني يوسف منصور** وموظفيها، بأحر التعازي لوفاة رئيس مجلس الإدارة - المدير العام لمجلة البيان الصحافي **أنطوان زخور** رحمه الله. ونرجو ان تكون هذه الحادثة خاتمة لأحزانكم وتفضلوا بقبول الاحترام.

إيلي جوزف أبي راشد (الرئيس التنفيذي - شركة شديد لوساطة إعادة التأمين السعودية)

«ببالغ الحزن والأسى وبقلوب مؤمنة بقضاء الله وقدره نتقدم شركة شديد لوساطة إعادة التأمين المحدودة وكافة منسوبيها بخالص العزاء وصادق المواساة في وفاة المغفور له والدكم رحمه الله، سائلين الله تعالى ان يتغمده بواسع رحمته ويسكنه فسيح جناته وينعم عليه بعفوه ورضوانه.

وأن يلهمكم وكافة أفراد الأسرة الكريمة الصبر والسلوان، إنّا لله وإنّا اليه راجعون.

صادق عبد الرحمن حسين (مدير عام شركة التأمين الوطنية - العراق)

«ببالغ الأسى والحزن تلقينا نبأ وفاة مؤسس مجلة «البيان الإقتصادية» الأستاذ أنطوان زخور، وفي الوقت الذي نقدم فيه التعازي الى جميع معارفه وأصدقائه، نسأل الله العلي القدير ان يسكنه فسيح جناته ويلهم أهله وذويه الصبر والسلوان».

MESSAGES OF SYMPATHY

Messages of sympathy on the passing away of Antoine Zakhour continued to flow in from friends and readers in and outside Lebanon, expressing the senders' association to our sadness and extending their condolences.

Below several of the messages we received after issuance of our issue for June 2016.

Dr. Mounir Kabban (UIB LONDON):

Will remember Antoine as a pioneering figure of the Insurance Arabic Press

I have just learned this morning of the passing away of our dear friend Antoine Zakhour. We will always remember Antoine as a pioneering and brilliant figure of the Insurance Arabic press. We all owe him for bringing to the readers in the Arab World, the latest material of insurance information available.

All the management and staff of UIB Group along with the Kabban family join me in presenting to the members of your family, our deepest condolences. May God rest his soul.

Khaled Abu Nahel

We were saddened upon hearing of the passing away of the great and dear friend Antoine Emile Zakhour, May God bless his soul and let him lie in peace. We extend our deepest condolences and sympathy to you and your family praying to ALLAH to afford you the patience and the strength through this period knowing that this great man has put a great effort and left a great establishment in the Arab Insurance Industry that will make him a great person to remember. God bless his soul.

Alexandre Najjar

ANTOINE ZAKHOUR: UN GRAND HOMME

Je viens tout juste de rentrer de Londres et J'ai appris avec tristesse le décès de votre frère, Allah Yerhamo. C'était un grand homme. Mes sincères condoléances.

Abdul Hamid El Fil Hassan El Fil

with great sorrow, we learned the passing away of your brother. Please accept our condolences. May his soul rest in peace & God embrace you in comfort during this difficult time.

Paul Zahlan

Very sad to learn about your loss. May his soul rest in peace and my sincere condolences to you and his family. I am presently in France, for medical reasons, otherwise would have joined you in these difficult moments.

Toufic Issa

Our deepest condolences for your brother may his soul rest in peace.

CHEDID RE

"There is no word that can express how sorry we are to hear about the death of Mr. Antoine Zakhour.

During this difficult moment, our thoughts and prayers are always with him.

We send our deepest condolences to your family.

Please accept our deepest sympathies.

Sincere Regards.

John Melcon

"I'm sorry to hear about the loss of Mr. Antoine Zakhour, a great person and a leading journalist, Antoine was always ready to help and will always be missed in the profession. My thoughts are with you and the whole family.

May he rest in peace with the blessing of our Lord.

Niovi Haddad & Carole Aoun (Audi Bank)

"It was with great sadness that we learned of the passing away of your beloved father, Antoine Zakhour, who was one of the greatest figures of the Lebanese Press Industry.

We join you in praying that his soul rest in peace and that his memory stay vivid in our hearts to perpetuate everything he stood for. Our heartfelt condolences to you & to your families.

Haythem Al-Mudaries (Al-Khaleej Takaful Group)

"I would like to convey my sincere condolences to your family on the loss of Mr. Antoine Zakhour. My thoughts and prayers are with you during this difficult time. May his soul rest in peace".

Fadi N. Khatib (Al Ahlia Bahrain)

"To the family & Friends of Mr. Antoine Zakhour I just read the sad news of the death of Mr. Antoine Zakhour, the founding president of Al Bayan Magazine, and wish to extend my regrets for your loss.

I believe your firm's solid reputation is in large measure due to Mr. Zakhour's honesty and dedication.

We, at Al Ahlia Insurance Company Unite in offering our condolences to the family & friends of Mr. Zakhour in their time of mourning.

May his soul rest in peace".

Sabine Track

C'est avec grand regret que nous avons appris le décès de Amo Antoine. La mort n'est que la fin de la vie physique et le début d'une vie éternelle.

Nous vous accompagnons dans votre douleur et prions pour le repos de son âme.

Charbel se joint à moi pour vous présenter nos sincères condoléances. Bon courage Tante Carmen, Emile et Nagi. Je vous embrasse fort.



الميزانية العمومية المجمعة الموقوفة بتاريخ 2015.12.31

المطلوبات والرساميل الخاصة

الرساميل الخاصة

رأس المال المدفوع

رأس المال المكتتب

يُزَل: رأس المال غير المدفوع

الإحتياطي القانوني

الإحتياطيات العامة

نتائج سابقة مدورة

نتيجة السنة الحالية

الإحتياطيات الأخرى

إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود الثابت

إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)

إحتياطي تقييم صناديق الإستثمار

إحتياطي إعادة تخمين الأصول الثابتة

إحتياطيات أخرى

ديون غير ذات أولوية

ديون ثانوية

حسابات المساهمين

الإحتياطي الفني لفرع الحياة

الإحتياطي الحسابي

إحتياطي الأقساط غير المكتسبة

إحتياطي الحوادث تحت التسوية

إحتياطي الحوادث الواقعة و غير المصرح عنها - IBNR

إحتياطي مصاريف إدارة الحوادث

إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص

إحتياطيات فنية أخرى

الإحتياطي الفني لعقود الضمان المرتبطة بوحدة الإستثمار

إحتياطي حوادث تحت التسوية

الإحتياطي الحسابي

إحتياطيات فنية إضافية

الإحتياطي الفني لغير فرع الحياة

إحتياطي الأقساط غير المكتسبة

إحتياطي المطالبات تحت التسوية

إحتياطي المطالبات الواقعة و غير المصرح عنها - IBNR

إحتياطي مصاريف إدارة المطالبات

إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص

إحتياطي العجز في الأقساط

إحتياطي المطالبات الواقعة و المصرح عنها لكن غير المرصودة بشكل كاف - BNER

إحتياطيات فنية أخرى

مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء

إبداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين

ذمم دائنة عائدة لعمليات الضمان

ذمم دائنة عن العمليات المباشرة

ذمم دائنة عن العمليات الغير مباشرة

حسابات شركات التأمين الدائنة

ذمم دائنة عائدة لعمليات إعادة التأمين

عمولات إعادة التأمين غير المحققة

ديون

أموال مستدانة

ديون مصرفية

ديون أخرى

مطلوبات أخرى

ذمم المستخدمين

ضرائب ورسوم متوجبة

الذمم الدائنة لأطراف مقربة

ذمم دائنة أخرى

حسابات التسوية

الإيرادات غير المكتسبة

المصاريف المستحقة وغير المدفوعة

حسابات التسوية الأخرى

إجمالي المطلوبات والرساميل الخاصة

الموجودات

أصول غير مادية

التوظيفات

أراضي وعقارات
شركات تابعة و شقيقة
قروض على البوالص
قروض أخرى
إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت
إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)
صناديق إستثمار
إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين
النقد وما شابهه

الحسابات المجمدة والودائع لأجل (أكثر من 3 أشهر)

الودائع لأجل (أكثر من 3 أشهر)
حسابات مجمدة لقاء كفالات لوزارة الإقتصاد والتجارة
حسابات مجمدة لصالح جهات أخرى
إيرادات مستحقة على التوظيفات

التوظيفات المرتبطة بفقد وحدات الإستثمار

توظيفات عقارية
إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت
إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)
صناديق إستثمار
نقد وتوظيفات مشابهة

حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (حياة)

حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط
حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث
حصة معيدي الضمان من الإحتياطي الحسابي

حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (غير الحياة)

حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط
حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث
حصة معيدي الضمان من إحتياطي العجز في الأقساط

ذمم مدينة عائدة لعمليات الضمان

أقساط مستحقة على العمليات المباشرة
ذمم مدينة على وسطاء الضمان
حسابات شركات الضمان المدنية

ذمم مدينة عائدة لعمليات إعادة الضمان

مبالغ برسم الإسترداد من معيدي الضمان
عمولات و بدلات من معيدي الضمان
ذمم مدينة أخرى عائدة لعمليات إعادة الضمان

موجودات أخرى

أراضي وعقارات غير معدة للإستثمار
الأصول الثابتة التشغيلية
أصول أخرى

ذمم مدينة أخرى

ذمم المستخدمين
ضرائب ورسم برسم الإسترداد
الذمم المدنية من الأطراف المقربة
حسابات مدينة أخرى
حسابات المساهمين

حسابات التسوية

تكاليف نفقات البوالص موجلة
أقساط مكتسبة قيد الإصدار
أعباء مدفوعة مسبقاً
حسابات التسوية المختلفة

اجمالي الموجودات

رئيس مجلس الادارة : السيد سعد مرد

الوزير أبو فاعور يدعو إلى إنجاز مستشفيات لاستيعاب الضغوط الصحية



دعا وزير الصحة العامة وائل أبو فاعور الدولة إلى إنجاز العديد من المستشفيات لكي يبقى النظام الصحي قادراً على استيعاب الضغوط شاكراً «الحكومة اليونانية على هبتها السخية للمستشفى».

كلام أبو فاعور جاء خلال تفقده مستشفى خربة قنافر في البقاع الغربي يرافقه السفير اليوناني في لبنان تيودور باساس وعضو اللقاء الديمقراطي

النائب أنطوان سعد. وشملت الجولة مركز العناية والأقسام الجديدة في المستشفى وقسم سحب الدم كما عاد غرف المرضى مطلعاً على أوضاعهم. هذا وأكد السفير اليوناني في كلمة له وقوف اليونان إلى جانب لبنان واستمرارها في دعم النظام الصحي فيه، مقدراً الجهود الكبيرة والنجاحات التي يحققها أبو فاعور ووزارة الصحة، معرباً عن إعجابه بلبنان وشعبه.

الخبير د. غازي وزني: شروط قانون العقوبات الأميركي فرضت سوقاً مالية نقدية موازية



كشف الخبير المالي الدكتور غازي وزني عن أن شروط قانون العقوبات الأميركي الصادر أخيراً ضد تمويل «حزب الله» فرضت إنشاء سوق مالية موازية بشكل تلقائي وطبيعي.

ولفت إلى أن «هذه السوق المرادفة للسوق النظامية المصرفية، وجودها طبيعي في ظل قانون العقوبات، من دون أن تكون للحزب أي علاقة بالأمر، بل طبيعة العمل والنشاط التجاري القائم، يسببان قيام هذه السوق المالية الخارجة عن نطاق المصارف».

وقال: بما أن قانون العقوبات الأميركي يطبق على المصارف والمؤسسات المالية المتعاملة مع «حزب الله»، وعلى حسابات المودعين في المصارف الذين على صلة بالحزب، فبالتالي لا يستطيع القانون المذكور أن يطال السوق المالية الموازية.

وزراء الصناعة والاشغال والبيئة يخلصون الى طرح اجراءات لمعالجة ملف مصانع الترابية في شكا



محمد المشنوق
وزير البيئة



غازي زعيتر
وزير الاشغال العامة والنقل



د. حسين الحاج حسن
وزير الصناعة

بحث وزراء الصناعة الدكتور حسين الحاج حسن والاشغال العامة والنقل غازي زعيتر والبيئة محمد المشنوق ملف مصانع الترابية في منطقة شكا العقارية، بمشاركة المدير العام لوزارة الصناعة داني جدعون، مدير عام التنظيم المدني الياس الطويل، رئيس اتحاد بلديات الكورة المهندس كريم أبو كريم، رئيس بلدية شكا فرج الله كفوري، رئيس لجنة متابعة أوضاع مصانع الترابية في شكا المهندس في وزارة الصناعة شربل سلوم وممثلين لوزارات الصناعة والبيئة، الاشغال العامة والنقل والصحة العامة ومعهد البحوث الصناعية ومحافظة الشمال وخبراء بيئيون.

وبعد الاجتماع صرح الوزير الحاج حسن: «من بين الإجراءات المطروحة السماح ببناء مستودعات لتخزين المواد الأولية وبناء شريط ناقل بدل استخدام الشاحنات من المقلع إلى الكسارة وصولاً إلى المصنع، وتطوير المصنع القائم عبر ادخال أفران جديدة ومطحنة جديدة بدل القائمة».

الصندوق الوطني للضمان يقر مساهمته بنسبة ١٠٠ في المئة للأمراض المستعصية

أقر مجلس إدارة الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي في حضور ١٦ من أعضائه موضوع مساهمته بنسبة ١٠٠ في المئة بدل ٩٥ في المئة في الأمراض المستعصية، السرطان، التصلب اللويحي، الضغط الرئوي والتليف الرئوي، كما صوت على الاقتراح المقدم من ممثلي الدولة عادل عليق ورفيق سلامة لزيادة سلة المنافع لمرضى الأمراض المستعصية والمزمنة والمحافظة على التوازن المالي في آن واحد.

«غرينبيس المتوسط» أطلقت حملة «الشمس ببلاش»: حل أزمة الكهرباء باستخدام الطاقة الشمسية

فقطس لبنان ينعم عليه بأكثر من ٣٠٠ يوم مشمس في السنة، وهذا يكفي لسد احتياجاتنا على الصعيد الوطني، إلا أننا مع ذلك لا نستغل هذه الفرصة.

أضاف: «يأتي التقرير كخطوة أولية نحو إحداث ثورة في قطاع الكهرباء تتمثل في الاعتماد على الطاقة المتجددة بنسبة ١٠٠٪ بحلول العام ٢٠٥٠، يحتوي التقرير على عرض وتحليل لوضع قطاع الكهرباء والإمكانات المتاحة لمصادر الطاقة المتجددة في لبنان».

من جهته تحدث الخبير في الطاقة والمستشار في منظمة غرينبيس نادر الحاج شحادة عن نظم الطاقة الشمسية وفعاليتها، وقال: «اليوم أصبح سعر نظام الطاقة الشمسية أدنى مما كان عليه منذ ٦ سنوات بنسبة ٨٠٪، فأصبح قادراً على منافسة المولدات الخاصة حتى أنه بات أرخص منها، حان الوقت ليقوم الناس بأخذ زمام المبادرة بأنفسهم، فالنظم الشمسية الخاصة تزود الناس بالطاقة».

عقدت منظمة «غرينبيس المتوسط» مؤتمراً صحافياً في فندق كراون بلازا، أطلقت خلاله حملة بعنوان «الشمس ببلاش».

وتخلل المؤتمر عرض لتقرير بعنوان «تعزيز الطاقة الشمسية في لبنان: خطوة نحو ١٠٠ طاقة كهربائية متجددة» وذلك بهدف تسليط الضوء على أهمية نظم الطاقة الشمسية الخاصة كحل عملي ونظيف ومستدام لأزمة الكهرباء في لبنان. وأكدت مديرة برنامج العالم العربي في المنظمة غالية فياض «تنطلق الحملة من الحاجة إلى التحول نحو الطاقة المتجددة كوسيلة أساسية للتصدي لظاهرة تغير المناخ والاعتماد على الوقود الاحفوري».

وقال مسؤول حملات العالم العربي في «غرينبيس المتوسط» جوليان جريصاتي: «كنا وما زلنا نعيش طوال هذه السنوات في حالة عبثية، وتغاضينا عن وجود الشمس كمصدر آخر للطاقة يتميز بكونه مورداً مجانياً ونظيفاً ومتجدداً ومتوافراً على الدوام».

بيان المركز العالي كما في ٣١ كانون الأول ٢٠١٥
سويكاب لبنان ش.م.ل

[illegible][illegible]

روحيه نسناس في مؤتمر المجالس الاقتصادية الدولية: دعم لبنان الذي لا قدرة له على تحمل اعباء اللاجئين



رُكّز رئيس المجلس الاقتصادي والاجتماعي روجيه نسناس خلال ترؤسه ورشة عمل عن موضوع طبيعة الهجرة واسبابها وآثارها خلال فعاليات المؤتمر الدولي لجمعية المجالس الاقتصادية والاجتماعية الدولية في بوخارست

على ضرورة التمييز بين اللاجئين والمهاجرين وعلى وضع لبنان والاردن والمنطقة، علماً ان أكثر من ٧,٥ ملايين لاجئ غادروا سوريا وأكثر من ١,٥ مليون وصلوا الى لبنان و١,٢ مليون الى الاردن. وسأل عن «امكان تحمل لبنان هذا الوضع علماً ان اللاجئين يشكلون أكثر من ٤٠ في المئة من سكان لبنان، بالإضافة الى الفلسطينيين والعراقيين». وتطرق الى تكلفة اللجوء السوري مطالباً المؤسسات الدولية والدول المساهمة بالدعم بطريقة ملموسة ان لا قدرة للبنان ان يتحمل هذه الاعباء.

وزارة العمل تنبه الجمعيات الدولية الى خطورة صرفها الموظفين اللبنانيين واستبدالهم بأجانب

أسفت وزارة العمل للنهج المعتمد من قبل جمعيات دولية عاملة في لبنان حيث أقدمت على صرف عمال لبنانيين واستبدالهم بأجانب، وتحديدًا اليد العاملة السورية التي باتت تشكل أكثرية العاملين في سوق العمل اللبناني. وأكدت الوزارة المضي قدماً في مكافحة هذه الظاهرة الخطيرة من منطلق حرصها على المحافظة على اليد العاملة اللبنانية. وهي تنبه هذه الجمعيات الى خطورة ما أقدمت عليه في هذا السياق، حيث لا يمكنها التغاضي عن هذا التصرف الذي يتنافى مع أهداف هذه الجمعيات في الإعانة والإغاثة والرعاية الاجتماعية، وهي ستضطر الى اتخاذ التدابير القانونية اللازمة لحماية اليد العاملة اللبنانية.

تراجع قيمة الشيكات المرتجعة سنوياً بنسبة ١٢,٥٨ في المئة

أفاد التقرير الأسبوعي لبنك الإعتدال اللبناني عن انخفاض قيمة الشيكات المتداولة الى ٣٣,٩٩٠ مليار ليرة (موزعة على ٤,٠٥٥,٩٩٣ شيكاً) خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام ٢٠١٦ مقابل ٣٤,١٦٢ مليار ليرة (موزعة على ٤,٠٤٢,٤٠٨ شيكات) في الفترة نفسها من العام المنصرم.

وذكر التقرير ان قيمة الشيكات المرتجعة تراجعت بحوالي ١٠١ مليار ليرة (أي بنسبة ١٢,٥٨ في المئة) على صعيد سنوي الى ٧٠٢ مليار ليرة موزعة على ٧٤,٦٧٦ شيكاً، وان حصة الشيكات المرتجعة من إجمالي عدد الشيكات المتقاسة انكمشت الى ١,٨٤ في المئة مع نهاية نيسان ٢٠١٦، مقابل ٢,٠٤ في المئة في الفترة نفسها من العام السابق.

جورج شهبان: لمجلس الأعمال اللبناني - القبرصي أهمية في تطوير مستقبل الأعمال بين البلدين



خلال الاجتماع

شدّد رئيس مجلس الأعمال اللبناني القبرصي جورج شهبان خلال لقائه سفيرة قبرص في لبنان كريستينا راقتي وطاقم أعمال السفارة في فندق بالم بيتش - بيروت، على أهمية المجلس في تطوير مستقبل الأعمال بين البلدين، لا سيّما على صعيد الاستثمارات العقارية التي تشهد إقبالاً كثيفاً من قبل اللبنانيين.

من جهتها وعدت راقتي بالعمل على زيادة انتاجية العلاقات بين البلدين وطلبت عقد مؤتمرات عدة لتفعيل دور المجلس لما له من أهمية كبيرة في العلاقات الاقتصادية بين البلدين، ونوّهت بكافة النشاطات واللقاءات التي يتم تنظيمها فهي تساعد على تنمية العلاقات الاقتصادية والتجارية بين قبرص ولبنان وتم التأكيد على ضرورة عقد منتدى ثان لرجال الأعمال لتكملة المسيرة الاقتصادية وتطويرها.

شهبان يدعو المصارف لتعاون مرن مع تجار الأبنية والمطورين

من جهة ثانية، لفت رئيس جمعية رجال الأعمال اللبنانية - القبرصية وعضو مجلس نقابة المطورين العقاريين جورج شهبان الى ان «القطاع العقاري يمر في حال من الركود وقد يشهد تحسناً في حال تم انتخاب رئيس جديد للجمهورية أو تحسنت الأوضاع السياسية».

ورأى ان «خفض أسعار العقارات بنسبة ٢٠ في المئة ليس دقيقاً، إذ يعتمد بعض المطورين العقاريين على خفض أسعار بنسبة ١٠ في المئة لتوفير السيولة وتأمين استمرارية عملهم في السوق العقارية»، طالباً من المصارف «التعاون المرن مع تجار الأبنية والمطورين لما فيه مصلحة القطاعين المصرفي والعقاري».

تقرير للبنك الدولي يوصي بخفض مستويات الدين العام في لبنان

وضع تقرير صادر عن البنك الدولي لبنان في المرتبة ما قبل الأخيرة في المنطقة لجهة النمو الاقتصادي المرتقب للعام ٢٠١٦ والمقدر بـ ١,٨ في المئة.

وجاء في التقرير ان «لبنان قد تضرر بعكس الكثير من الدول من تراجع أسعار النفط بشكل مباشر نظراً لآثاره السلبية على النمو الاقتصادي في دول الخليج».

ولفت التقرير الى استمرار انكماش مؤشر غلاء المعيشة منذ العام ٢٠١٥ وإلى العجز المستمر في المالية العامة والذي نتج عنه ارتفاع في الدين العام بشكل كلي ونسبي، علماً ان فوائد هذا الدين تستهلك نحو ٥٠ في المئة من إيرادات الحكومة.

وأوصى تقرير البنك بخفض مستويات الدين العام والتي تعد من بين الأعلى ضمن الدول الناشئة وتلك التي في طور النمو.

Insuring **One** Client At A time

Fly at 20 Km/H
Windshield at 60 Km/H
Time of impact: 00:16
Date: Undetermined



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

مستشفى اوتيل ديو يفتتح قسم العناية التلطيفية



من اليمين: الأخت سوزان عيد، د. سلام كوسا، د. ماري كليل، ميشال ضاهر، د. وليد عمار، ريمون صايغ وميشال شوير



الحضور

نظم مستشفى اوتيل ديو مؤتمراً صحافياً يوم ٢٩ حزيران ٢٠١٦ في اوديتوريوم المستشفى للاعلان عن افتتاح اول قسم للعناية التلطيفية في لبنان وذلك برعاية المدير العام لوزارة الصحة العامة الدكتور **وليد عمار** وبمشاركة نقيب الاطباء في لبنان البروفسور **ريمون صايغ**. ويهدف مفهوم «العناية التلطيفية» SOINS PALLIATIFS الى مواكبة المريض وعائلته من قبل فريق متعدد الاختصاص للتخفيف من اعباء المرض وتبعاته الجسدية والنفسية والاجتماعية.

ماذا بقي من بلاد الحرف؟!

حتى الامتحانات والمدارس غير صالحة

نتساءل الى أين مدى تدهور المستوى الثقافي في لبنان لا سيما بعد الغش الذي حصل مؤخراً في الامتحانات الرسمية، لبنان الذي كان مدرسة الشرق ومصدر المفكرين والفلاسفة والكتاب، أصبح اليوم يعاني من الفساد في سلكه التعليمي وفي تلاميذه وكأن الغش مرض مزمن ينتشر في الجسد الذي يصيب، وها هو الغش ينتشر بين التلاميذ والطلاب والمدارس.

فقد اشار وزير التربية **الياس بو صعب** انه تم التعرف على الرؤوس المدبرة في شبكة الغش في الامتحانات الاخيرة، اضافة الى الاشخاص والاسماء ومواقعهم وتمّ تسطير بلاغات بحث وتحرّ. واكد **بو صعب** على «وجود فضائح في بعض المدارس»، مشيراً الى «ان هناك ملفات يجب ان يحكى عنها وهناك مدارس يجب اقفالها وهناك تجارة في الامتحانات الرسمية يجب وضع الحدود لها».

فلعلّ الوزير **بو صعب** يستطيع انجاد القطاع التربوي في لبنان من الانهيار!

الطاولة الحوارية الاولى لـ «ملتقى التأثير المدني»

بحث معمق في الدستور والدولة والعيش المشترك



مشهد عام

أطلق «ملتقى التأثير المدني» في إطار فعاليات المبادرة الوطنية الطاولة الحوارية الاولى تحت عنوان «الدستور والدولة والعيش المشترك» بمشاركة نخبة من ملتزمي الشأن الوطني وأعضاء من مجلس أمناء وإدارة الملتقى. وألقى كلمة الملتقى عضو مجلس الإدارة **انطوان واكيم** قال فيها «ان اللقاءات الثلاثة ضمن حوارات مفتوحة مع هيئات المجتمع المدني والحراك فيه أظهرت ان هناك شغفاً كبيراً لتوجه موحد نحو مسار دستوري حديث ولكن لدولة حديثة وجامعة كما ارادة صلبة وعميقة ببناء عيش مشترك عميق ومتجذر».

ثم استعرض نائب رئيس مجلس إدارة «ملتقى التأثير المدني» د. **منير يحيى** نتائج استنتاجية للقاءات الثلاثة الاولى من الحوارات المفتوحة مع هيئات المجتمع المدني، والفاعليات الاقتصادية ونقابات المهن الحرة والتي استند اليها الملتقى في تحليل المقاربات التي تمحورت حول الدستور والدولة والعيش المشترك.

ثم كانت كلمة ختامية لرئيس مجلس إدارة «ملتقى التأثير المدني» المهندس **فهد صفال** أكد فيها على استمرار الحوار ضمن شراكة في المسؤولية لبناء إطار تنسيقي باتجاه التغيير المنشود.

٥٢ بلدة محرومة من مياه الليطاني الملوث بالرمول والصرف الصحي

تلوث جديد يضاف الى مياه نهر الليطاني يتمثل بالرمول التي تنتشر قرب النهر عند محطة الطيبة مما يؤدي الى حرمان نحو ٥٢ بلدة في قضاءي مرجعيون وبنت جبيل من المياه بسبب عدم قدرة المضخات على العمل بعدما بلغت نسبة العكر أكثر من ٦٠ في المئة، فيما لا تتعدى قدرة المضخات الـ ١٥ في المئة وتالياً حرمان أكثر من ٢٥٠ ألف مواطن من المياه.

أول التحركات سجل بتوجيه كتاب موقع من رؤساء بلديات الاتحاد وموجه الى كل من المدعي العام البيئي ووزراء الداخلية والبيئة والطاقة والصحة.

وفي هذا الإطار لفت رئيس الاتحاد **علي الزين** الى ان «الاتحاد لن يستكين الى حين ايجاد حل جذري لهذه المشكلة البيئية الصعبة التي تصيب مباشرة صحة المواطن وتؤثر على الثروة السمكية، إضافة الى القطاع السياحي والمنترهات المنتشرة حول ضفاف الليطاني»، موضحاً أن الخطوة التالية ستكون زيارة الوزارات المعنية وحثها على تنفيذ مهماتها لإزالة مسببات التلوث من الرمول والصرف الصحي.

أمين عام جمعية الصناعيين: ٣ مليارات دولار تذهب الى جيوب السياسيين!

قدّر أمين عام جمعية الصناعيين اللبنانيين **خليل شري** كلفة الفساد في لبنان سنوياً بنحو ٣ مليارات دولار، يذهب معظمها الى جيوب السياسيين ووطناتهم من رجال أعمال وموظفين، هذا من دون حساب الفوائد، اذ من المعروف اننا دولة مدينة وديننا العام يرتفع باطراد.

CONNECT WITH US



Like

One stop Destination for insurance Management services.



Tag

NEXtCARE is the leading «Third Party Administrator»



Connect



Download Now

Your health Managed with Care.



View



Follow Us

How much do you know about NEXtCARE?



Join Us



الوزير غازي زعيتر يفصل في نزاع الرملة البيضاء:

طلبنا من الداخلية وقف الأعمال وإعادة تواصل العموم مع الشاطئ



فند وزير الأشغال العامة والنقل غازي زعيتر وضع العقار ٢٢٣١ في منطقة الرملة البيضاء في مؤتمر صحفي عقده في الوزارة مستخلصاً ضرورة الاعتماد على الخرائط العقارية الصادرة عن الدوائر العقارية المعنية والتي حدّدت فيها العقارات الخاصة، بما فيها تلك المتاخمة للأماك

العمومية البحرية، وإن الإدارة تعتمد على هذه الخرائط كمرجع لها كونها صادرة عن الجهات الرسمية المعنية بتحديد العقارات وحدودها.

وأوضح زعيتر أنه بناء على أعمال الحفريات وإزالة درج على شاطئ الرملة البيضاء يستخدم كممر للعموم، يصل رصيف الكورنيش بالشاطئ الرملي، بالإضافة الى منشآت ذات صلة تستخدم للعموم فقد تم الطلب من وزارة الداخلية والبلديات اتخاذ الإجراءات اللازمة لوقف تلك الاشغال في حال استمرارها. كما والطلب من أصحاب العلاقة إعادة الوضع الى ما كان عليه لجهة كل المنشآت التي كانت قائمة والمخصصة لتواصل العموم مع الشاطئ والمنشآت الخدماتية التابعة لها.

طلال ارسلان لتحرك جدي لالغاء مجلس الانماء والاعمار

دعا رئيس الحزب الديمقراطي اللبناني الامير طلال ارسلان رجال الاعلام المرئي الى زيارة موقع الكوستابرازا ليروا حجم السرقة والتعديات التي تحصل يوميا بحق البيئة ونظافة الشاطئ اللبناني.

وعن مجلس الانماء والاعمار قال: «واخيرا بدأت تظهر ألامية وسمسراته من الداخل بالفروقات الباهظة في التلزيما التي حصلت، وهذا يدل على حجم السرقات والهدر بمال الشعب، لذا يجب ان يبدأ تحرك جدي ومنظم لالغاء هذا المجلس عن بكرة أبيه من اجل الحفاظ على ما تبقى من مال عام».

الوزير ابو فاعور التقى رؤساء المكاتب العمالية للاحزاب:

خفصنا سعر الدواء بنسبة ٢١ في المئة بوفر ٢٦٠ مليون دولار

التقى وزير الصحة العامة وائل ابو فاعور رؤساء المكاتب العمالية في الاحزاب اللبنانية.

وتطرق ابو فاعور كلمة له الى الاجراءات التي اتخذتها وزارة الصحة وادت الى خفض سعر الدواء بنسبة تجاوزت ٢١ في المئة من فاتورة الدواء وبوفر اجمالي تجاوز ٢٦٠ مليون دولار اميركي سنويا، استفادت منها الهيئات والمؤسسات الضامنة، من بينها الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي بوفر يتجاوز ٥٥ مليون دولار سنويا.

وتناول ابو فاعور القرار المتعلق بتغطية ادوية السرطان والتليف الكبدي والتصلب اللويحي والضغط الرئوي بنسبة ١٠٠ بالمئة والذي دخل حيز التنفيذ الفعلي بفضل التعاون مع وزارة العمل ومجلس ادارة الصندوق»، واعتبر ان «هذا الانجاز جزئي ومحدود ولن يكتمل الا مع تحقيق التغطية المالية للادوية التي يفوق سعرها ٦٥٠ الف ليرة لبنانية والتي يبلغ عددها ٣٢٠ دواء من بينها ٣٨ دواء يتجاوز سعر الواحد منها خمسة ملايين ليرة، علما ان تغطية كلفة هذه الادوية الاضافية من قبل الضمان لا تتجاوز التسعة ملايين دولار سنويا تحسم من اصل الوفر المقدّر بـ ٥٥ مليون دولار».

د. فادي الجميل بحث مع سفير تونس في تسهيل ادخال

المنتجات اللبنانية الى السوق التونسية



من اليمين: د. فادي الجميل والسفير التونسي كريم بودالي

بحث رئيس جمعية الصناعيين الدكتور فادي الجميل في مقر الجمعية مع سفير تونس في لبنان كريم بودالي في سبل زيادة التبادل التجاري بين البلدين، لا سيّما تسهيل ادخال المنتجات الصناعية اللبنانية الى الأسواق التونسية.

وتطرق الجميل الى الميزان التجاري بين البلدين الذي يميل كثيراً لمصلحة تونس، داعياً الى ضرورة معالجة هذا الأمر عبر إزالة بعض المعوقات وتسهيل دخول المنتجات والخدمات اللبنانية الى الأسواق التونسية في إطار من الانفتاح والتعاون الاقتصادي بين البلدين الذي يعكس مدى أهمية العلاقات التاريخية بينهما.

من جهته، اقترح السفير التونسي اعداد رؤية مستقبلية لتنمية التبادل التجاري بين البلدين ومعالجة كل المشكلات القائمة. وقال «الجميع يعلم ان لبنان سيكون القاعدة لإعادة إعمار سوريا، وتونس قاعدة لإعادة إعمار ليبيا، وهذان مشروعان كبيران جداً، سيشغلان القطاعات الاقتصادية المختلفة في البلدين لا سيّما القطاع الصناعي»، مشيراً الى «ان تونس أعدت خطة خمسية للتنمية، ونحن نرى في ذلك فرصة مناسبة لدخول الصناعيين اللبنانيين الى السوق التونسية».

النجيب سليم عبد الباقي يستعجل تطبيق برنامج

التصريح الالكتروني

أعلن نقيب خبراء المحاسبة المجازين في لبنان سليم عبد الباقي خلال الإفطار السنوي للنقابة في فندق فينيسيا «ان مراحل استكمال معالم وتحضيرات برنامج التصريح الالكتروني المقرر من وزارة المال لم تنته بعد وهي قيد العمل عليها حالياً ولا تزال التراخيص للمبرمجين تعطى تباعاً في أوقات انتهت مدة التصريح الأساسية في ٢٠١٦/٥/٣١ وقاربت فترة التمديد في ٢٠١٦/٦/٣٠ على الانتهاء ولم يتمكن الخبراء ولتاريخه من القيام بواجب هذه التصاريح نيابة عن مكلفيهم من الشركات التي يقع عليها عاتق وواجب هذا التصريح».

وأضاف: «كنت أتمنى في هذه المناسبة الكلام عن دور النقابة في مجتمع الأعمال، عن تحسين صورة الخبراء وعلاقتهم بكافة هيئات هذا المجتمع أكان في التشريع أو القانون أو الهيئات الرقابية، عن دور النقابة في خدمة الدولة وتشجيعها لاعتماد وتطبيق معايير المحاسبة الدولية للقطاع العام والذي أصبح مطلباً من مطالب الهيئات الدولية والهيئات المانحة».

Have a
safe trip
with just
a click!

Allianz SNA

About Us

Individual Products

Corp

Individual Products > P & C > travel-insurance: Travel Insurance Products

Travel Insurance Products

Product

Choose here

From

DD/MM/YYYY

To

DD/MM/YYYY

GET A QUOTE



**BUY YOUR TRAVEL
INSURANCE ONLINE**

Visit **allianzsna.com** to buy your
travel Insurance Online and get
10% Discount by using the code
ALBAYAN10

With you from A-Z

Allianz SNA

Phone 05 422 000 | allianzsna.com



Facebook/Allianz SNA



LinkedIn/Allianz SNA



Mobile Application/Allianz SNA

أليانز سنا ش.م.ل مسجلة في سجل هيئات الضمان تحت رقم ١٠٤ وخاضعة لقانون تنظيم هيئات الضمان رقم ٩٨١٢

للمرة الأولى منذ أربعة عقود

المديرية العامة للتعاونيات تحلّ صندوقي تعاقد وتعين خيرة وخبيراً لتصفيتهما



غلوريا أبي زيد
المديرية العامة للتعاونيات



أكرم شهاب
وزير الزراعة

للمرة الأولى منذ حوالي أربعة عقود تتحرك المديرية العامة للتعاونيات وتتخذ قرارات حاسمة بحق صناديق التعاقد غير المستوفية الشروط القانونية. ولا بد أن يكون هذا التحرك قد جاء ثمرة تسلم السيدة غلوريا أبي زيد المديرية العامة للتعاونيات في وزارة الزراعة وهي المديرية المعنية بمراقبة صناديق التعاقد بكونها جمعيات تعاونية والتحقق من أنها تلتزم أحكام القانون الذي يرعى أعمالها في لبنان، والذي يوجب عليها نشر ميزانياتها المالية، والاحتفاظ باحتياطات مالية لتغطية التزاماتها حيال الأعضاء المنتسبين إلى الصندوق وحيال الغير أي الجهات التي تتعاقد معها الصناديق لتزويدها بخدمات معينة، ومن بينها استصدار عقد تأمين جماعي GROUP POLICY يغطي الأعضاء المنتسبين إلى الصندوق ضد الأمراض وتقديم المعونة المالية لذويهم في حالة الوفاة، وكذلك في حالات الزواج وإنجاب الأولاد الخ.. وفي قرارين أصدرتهما المديرية العامة للتعاونيات ويحملان توقيع وزير الزراعة أكرم شهاب بتاريخ ٢٠١٦/٦/٢ أعلن الوزير حلّ صندوقين تعاونيين مخالفين أحدهما أنشئ سنة ٢٠١٠ والآخر أسس سنة ١٩٨٢ وجرى تعيين مصفيين لهما. وفي ما يلي ننشر قراره الحل:

قرار رقم ١٢٢

حل وتصفية الصندوق التعاضدي للناشطين الاجتماعيين «سوسيال» SOCIALE

إن وزير الزراعة، بناء على المرسوم رقم ١١٢١٧ تاريخ ٢٠١٤/٢/١٥ (تشكيل الحكومة)،

بناء على اقتراح مدير عام التعاونيات، يقرر ما يأتي:

يحلّ الصندوق التعاضدي للناشطين الاجتماعيين «سوسيال» المؤسس بموجب القرار رقم ١١٨/١٨ الصادر عن وزير الزراعة بتاريخ ٢٠١٠/٧/٩ والمسجل لدى المديرية العامة للتعاونيات في السجل التعاضدي تحت الرقم ١/١٠٦ تاريخ ٢٠١٠/٨/١٢ وتعين المهندسة الزراعية السيدة هلا أبو رزق مصفية وتعطى الصلاحيات اللازمة لإجراء التصفية.

بيروت في ٢٠ أيار ٢٠١٦
وزير الزراعة أكرم شهاب

قرار رقم ١٤/١٢

حل وتصفية الصندوق التعاضدي «منكيم»

إن وزير الزراعة، بناء على المرسوم رقم ١١٢١٧ تاريخ ٢٠١٤/٢/١٥ (تشكيل الحكومة)،

بناء على اقتراح مدير عام التعاونيات، يقرر ما يأتي:

يحلّ الصندوق التعاضدي «منكيم» المؤسس بموجب القرار رقم ١/٣٢ الصادر عن وزير الإسكان والتعاونيات بتاريخ ١٩٨٢/٢/٤ والمسجل لدى المديرية العامة للتعاونيات في السجل التعاضدي تحت الرقم ١/٦ تاريخ ١٩٨٢/٤/٦، ويعين المهندس الزراعي السيد كابي أبي عبدالله مصفياً ويعطى الصلاحيات اللازمة لإجراء التصفية.

بيروت في ٢٠ أيار ٢٠١٦
وزير الزراعة أكرم شهاب

أسس هذا الصندوق بتاريخ ١٩٨٢/٤/٦ برئاسة ميشال الديك وعضوية انطوان سانتوكديان وريكور كوشيان.

نذكر أن الصندوق التعاضدي الوحيد الذي حلّ قبل الآن من بين ٦٠ صندوقاً آخر كان ذلك الذي حمل اسم إنسان INSANN وقد حلّته مديرية التعاونيات بعد صدور قرار ظني يسند إلى الصندوق المذكور اتهامات خطيرة من بينها اتخاذ

صفة شركة تأمين والتهرب من دفع الرسم البلدي والرسم المالي وضريبة الدخل ومزاحمة شركات التأمين الشرعية بصورة غير مشروعة. وطالب القرار الظني في حينه انزال عقوبات مشددة بحق مؤسسي الصندوق من بينها السجن، إلا أن مؤسسي الصندوق ما لبثوا أن أجروا تسوية مع المدعية ضدهم جمعية شركات الضمان وشركتي التأمين ميسير MESIR وأميكو AMECO حيث أقروا بارتكابهم المخالفات التي نُسبت إليهم في التقرير الظني ودفعوا التعويضات المناسبة للمدعين.

المشرق للضمان وإعادة الضمان ش.م.ل

دعوة لعقد جمعية عمومية عادية

يتشرف مجلس إدارة شركة المشرق للضمان وإعادة الضمان ش.م.ل. بدعوة المساهمين لحضور الجمعية العمومية العادية التي ستعقد في تمام الساعة العاشرة من صباح يوم الجمعة الواقع فيه ٢٠١٦/٨/١٢ وذلك في مركز الشركة الكائن في الرابية، بناية المشرق، وذلك للبحث بجدول الأعمال التالي:

- ١- الاطلاع على تقرير مجلس الإدارة وتقرير مفوضي المراقبة العام والخاص وحساب الجردة والميزانية وحساب الأرباح والخسائر العائدة لعام ٢٠١٥ والمصادقة عليها.
- ٢- انتخاب مجلس إدارة جديد لمدة ثلاث سنوات.
- ٣- منح رئيس واعضاء مجلس الإدارة براءة الذمة عن أعمال سنة ٢٠١٥.
- ٤- تعيين مفوضي مراقبة وتحديد اتعابهم لعام ٢٠١٦.
- ٥- منح رئيس واعضاء مجلس الإدارة الصلاحيات المنصوص عليها في المادتين ١٥٨ و ١٥٩ من قانون التجارة.
- ٦- أمور متفرقة.

فعلى المساهمين الراغبين في الحضور إثبات صفتهم لدى أمانة السر قبل موعد انعقاد الجلسة وفقاً لما نص عليه نظام الشركة والقانون.

وتعلم الشركة انها وضعت بتصرف المساهمين جميع الأوراق والمستندات المنصوص عنها قانوناً بتصرفهم للاطلاع عليها.

نأمل حضوركم.

مجلس الإدارة

صحها

نحن في شركة التأمين العربية نضع العميل في قلب كل ما نقوم به،
بتطوير الحلول المناسبة لجعلها أكثر ملاءمة لنمط حياته المتطور.
من خلال فهم احتياجاتك وتطلعاتك الخاصة، نحن نقوم بتحديد
وتوصية أفضل برنامج تأميني ليناسبك،

عندما تنقلب الأمور رأساً على عقب
نحمي نمط حياتك... ببساطة



المركز الرئيسي: شارع فينيقيا - مبنى التأمين العربية | صندوق بريد ٢١٧٢ - بيروت - لبنان
هاتف: ٣٦٣٦١١ | ٩٦١١٣٦١٠ | خليوي: ٣١٤٣٥٠ | فاكس: ٩٦١١٣٦٥٩
arabia@arabiainsurance.com | www.arabiainsurance.com

مركز الإتصال ١٣٧٦ ٦٧٣

لبنان | الكويت | البحرين | قطر | الإمارات العربية المتحدة | عُمان
السعودية | سورية | الأردن

شركة التأمين العربية ش.م.ل - رأس المال المصرح به والمدفوع بالكامل ٥١,٠٠٠,٠٠٠ ل.ل. - سجل محكمة التجارة ١٨٨٩
سجل هيئات الضمان ٢، تاريخ ١٩٥٦/٩/١١ - هيئة خاضعة للمرسوم ٩٨١٢ تاريخ ١٩٦٨/٥/٤ - الرقم المالي: ٤٩٧٦

عادات سيئة

كما ان المضحك المبكي في اقتناء وتربية الكلاب في لبنان هو مشاهدتنا اليومية للخدمات الأجنبية وهن «يكزدرن» الكلاب عوضاً عن أصحابها الحقيقيين. فبعد ذهاب «سكرة» اقتناء الكلاب تأتي «فكرة» الاعتناء بالكل وتربيته!

فمن أفضل من الخادمة الأجنبية للقيام بهذه المهمة، فهي التي تربي الأولاد حالياً فما هو العائق الذي يمنعها من تربية الكلاب والاعتناء بها أيضاً؟

من الملاحظ ان معظم أفراد المجتمعات المخملية و«النوفوريش» (NOUVEAU RICHE) في لبنان يقتنون كلاباً تتماهى معهم على الطرقات ويتباهون بها أمام الناس.. تماماً كالسيارة الفخمة والثياب الأنيقة والسيكار.. وهذا مرض نفسي لبناني بامتياز.

أما الاستهتار الفاضح الذي يتميز به بعض أصحاب الكلاب فهو ضربهم بعرض الحائط راحة الجيران والقاطنين بمحيطهم. فالقلة منهم تقوم عند اقتنائها كلباً بإخضاعه لدورة «دراسية» في مدارس متخصصة لتربيته وترويضه. فالسواد الأعظم منهم لا يهتم راحة الجيران والقاطنين بجانب منزله في ظل غياب القوانين والأنظمة التي تفرض عليهم ذلك.

لذلك يتحول الكلب الى «كلب جعاري» كما نقول بالعامية، فينبح ليلاً ونهاراً، يقلق الحي والمحيط ويمنع الناس من النوم ويحرمهم من الهدوء والراحة داخل وخارج منازلهم، وهنا تتفاقم الامور وتتدهور العلاقات مع الجيران والجوار.. فتتشب الخلافات وتقع مشاكل لا تحمد عقباه!

نعم ان تربية الكلاب هواية ممتعة في حال مورست بشكل صحيح وضمن قواعد المنطق السليم واحترام حقوق الغير. فالكلب هو أفضل وأوفى صديق للإنسان وهو الحارس الأمين ويدافع عن صاحبه حتى الموت!

لكل انسان حق باقتناء كلب وتربيته، لكن على صاحبه ان يتقيد بقواعد احترام حقوق الغير!

مشكلة اللبناني انه يريد حقوقه لكنه لا يحترم حقوق غيره.

تعلقوا بما شئتم من هوايات وعادات، ولكن المطلوب منكم ان تحترموا مواطنيكم وتحافظوا على راحتهم ونظافة بلدكم.

فلستم بحاجة الى إضافة خصلة أخرى الى عاداتكم السيئة التي لا تعد ولا تحصى!

ان تاريخكم يشهد ان مساوئكم هي دائماً مضاعفة أكثر من محاسنكم! ■



بقلم المهندس زياد زخور

«تربية الكلاب» هواية قديمة، لكنها أخذت منحى تصاعدياً بين اللبنانيين خلال السنوات القليلة الماضية. بالطبع لم تكن تلك الهواية بعيدة عن مجتمعاتنا، لكنها كانت شبه محصورة بسكان القرى والبلدات والأماكن التي تكثر فيها الحدائق المنزلية والمساحات الحرجية الملائمة لتربية الحيوانات الأليفة.

وتيمناً بما هو حاصل في الدول الغربية حيث ان معظم مواطنيها يهونون تربية الكلاب والقطط وغيرها، شرع قسم من اللبنانيين بتقليدهم، فاقتنوا الحيوانات الأليفة لا سيما الكلاب منها في منازلهم الكائنة في بنايات سكنية أو بيوت مستقلة ضمنها حدائق. جرياً على عاداتهم، فإن معظم اللبنانيين لا يمارسون هواية وإلا ويشوهونها!

فعوضاً عن ممارسة هوايتهم باقتناء الكلاب وتربيتها ضمن قواعد المنطق السليم والنظافة العامة واحترام حقوق الغير، تخلوا عن واجباتهم الأخلاقية التي تفرضها عليهم تلك الهواية المستجدة! فالكلب كائن حي تفرض تربيته على صاحبه متطلبات وواجبات يجب تأمينها وأولى تلك الواجبات هي الصحة والنظافة والرعاية المناسبة. فالكلاب تنقل عشرات الأمراض للإنسان وبالتالي فرضت السلطات الصحية في معظم دول العالم قيوداً مشددة على اقتناء الكلاب، وألزمت أصحابها بالحصول على ترخيص بذلك بعد إجراء فحص بيطري للكلاب للتثبت من خلوها من تلك الأمراض.

فكلنا ندرك أهمية اكتشاف العالم الفرنسي لويس باستور لقاحاً ضد داء الكلب الذي أنقذ وما يزال ملايين الناس من موت محتم! لكن مع الأسف من يضمن في لبنان ان الكلاب في منازل اللبنانيين خالية من تلك الأمراض؟

كما ان اقتناء الكلاب وتربيتها يتطلب من أصحابها التقيد بقواعد النظافة العامة في منازلهم وحدائقهم والأماكن التي يقطنون فيها. واليوم لا يمكننا التجول في بعض شوارع بيروت أو مدن وبلدات وقرى لبنانية إلا ورؤوسنا محدقة بالأرض خوفاً من أن ندوس بأقدامنا براز «حيواناتهم الأليفة»، مما يدفعنا الى التساؤل من هو الحيوان الحقيقي في هذه الهواية؟

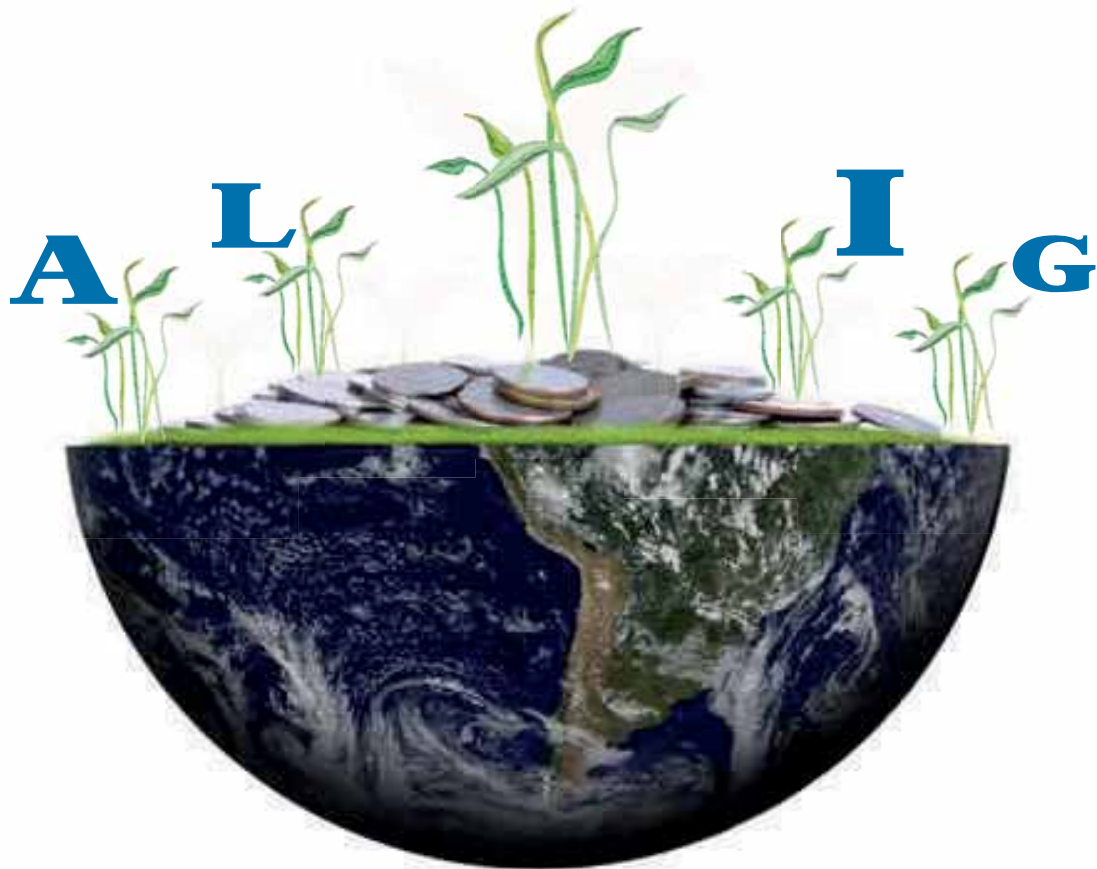
من المؤسف جداً تقاعس السلطات المعنية لا سيما البلديات عن القيام بالواجبات المطلوبة منها فتجبر أصحاب الكلاب على تنظيف أوساخها من الشوارع.

في بعض المدن الأوروبية تقوم السلطات المعنية بإجراء فحص الحمض النووي لتحديد مصدر براز الكلاب وملاحقة أصحابها وفرض الغرامات عليهم للحد من استهتارهم بالنظافة العامة! فأين نحن في لبنان من ذلك؟

Protect Your Business,
Pay Less for the same coverage

www.alig.com.lb

Insuring Your Future Today



Alig Building Hazmieh - Lebanon

alig@alig.com.lb

Tel & Fax : 05 451 777



الإعتماد اللبناني للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل

ليرة لبنانية	
السنة الحالية 2015	السنة السابقة 2014
146,460,992	230,786,095
171,048,476,664	163,052,827,410
5,625,000,000	5,625,000,000
7,537,500,000	7,537,500,000
7,263,850,231	10,333,121,984
11,306,250	11,306,250
86,540,530,519	82,961,548,687
63,612,021,960	56,017,709,185
60,136,654,460	52,561,939,185
3,100,000,000	3,100,000,000
375,367,500	355,770,000
458,267,704	566,641,304
-	-
4,077,787,211	3,696,370,506
1,785,438,993	1,221,305,751
2,292,348,218	2,475,064,755
14,570,749,523	10,853,830,283
9,076,793,871	9,480,317,888
5,009,841,652	1,372,592,395
484,114,000	920,000
1,726,086,735	1,484,851,600
1,726,086,735	1,484,851,600
3,694,620,492	3,899,100,646
3,694,620,492	3,899,100,646
739,730,571	455,706,122
739,730,571	455,706,122
-	-
10,044,595,945	9,986,036,708
10,005,076,052	9,955,845,344
39,519,893	30,191,364
206,048,508,133	193,659,509,370

الموجودات

أصول غير مادية

التوظيفات

أراضي وعقارات

شركات تابعة و شقيقة

قروض على البوالص

قروض أخرى

إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت

إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)

صناديق إستثمار

إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين

النقد وما شابهه

الحسابات المجمدة والودائع لأجل (أكثر من 3 أشهر)

الودائع لأجل (أكثر من 3 أشهر)

حسابات مجمدة لقاء كفالات لوزارة الإقتصاد والتجارة

حسابات مجمدة لصالح جهات أخرى

إيرادات مستحقة على التوظيفات

التوظيفات المرتبطة بعقود وحدات الإستثمار

توظيفات عقارية

إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت

إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)

صناديق إستثمار

نقد وتوظيفات مشابهة

حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (حياة)

حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط

حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث

حصة معيدي الضمان من الإحتياطي الحسابي

حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (غير الحياة)

حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط

حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث

حصة معيدي الضمان من إحتياطي العجز في الأقساط

ذمم مدينة عائدة لعمليات الضمان

أقساط مستحقة على العمليات المباشرة

ذمم مدينة على وسطاء الضمان

حسابات شركات الضمان المدينة

ذمم مدينة عائدة لعمليات إعادة الضمان

مبالغ برسم الإسترداد من معيدي الضمان

عمولات و بدلات من معيدي الضمان

ذمم مدينة أخرى عائدة لعمليات إعادة الضمان

موجودات أخرى

أراضي وعقارات غير معدة للإستثمار

الأصول الثابتة التشغيلية

أصول أخرى

ذمم مدينة أخرى

ذمم المستخدمين

ضرائب ورسوم برسم الإسترداد

الذمم المدينة من الأطراف المقربة

حسابات مدينة أخرى

حسابات المساهمين

حسابات التسوية

تكاليف نفقات البوالص مؤجلة

أقساط مكتسبة قيد الإصدار

أعباء مدفوعة مسبقاً

حسابات التسوية المختلفة

إجمالي الموجودات

أعضاء مجلس الإدارة

السيد جاك صحنوي رئيس

بنك الإعتماد اللبناني ش.م.ل. عضو

الوكالة العامة لوساطة التأمين ش.م.ل. عضو

السيد جاك جوخدریان

الأستاذ سعيد ميرزا

الشيخ خلدون بركات

السيد ايلي طريبه

عضو

عضو

عضو

عضو

مفوض المراقبة الأساسي

د.ف.ك. فيدوسيار الشرق الأوسط

الخبير جيرار زوفيكيان

المطلوبات والرساميل الخاصة

ليرة لبنانية	
السنة الحالية 2015	السنة السابقة 2014
67,766,415,005	60,713,875,213
10,005,000,000	10,005,000,000
10,005,000,000	10,005,000,000
3,335,000,000	3,335,000,000
37,009,012,692	30,689,076,507
17,417,402,313	16,684,798,706
-	-
-	-
61,543,766,764	56,086,360,129
59,116,959,225	54,425,099,138
1,476,311,707	1,049,467,334
879,812,118	563,407,415
70,683,714	48,386,242
-	-
44,541,578,203	38,889,216,996
37,007,072,372	36,108,400,002
5,390,793,715	1,955,637,740
796,706,392	378,943,885
187,818,644	77,964,009
1,086,060,000	102,851,000
73,127,080	265,420,360
1,328,551,336	1,185,708,336
3,056,948,622	3,333,562,880
7,782,202	52,297,262
7,782,202	52,297,262
22,936,459,093	28,224,061,141
3,188,104,159	3,347,654,216
-	-
1,678,902,749	1,826,773,197
1,193,062,406	1,446,578,564
485,840,343	380,194,633
-	-
206,048,508,133	193,659,509,370

الرساميل الخاصة

رأس المال المدفوع

رأس المال المكتتب

ينزل: رأس المال غير المدفوع

الإحتياطي القانوني

الإحتياطيات العامة

نتائج سابقة مدورة

نتيجة السنة الحالية

الإحتياطيات الأخرى

إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود الثابت

إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)

إحتياطي تقييم صناديق الإستثمار

إحتياطي إعادة تخمين الأصول الثابتة

إحتياطيات أخرى

ديون غير ذات أولوية

ديون ثانوية

حسابات المساهمين

الإحتياطي الفني لفرع الحياة

الإحتياطي الحسابي

إحتياطي الأقساط غير المكتسبة

إحتياطي الحوادث تحت التسوية

إحتياطي الحوادث الواقعة و غير المصرح عنها - IBNR

إحتياطي مصاريف إدارة الحوادث

إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص

إحتياطيات فنية أخرى

الإحتياطي الفني لعقود الضمان المرتبطة بوحدات الإستثمار

إحتياطي حوادث تحت التسوية

الإحتياطي الحسابي

إحتياطيات فنية إضافية

الإحتياطي الفني لغير فرع الحياة

إحتياطي الأقساط غير المكتسبة

إحتياطي المطالبات تحت التسوية

إحتياطي المطالبات الواقعة و غير المصرح عنها - IBNR

إحتياطي مصاريف إدارة المطالبات

إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص

إحتياطي العجز في الأقساط

إحتياطي المطالبات الواقعة والمصرح عنها لكن غير المرصودة بشكل كاف - IBNER

إحتياطيات فنية أخرى

مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء

إبداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين

ذمم دائنة عائدة لعمليات الضمان

ذمم دائنة عن العمليات المباشرة

ذمم دائنة عن العمليات الغير مباشرة

حسابات شركات التأمين الدائنة

ذمم دائنة عائدة لعمليات إعادة التأمين

عمولات إعادة التأمين غير المحققة

ديون

أموال مستدانة

ديون مصرفية

ديون أخرى

مطلوبات أخرى

ذمم المستخدمين

ضرائب ورسوم متوجبة

الذمم الدائنة للأطراف مقربة

ذمم دائنة أخرى

حسابات التسوية

الإيرادات غير المكتسبة

المصاريف المستحقة و غير المدفوعة

حسابات التسوية الأخرى

إجمالي المطلوبات والرساميل الخاصة

وضع تعريفات للديون المصنفة وفق ١٠ معايير متدرجة وأمهل البنوك ٦ أشهر للتطبيق

مصرف لبنان يرسى مواءمة تفصيلية بين نظام التصنيف لأغراض رقابية ونظام التصنيف الخاص بالمصرف

٧ - درجات تصنيف للديون المنتجة (PERFORMING LOANS).

٣ - درجات تصنيف للديون غير المنتجة (LOANS NON-PERFORMING).

المادة الثالثة: يلغى نص المقطع «ثالثاً» من المادة الثالثة من القرار الأساسي رقم ٥٩ ٧١ تاريخ ١٠ / ١١ / ١٩٩٨ ويستبدل بالنص التالي: ثالثاً: تحديد ملفات الديون التي تخضع لإحدى المنهجيتين التاليتين.

١- منهجية التصنيف (CREDIT RATING): تطبق هذه المنهجية على ملفات الديون التجارية (COMMERCIAL LOANS) التي تواجه مخاطرات ذات خصائص مختلفة (DIFFERENT RISK CHARACTERISTICS) بحيث يتم تقييم كل عميل على حدة بناء على عناصر كمية ونوعية.

٢- منهجية النقاط (CREDIT SCORING): تطبق هذه المنهجية على قروض التجزئة التي تتمتع بمخاطر ذات خصائص مشتركة (RISK CHARACTERISTICS SIMILAR) بحيث يتم تقييم العميل بعد مقارنته مع مجموعة العملاء ذات الخصائص المشابهة (PEER GROUP) وتعتمد هذه المنهجية بشكل أساسي على المعلومات التاريخية المتوفرة (HISTORICAL DATA) وعلى تقنيات كمية (QUANTITATIVE TECHNIQUES).

المادة الرابعة: يلغى نص المادة الرابعة من القرار الأساسي رقم ٥٩ ٧١ تاريخ ١٠ / ١١ / ١٩٩٨ ويستبدل بالنص التالي:

تعتمد لأهداف رقابية المواءمة بين نظام التصنيف الخاص ونظام التصنيف لأغراض رقابية وفقاً لما ورد في الملحق رقم (٤) المرفق بهذا القرار.

المادة الخامسة: يلغى نص المادة الخامسة من القرار الأساسي رقم ٥٩ ٧١ تاريخ ١٠ / ١١ / ١٩٩٨.

المادة السادسة: يعدل ترقيم المادة السادسة من القرار الأساسي رقم ٥٩ ٧١ تاريخ ١٠ / ١١ / ١٩٩٨ بحيث تصبح المادة الخامسة.

المادة السابعة: تضاف الى القرار الأساسي رقم ٥٩ ٧١ تاريخ ١٠ / ١١ / ١٩٩٨ «المادة السادسة» التالي نصها: «المادة السادسة: تتعرض المصارف والمؤسسات المالية المخالفة لأحكام هذا القرار للعقوبات الإدارية المنصوص عليها في المادة ٢٠٨ من قانون النقد والتسليف.

المادة الثامنة: يلغى نص كل من الملاحق (١) و(٢) و(٣) المرفقة بالقرار الأساسي رقم ٥٩ ٧١ تاريخ ١٠ / ١١ / ١٩٩٨ ويستبدل بالنص الجديد المرفق بهذا القرار.

المادة التاسعة: تمنح المصارف والمؤسسات المالية مهلة حدها الأقصى ٦ أشهر من تاريخ صدور هذا القرار لتطبيق أحكامه.

المادة العاشرة: يعمل بهذا القرار فور صدوره.

المادة الحادية عشرة: ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية.



رياض سلامة
حاكم مصرف لبنان

وجه حاكم مصرف لبنان رياض سلامة تعميماً وسيطاً تحت رقم ٢٢ ٤ للمصارف والمؤسسات المالية يودعها فيه نسخة عن القرار الوسيط رقم ١٢٢٥٦ تاريخ ٤ / ٥ / ٢٠١٦ المتعلق بتعديل القرار الأساسي رقم ٥٩ ٧١ تاريخ ١٠ / ١١ / ١٩٩٨ المتعلق بتصنيف مخاطر الديون المرفق بالتعميم الأساسي رقم ٥٨. ويبني المركزي القرار ١٢٢٥٦ على قانون النقد والتسليف سيما المادة ١٧٤ منه، وعلى القرار الأساسي رقم ٥٩ ٧١ تاريخ ١٠ / ١١ / ١٩٩٨ وتعديلاته المتعلقة بتصنيف مخاطر الديون وعلى قرار المجلس المركزي لمصرف لبنان المتخذ في جلسته المنعقدة بتاريخ ٢٧ / ٤ / ٢٠١٦، وبموجبه يقرر ما يأتي:

المادة الأولى: يلغى نص المادة الأولى من القرار الأساسي رقم ٥٩ ٧١ تاريخ ١٠ / ١١ / ١٩٩٨ ويستبدل بالنص التالي: «لغاية تطبيق هذا القرار يقصد بالعبارات التالية ما يلي: (١) قروض التجزئة: تشمل

- القروض الاستهلاكية كافة (بما فيها قروض السيارات وقروض الطلاب وقروض التعليم والقروض الاستهلاكية الأخرى).
- خطوط الائتمان المتجددة REVOLVING CREDITS (بما فيها بطاقات الائتمان والقروض الممنوحة لأهداف استهلاكية أو شخصية بحتة وغير مرتبطة بأهداف مهنية أو تجارية).
- القروض السكنية.

(٢) «القروض والتسهيلات الأخرى»: جميع أنواع القروض والتسهيلات غير «قروض التجزئة» (منها قروض الشركات (CORPORATE)، قروض الشركات المتوسطة والصغيرة الحجم (SME)، ..)،

المادة الثانية: يلغى نص المادة الثانية من القرار الأساسي رقم ٥٩ ٧١ تاريخ ١٠ / ١١ / ١٩٩٨ ويستبدل بالنص التالي: «يطلب من المصارف والمؤسسات المالية اعتماد نظامين لتصنيف مخاطر الديون: النظام الأول: تصنيف مخاطر الديون لأغراض رقابية SUPERVISORY CLASSIFICATION: يهدف الى التمييز بين الديون المنتجة والديون غير المنتجة، وذلك وفقاً للملحق رقم (١) «تصنيف مخاطر قروض التجزئة» وللملحق رقم (٢) تصنيف مخاطر القروض والتسهيلات الأخرى المرفقين بهذا القرار.

النظام الثاني: التصنيف الخاص بكل مصرف أو مؤسسة مالية (LOAN CRADING SYSTEM): يهدف الى المساعدة على إدارة مخاطر الائتمان في المصرف أو المؤسسة المالية خصوصاً لناحية تحديد مخاطر محفظة القروض والتسليفات، ويتناسب مع حجم ودرجة تعقد العمليات في المصرف أو المؤسسة المالية بحيث يتم تقييم القروض والتسليفات الممنوحة وفقاً لعشر درجات، على الأقل، كما هو وارد في الملحق رقم (٣) المرفق بهذا القرار والتي توزع على الشكل التالي:

There's a thin line between what's granted ...



and what's not

جمعية المصارف طالبت بانتخاب رئيس للجمهورية لاستقامة الحياة السياسية وانتظام عمل المؤسسات وتنشيط الحركة الاقتصادية



من اليمين: فردي باز، عبد الرزاق عاشور، روجيه داغر، مارون الأسمر ونديم القصار



من اليسار: انطوان مرعي، سعد أزهري، د. جوزف طربيه ود. مكرم صادر



من اليسار: هاني حمود، هاني حسامي ووليد الداعوق



من اليسار: سمعان باسيل، وليد روافيل وغسان عساف



من اليمين: انطوان منسى، سهيل جعفر وشفيق محرم

دعا رئيس جمعية مصارف لبنان الدكتور جوزف طربيه أمام الجمعية العمومية السنوية الـ ٥٤ إلى الإسراع في انتخاب رئيس للجمهورية من أجل استقامة الحياة السياسية وانتظام عمل المؤسسات الدستورية وإلى متابعة الحوار الوطني حول القضايا الجوهرية العالقة بين مختلف القوى السياسية ومكونات النسيج المجتمعي اللبناني.

وشكر طربيه باسم الجمعية اللبنانيين لمشاطرتهم إدانة واستنكار عملية التفجير التي تعرض لها بنك لبنان والمهجر مهيباً بالسلطات والأجهزة القضائية والأمنية كشف الفاعلين وإحالتهم على العدالة.

التحويلات داعمة للحركة الاقتصادية

وكان طربيه استهل الاجتماع بكلمة لخص فيها أهم منجزات مجلس الإدارة الحالي ثم ناقشت الجمعية التقرير السنوي للمجلس لعام ٢٠١٥ ووافقت عليه، وبعد الاطلاع والموافقة على تقرير مفوضي المراقبة حول حسابات الجمعية لسنة ٢٠١٥، أبرأت ذمة مجلس الإدارة الحالي ثم ناقشت وأقرت الموازنة التقديرية لسنة ٢٠١٧.

ومما قاله طربيه «إن الإقتصاد اللبناني عام ٢٠١٥ ظل على ضعفه المستمر منذ مطلع العقد الحالي بحيث تراجع معدل نموه إلى حوالي ١ في المئة بسبب مجموعة تطورات، بعضها داخلي، وأبرزها استمرار الفراغ الرئاسي وتعطل عمل السلطتين التنفيذية والتشريعية، وبعضها خارجي، يتعلق بالأحداث في المنطقة العربية وبخاصة في سوريا. وقد انعكست هذه التطورات سلباً على الإستثمارات الداخلية والخارجية كما على حركة الاستهلاك، بيد أن استمرار تحويلات العاملين في الخارج والتسليفات المصرفية، رغم التراجع الطفيف للأولى وتباطؤ نمو الثانية، ظلتا تساهمان كما هي الحال دائماً في دعم الحركة الإقتصادية.

متانة الوضع النقدي

ولفت طربيه إلى تراجع المالية العامة قياساً بعام ٢٠١٤ حيث وازى العجز العام ٧,٨ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي وانخفض الفائض الأولي المحقق من ٢,٦ في المئة من الناتج في العام ٢٠١٤ إلى ١,٤ في المئة في العام ٢٠١٥. وجراء ذلك

زادت المديونية العامة بحيث وصل حجم الدين العام في نهاية العام ٢٠١٥ إلى ٧٠,٣ مليار دولار ما استتبع ارتفاع نسبة الدين العام الإجمالي إلى ١٣٨ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي مقابل ١٣٤ في المئة في نهاية عام ٢٠١٤. غير أن الوضع النقدي في العام ٢٠١٥ بقي مستقراً، بحسب ما قال، مظهراً متانة لافتة رغم دقة الأوضاع العامة في البلاد.

مصرف لبنان يعزز النشاط الاقراضي

وأوضح طربيه «أن حجم التسليفات للقطاعين الخاص والعام ناهز ٨٦ مليار دولار نهاية عام ٢٠١٥ موزعة بنسبة ٤٤ في المئة للقطاع العام و٥٦ في المئة للخاص. وقد ساهم البرنامج التحفيزي الذي أطلقه مصرف لبنان في تعزيز النشاط الاقراضي، وهو شمل رزمة من السيولة للمصارف بكلفة متدنية استفاد منها بوجه خاص قطاعا الإسكان والتكنولوجيا، إضافة إلى حوافز معطاة لتسليف اقتصاد المعرفة بضمانة من المصرف المركزي.

تعاون المصارف مع السلطات النقدية والرقابية

وعلى الصعيد المهني أشار طربيه إلى «أن المصارف تعاونت مع مصرف لبنان لتطبيق مندرجات اتفاقيات لجنة بازل للرقابة المصرفية، عبر تحقيق التزام المصارف العاملة في لبنان بمستوى ملاء يتخطى المعدل المطلوب عالمياً، وقد بلغ ١٥,١ في المئة في نهاية عام ٢٠١٥».



OUR SELECTION, YOUR CHOICE.

Discover our full range of credit and debit cards for LBP, \$, € and £ accounts.

VOTED BEST
SME FINANCING
BANK BY



VOTED FASTEST
GROWING BANK
IN LEBANON BY



JAMMAL TRUST BANK ^{SAL}

we speak your language
1558 | jtbbank.com

لجنة البنك اللبناني الفرنسي تختار ثلاثة مكاتب في مسابقة بناء مقرها الرئيسي ريا روفایل نحاس: لمقر يواكب تطورنا ويترجم رؤيتنا للمستقبل تماشياً مع تاريخنا وإرث مؤسستنا



من اليمين: كارول سمعان، لينا ووليد والهام روفایل



ريا روفایل نحاس تلقي كلمة



من اليسار: ALBERTO VEIGA و FABRIZIO BAROZZI، KJETIL THORSEN، DAVID ZAHLE



من اليمين: تانيا رزق، ماريا اوباش، كارلا جريديني وديانا شاهين

(الفرنسي)، ولوكا موليناري (مهندس معماري وبروفسور ومستشار)، وهاشم سرريس (عميد كلية الهندسة في جامعة MIT)، وجان كريستوف فرومانتان (نائب في البرلمان الفرنسي ورئيس بلدية نويي سور سين) ولي براين زهانغ (بروفسور في بيكين ورئيس تحرير مجلة WORLD ARCHITECTURE).

تاريخ وإرث

على صعيد آخر واكبت المدير العام للبنك ريا روفایل نحاس مراحل المسابقة مشيرة في أحد تصريحاتها الى «أن اللبناني الفرنسي شهد نمواً كبيراً في السنوات الاثنتي عشرة الماضية مضاعفاً ميزانيته أربعة أضعاف وبده العاملة ضعفين، وإننا ملتزمون الاستمرار في النمو بالرغم من التحديات التي تحيط بنا. فنحن نحتاج الى مقر عمل يواكب تطورنا ويترجم رؤيتنا للمستقبل تماشياً مع تاريخنا وإرث مؤسستنا. ونريد بيئة تجسّد قيمنا، وتقديم لربائنا أفضل خدمة، وتستقبل الناس وتكون لنا بيتاً ثانياً يطلق العنان للإنتاجية والتفاعل والإبداع ونوعية عمل عالية في صفوف الموظفين. وإننا على ثقة بأن الهندسة المعمارية يمكنها ان تعكس التصرف وتفتح المجال أمام تجارب إيجابية لمجتمع مصرفنا ومحيطه».



من اليمين: زينة روفایل، فريدة نحاس، كريم فرسون و DAVID ZAHLE

أساسي على مطابقة المشروع لهوية المصرف، وأهمية بناء المقر في الإطار المدني لمدخل بيروت الشمالي، على أن تتوافر في أماكن العمل مواصفات من شأنها تعزيز التفاعل والإنتاجية والإبداع لدى الموظفين، وأن يصمّم المبنى وفق مقاربة صديقة للبيئة بالإضافة الى توفيره فسات عامة تسهم في نمو المحيط الاجتماعي لمنطقة مار مخايل.

وقد كانت هذه المعايير، الى جانب رأي اللجنة الفنية التي راجعت كل مشروع قبل عرضه، والمستوى الرفيع الذي تمتعت به عروض المهندسين، في صلب تحليل ومدالات اللجنة المؤلفة من وليد روفایل (رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في البنك اللبناني الفرنسي)، وريّا روفایل نحاس (مدير عام في البنك اللبناني

اختارت لجنة بناء المقر الرئيسي للبنك اللبناني الفرنسي BLF ثلاثة مكاتب من بين المكاتب الثمانية المشاركة في مسابقة الهندسة المعمارية الدولية لبناء المقر الرئيسي للبنك وهي VEIGA، BIG، BAROZZI، SNOHETTA، وطلبت منها المزيد من التوسع في مشاريعها المقترحة وهي على التوالي THE WHITE TOWER، THE MAGIC BOX و CASCADING CANOPIES وتقديمها من جديد.

وقد دُعي المتبارون النهائيون الى ورشة عمل تمهيدية في بيروت للتعرف الى المصرف وهويته ومتطلباته، والى المدينة وشعبها وموقع المشروع، وقدموا مشاريعهم أمام لجنة مؤلفة من أعضاء مجلس إدارة البنك وعدد من الشخصيات المعروفة، عارضين قراءاتهم الخاصة لبيروت وقدموا محاضرة تحت عنوان «الكلمات المفتاحية الثلاث لمستقبل الهندسة المعمارية في قاعة عصام فارس للمحاضرات في الجامعة الأميركية تبعتها جلسة نقاش مع الحضور لمنح اللبنانيين فرصة الاستفادة من خبراتهم.

مطابقة المشروع لهوية المصرف

تجدر الإشارة الى ان إرشادات التصميم التي أعطيت للمهندسين المعماريين أثناء ورشة العمل الأولى في بيروت في كانون الثاني الماضي، شدّت بشكل

أول شيء البيت

كثيرة هي الأمور التي تستحق اهتمامنا في هذه الحياة، لكن لا شيء أهم من سقف آمن يأوينا. في البنك اللبناني الفرنسي نقدم لكم القرض السكني المدعوم* بالليرة اللبنانية والدولار الأميركي، لنساعدكم على تأسيس حياتكم ونمهد لكم طريق الغد.



البنك
اللبناني الفرنسي
مساهم في طموحاتك

القرض السكني



01/03 79 13 32

Short N°: 1332

Call Center: 1272

info@eblf.com

www.eblf.com

*شروط دراسة طلب القرض وقبوله.

أرباحه ارتفعت بنسبة ٩٥٣ في المئة أرقام استثنائية لبنك عوده للأعمال



عماد عيتاني
بنك عوده للأعمال

حقق بنك عوده للأعمال أرقاماً استثنائية، حيث ارتفعت أرباحه الصافية من ٦,٣ ملايين دولار في العام ٢٠١٤ إلى ٦٦,٣ مليون دولار في العام ٢٠١٥ بنمو نسبته ٩٥٣ في المئة وارتفعت حقوق

المساهمين بنسبة ٣٣,٧ في المئة إلى ٢٧٣,٢ مليون دولار وموجوداته بنسبة ٣ في المئة إلى ٤٤٥,٦ مليوناً وبلغ رأسماله ٦,٦٧ ملايين دولار. يذكر ان رئيس مجلس إدارة بنك عوده للأعمال هو السيد عماد عيتاني.

موجودات فينيسيا بنك ترتفع الى ١,٦ مليار دولار ونسبة الملاءة الى أكثر من ١٨ في المئة



عبد الرزاق عاشور
FENICIA BANK

ارتفعت موجودات فينيسيا بنك FENICIA BANK برئاسة عبد الرزاق عاشور الى ١,٦ مليار دولار خلال العام ٢٠١٥، مقارنة بـ ١,٥٢ مليار في العام ٢٠١٤ بنمو نسبته ٥ في المئة.

وارتفع صافي التسليفات والقروض LOANS بنسبة ١ في المئة الى ٤٤٠ مليون دولار والودائع DEPOSITS بنسبة ٧ في المئة الى ١,٣٣ مليار دولار وحقوق المساهمين بنسبة ٦ في المئة الى ١٤٨,٢ مليون دولار. وبلغت أرباحه الصافية ١٢,٥ مليون دولار وبلغ العائد على متوسط الأموال ROA ٩,٤٥ في المئة كما بلغت نسبة الملاءة ونسبة الملاءة ١٨,٠٦ في المئة.

الإدارة الأميركية تتعامل مع لبنان والمصارف اللبنانية بمكيالين

بقلم كارلا موريس نجيم

يتصرف سلباً أو ايجاباً إلا بعد مرور ٣٠ يوماً على تقديمه المراجعة.

من جهة اخرى، اجتمع وفد من جمعية مصارف لبنان برئاسة د. جوزف طربيه بوزير المالية علي حسن خليل، ووضح على اثره د. طربيه ان التعاميم الصادرة عن مصرف لبنان هي تحت سقف القانون، وان ما تقوم به المصارف وتطبقه هو لمصلحة الشعب اللبناني ولمصلحة مودعيها. وشدد على اعتبار تطبيق قانون العقوبات في لبنان جزءاً من ضريبة الامتثال الذي يجب ان يتعامل معها القطاع المصرفي بهدف التعاطي السليم والمتكافئ الذي تتفاهم عليه الدولة اللبنانية مع مصرف لبنان.

والسؤال الذي يطرح نفسه هو كيف تسمح الولايات المتحدة الاميركية للمصارف بالتعامل مع المصارف الايرانية في حين ان الادارة الاميركية تعتبر ان ايران تدعم حزب الله مادياً وتفرض في لبنان عقوبات مالية على الحزب، أليست ايران هي الدولة التي تحتضن حزب الله بالعلن؟ هذا التناقض واضح للجميع ومن المفترض عدم اهماله، خصوصاً وان هناك غضّ نظر عن اسرائيل وما تمارسه من اعتداءات وسرقات لموارد طبيعية للدول المجاورة!!

كل ذلك يقودنا الى التساؤل ايضاً حول اذا ما كانت الادارة الاميركية والدول العظمى تستهدف الجسم المصرفي اللبناني اكثر منه «الحزب»؟؟

ذكرنا في عددنا السابق ان «السرية المصرفية» في لبنان مهددة بالزوال بسبب الضغوطات العالمية وتحديد المنظمة الدولية للتعاون والتطوير الاقتصادي OECD الى جانب الخزينة الاميركية بحجة مكافحة تبييض الاموال والمنظمات الارهابية والتهرب الضرائبي.

فبعد ان صدر القانون الاميركي بحظر التعامل مع حزب الله أو تمويله، أصدر حاكم مصرف لبنان رياض سلامة التعميم ١٣٧ في ٣ ايار الماضي والذي اثار جدلاً كبيراً. فقد أشار الحاكم على المصارف بوجوب التقيد بأحكام القانون الأميركي حفاظاً على حسن سير أعمالها مع سائر المصارف والمؤسسات المالية العالمية. ويبدو ان بعض المصارف تجاوزت الحدود المطلوب التزامها، وعمدت الى اقفال حسابات لبعض المقربين من الحزب وبعض النواب الشيعة ولإينة نائب في بيروت واشخاص لا علاقة لهم بالحظر الأميركي. فجاء رد حزب الله شديد اللهجة، اذ اعتبر هذا التعميم الصادر عن مصرف لبنان يؤسس لحرب الغاء محلية ويشكل انصياعاً غير مبرر لسلطات الانتداب الاميركي.

وبهدف استيعاب ردود الفعل هذه، وضع حاكم مصرف لبنان «خطة طريق» في قرار اصدره بعد اسبوعين، شدد فيه على عدم وجوب اغلاق أو رفض فتح اي حساب مصرفي قبل تقديم تبرير الى هيئة خاصة أنشأها لهذا الغرض وباتت تعرف باسم هيئة التحقيق الخاصة SIC. وعلى المصرف صاحب المراجعة ألا

بنك لبنان والخليج ينال جائزة أفضل تحويل مالي من «بانكر ميدل إيست»

سامر عيتاني: نتعهد بتقديم أفضل الخدمات الابتكارية والرائدة



نال بنك لبنان والخليج جائزة إضافية لأفضل تحويل مالي Best Financial Transformation من «بانكر ميدل إيست» لجوائز الصناعة المصرفية للعام ٢٠١٦، خلال حفل تسليم الجوائز في فندق Emirates Towers دبي، مُعزّزاً مكانته الرائدة محلياً وإقليمياً، ومكملاً سلسلة نجاحاته المتواصلة لهذا العام. وللمناسبة، هُنا نائب رئيس

مجلس إدارة بنك لبنان والخليج المدير العام سامر عيتاني، فريق العمل، مُثنيًا على جهود الكوادر وكافة الموظفين، وقال: «مرّة جديدة، يُثبت بنك لبنان والخليج ريادته في عالم المصارف والمال من خلال الجائزة التي نفتخر بحيازتها اليوم وهي جائزة أفضل تحويل مالي للعام ٢٠١٦. ونتعهد أن نقدم أفضل الخدمات الابتكارية والرائدة للزبائن، واعدن كل فرد منهم بتسهيل عملياته المصرفية، تبعاً للسياسة التوسّعية التي نسعى جاهدين إلى تطبيقها». وقد حقق بنك لبنان والخليج نجاحات ريادية بين مجموعة مصارف «ألفا» اللبنانية، منها المرتبة الأولى في نمو الموجودات بنسبة ١٢,٤٤ في المئة، المرتبة الثانية في نمو الودائع بنسبة ١٠,٨٦ في المئة، المرتبة الثالثة في نمو الأموال الخاصة بنسبة ١٧,١٠ في المئة، المرتبة الرابعة في نمو التسليفات بنسبة ٨,٤٣ في المئة والمرتبة الخامسة في نمو الأرباح الصافية بنسبة ١٣,١٤ في المئة.

بنك لبنان والمهجر «أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠١٦»

سعد أزهرى: دليل استراتيجيته المحافظة وسياسته التوسعية المدروسة



سعد أزهرى متسلماً للجائزة

فاز بنك لبنان والمهجر BLOM بجائزة «أفضل مصرف في لبنان لعام ٢٠١٦» من Euromoney، وتسلّم رئيس مجلس إدارته ومديره العام سعد أزهرى الجائزة خلال حفل حاشد أقيم في فندق رافلز - دبي بحضور ما يقارب ٢٠٠ شخصية مصرفية من المنطقة.

وعُلّقَت المجلة بأن إختيار البنوك الفائزة كان الأصعب هذا العام بسبب المنافسة القوية، والتي تعكس التطور اللافت للأسواق المصرفية والمالية في المنطقة والنجاح الذي تحقّقه مصارفها في مختلف مجالات أعمالها. بدوره، قال **أزهرى** «هذه الجائزة تبرهن مرة أخرى على نجاح استراتيجية البنك المحافظة وسياسة توسعه المدروسة ومنتجاته الابتكارية في التعامل السليم مع الظروف الصعبة التي نمر بها في لبنان والمنطقة وبالتالي في تحقيق بنك لبنان والمهجر أداءً مميزاً في النمو والربحية».

إزاحة الستار عن جدارية تغطي مبنى BBAC في الحمراء



صورة تذكارية

عقد بنك بيروت والبلاد العربية BBAC مؤتمراً صحافياً مع جمعية «أحلى فوضى» غير الحكومية أراح خلاله الستار عن جدارية عملاقة من تنفيذ الرسام والمهندس اللبناني جاد الخوري، تُفدّت على كامل ارتفاع مبنى BBAC في الحمراء، وذلك في إطار مشاركة المصرف بفعاليات المهرجان السنوي الثالث للجمعية في شارع الحمراء.

تعليقاً على المناسبة قال **نديم حماده** مساعد المدير العام للإئتمان والصيرفة في BBAC: «كوننا مصرف «الإهتمام بالفعل»، نحن في BBAC نحرص دائماً على أن نكون جزءاً من النشاطات التي تدفع قدماً بالمجتمع، ومشاركتنا في مهرجان الحمراء مع جمعية «أحلى فوضى» يكرّس هذه الغاية من خلال خلق مساحات ثقافية ونشر الفرح».

سوسيته جنرال لبنان يطلق برنامج الولاء SUPER REWARDS

فريد من نوعه شامل ولا يفرض على العملاء سلفة أو خدمة محددة

اطلق بنك سوسيته جنرال في لبنان SGBL برنامج الولاء الجديد والفريد من نوعه في السوق SUPER REWARDS.

والبرنامج يتيح تجميع حاملي بطاقات البنك النقاط من خلال تسديد ثمن مشترياتهم ببطاقتهم من SGBL، كما يتيح لهم انفاق النقاط المجمعة بحسب رغبتهم لدى جميع التجار المجهزين بماكينّة دفع POS في لبنان والخارج، سواء في المتاجر ومحلات السوبرماركت والمطاعم والفنادق ووكالات السفر وغيرها، كما يمكنهم من تسديد ثمن مشترياتهم عبر الانترنت.

اما الميزة الرئيسية لبرنامج الولاء SUPER REWARDS فهي ان البرنامج لا يفرض على العملاء كتالوغاً معدّاً مسبقاً محدداً بعدد معين من السلع، او تذكرة سفر مع شركة طيران محددة تفرض قيوداً بحسب توفر عدد مقاعد على متن الطائرة او بحسب الجدول الزمني المحدد للسفر. وبالتالي، فإن العميل يتمتع بحرية مطلقة لاستبدال نقاطه كما يحلو له.

كما يتميز برنامج SUPER REWARDS بأحدث تكنولوجيا: باستخدام تطبيق الهاتف الجوال BANKING WITH SGBL الخاص بالمصرف.

فرع جديد لـ «البناني الفرنسي» في الجديدة



من اليسار: ريا روفاليل نحاس، وليد روفاليل، ايلي باخوس وانطوان جباره اثناء قص شريط الافتتاح

افتتح البنك اللبناني الفرنسي BLF، سعياً منه الى الاقتراب من زبائنه والعمل على تلبية احتياجاتهم المالية فرعاً جديداً له في الجديدة شارع مار سركيس في مبنى الجديدة تاور، بحضور رئيس مجلس الادارة والمدير العام في المصرف وليد روفاليل، والمدير العام ريا روفاليل نحاس ورئيس بلدية جديدة - سد البوشرية انطوان جباره. وسيقدم الفرع الجديد للبنك اللبناني الفرنسي في الجديدة المجموعة الواسعة والمميزة من المنتجات والخدمات التي يقدمها المصرف الى جميع الزبائن، أفراداً ومؤسسات. اما مدير الفرع ايلي باخوس وفريقه فيستقبلون الزبائن من الاثنين الى الجمعة، من الساعة الثامنة صباحاً الى الساعة الخامسة مساءً وايام السبت من الساعة الثامنة صباحاً الى الساعة الواحدة ظهراً.



من اليمين: انطوني الفضل وايلي باخوس



من اليمين: ايلي باخوس، النائب ابراهيم كنعان ومروان رمضان



من اليمين:
كارلا جريديني،
ربي حجل،
سعاد بطيش،
شانتال جرجس
وجويس أبي
خليل



من اليمين:
ريشار يوسف،
الف حلو،
مروان رمضان،
أنيتا شويري
وشانتال
جرجس

أرباح فيدوس ارتفعت بنسبة ١٨,٧ في المئة وإيراداتها التشغيلية ١٠ ملايين دولار



انطون صحنوي

FIDUS

بلغت قيمة الإيرادات التشغيلية لشركة فيدوس المالية FIDUS نحو ١٠ ملايين دولار أميركي خلال العام ٢٠١٥ بنمو نسبته ١٥ في المئة عن العام ٢٠١٤ وارتفعت أرباحها العامة بنسبة ١٨,٧ في المئة الى ١,٦٥ مليون دولار وزادت موجوداتها بنسبة ٧٩ في المئة الى نحو ٥٠٠,٤ مليون دولار. يذكر ان رئيس مجلس إدارة الشركة هو انطون صحنوي.

التقرير الإقتصادي الفصلي لبنك عوده:

لا أساس لتداعيات سحب مواطني دول مجلس التعاون ودائعهم من المصارف اللبنانية

أورد التقرير الإقتصادي الفصلي الصادر عن بنك عوده ما قبل الإصدار الأخير فصلاً خاصاً تحت عنوان «نظرة على التداعيات الإقتصادية الداخلية للأزمة القائمة بين لبنان ودول الخليج» جملة ملاحظات أبرزها، تراجع في الحركة السياحية ومزيد من الوهم على هذا القطاع بسبب استمرار غياب زيارة دول الخليج الى لبنان. وجاء في التقرير ان التداعيات للأزمة القائمة بين لبنان ودول الخليج لن تؤدي الى زعزعة الاستقرار المالي والنقدي، حيث ان الموجودات الخارجية للقطاع المصرفي اللبناني البالغة ٣٧ مليار دولار تعود بمعظمها الى لبنانيين وان ودائع مجلس التعاون الخليجي لدى مصرف لبنان لا تتعدى ٨٦٠ مليون دولار.

وعلى المستوى المالي أشار التقرير الى ان المخاوف بشأن تداعيات سحب مواطني دول مجلس التعاون الخليجي ودائعهم من القطاع المصرفي اللبناني لا أساس لها، لأن مواطني دول مجلس التعاون الخليجي يحافظون على علاقات جيدة مع المصارف اللبنانية بغض النظر عن الازمة السياسية القائمة حالياً.

أريد توسيع محفظتي
الاستثمارية



دار الاستثمار العقاري

15 YEAR ANNIVERSARY
CITYSCAPE
GLOBAL

6 - 8 سبتمبر 2016

مركز دبي التجاري العالمي، الإمارات
العربية المتحدة

يُعد سيتي سكيب العالمي 2016 أضخم فعاليات الاستثمار والتطوير العقاري وأكثرها تأثيرًا للأسواق الواعدة عالميًا. يتميز المعرض بأنه ملتقى للمستثمرين والمطورين والمسؤولين الحكوميين والمتخصصين في المجال العقاري؛ فلن تجد مكانًا أفضل للعثور على فرص للاستثمار وشركاء جدد لأعمالك.

سجّل بياناتك الآن للدخول "مجانًا"

www.cityscapeglobal.com

info@cityscapeglobal.com

+971 4 336 5161

شريك الأبحاث



شريك البث الإقليمي



الشريك الداعم



الشريك المؤتمن لتسجيل العقارات



الرعاة البلديتين



الشركاء المؤسسون



من تنظيم



منشورات الأعمال التركية الرسمية



المنشور الروسي الرسمي



المجلة الرسمية



شريك الإعلانات المبوبة الرسمي



تجنباً للغرامة التي يفرضها البنك المركزي الاوروبي على أموال المصارف المودعة لديه المصارف الألمانية تخرن الأموال الفائضة وتغطيها لدى شركات التأمين ضد الحريق والسرقة بنصف الكلفة



في سعيه لتشجيع المصارف الأوروبية على التسليف وفتح الاعتمادات، والاقراض احياء للاقتصاد، فرض البنك المركزي الاوروبي EUROPEAN CENTRAL BANK (ECB) «غرامة» سنوية PENALTY نسبته ٠,٤ بالمئة على الأموال الفائضة التي تودعها المصارف الأوروبية لديه. وتجنباً لدفع تلك «الغرامة» اخذت المصارف الألمانية «تخرن» الأموال الفائضة لديها بدلاً من ايداعها لدى البنك الاوروبي المركزي، وادى ذلك التخزين للأموال النقدية في خزانات المصارف الى تكس مليارات اليورو في كل منها.

وجود الأموال في الخزانات يوجب على المصارف ان تتحمل الاخطار التي يمكن ان تلحق بها من جراء تعرض الأموال النقدية الورقية الى حريق، او الى السرقة.

وهذا الواقع نقلته المصارف الى كبرى شركات التأمين في المانيا لا سيما اليانز ALLIANZ وارغو ERGO التابعة لميونخ ري MUNICH RE. ويبدو ان شركات التأمين الألمانية اتفقت في ما بينها على انشاء كونسورتيوم

CONSORTIUM يغطي الأموال المخزنة لدى تلك المصارف. على ان تستوفي من المصارف مقابل ذلك قسط تأمين لا يتجاوز ٠,٢ بالمئة سنوياً، اي ان تغطية الأموال ضد ضياعها وهي في حيازة المصارف تكلف المصارف المعنية نصف الغرامة التي يستوفيها البنك الاوروبي المركزي فيما لو اودعت لديه!!

وقد لحقت شركات اخرى بالركب حيث اعلنت شركة تالانكس TALANX الألمانية وكذلك اكسا AXA المانيا استعدادهما لتغطية الأموال النقدية المخزنة لدى المصارف مقابل قسط مماثل لذلك الذي تستوفيه اليانز ALLIANZ وارغو ERGO.

ونقلت وكالة رويترز عن مصرفين معنيين بالامر، ان شركات التأمين لن تتمكن من تغطية الأموال التي تزيد قيمتها عن مليار يورو، ولذا تسعى الى تشكيل كونسورتيوم بحيث ترفع طاقتها الاكتتابية الى ٤ مليارات يورو.

والتأمين على الأموال ضد السرقة والحريق لا يحلّ مشكلة البنوك التي تخرن الأموال في خزاناتها كلها، اذ انه يبقى امامها مشكلة استيعاب تلك الأموال في مراكزها وفروعها.

وذكرت رويترز على سبيل المثال أن وزن كل مليار يورو ورقية يعادل ١١ طناً وهذه الكمية تحتاج الى مساحة كبيرة لتخزينها في أمكنة آمنة.

ولذا يبحث كومرسبنك COMMERZBANK عن خيارات تمكنه من تجنب ايداع الأموال الفائضة لدى البنك المركزي الاوروبي ومن استيعاب تلك الأموال في خزائن خاصة على ان تبقى مغطاة لدى شركات التأمين.



tal anx. ERGO Allianz



بك نهتم

The bank where the
focus is you

• الخدمات المصرفية للأفراد

Personal Banking

• الخدمات المصرفية للشركات

Corporate Banking

• الخدمات المصرفية الإسلامية

Islamic Banking

• الخزينة والاستثمار

Treasury and Investment



الخدمات المصرفية الشاملة

نقدم لكم مجموعة واسعة من المنتجات المصرفية التي تشمل أعمالكم المصرفية الشخصية والتجارية والمرتبطة بالأعمال، هذا بالإضافة إلى خدمات الخزينة والاستثمار.

تغطي أعمالنا حالياً شبكة من الفروع منتشرة في الامارات العربية المتحدة.

Comprehensive banking services for your needs

We offer a wide range of banking products which include your personal and commercial business, this is in addition to the treasury and investment services.

Currently we are operating through a network of branches across the UAE.



600 52 9999



www.almasraf.ae



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

٣ في المئة نسبة ارتفاع أرباح المصارف القطرية و١١ في المئة موجوداتها

QNB في الصدارة تلاه QIB والريان



Dr. R. SEETHARAMAN
DOHA BANK



عبد الله الرئيسي
CBQ



عادل مصطفى
ALRAYAN



باسل جمال علي
QIB



علي الكواري
QNB



عمرو حديبة
IBQ



فهد آل خليفة
KHALIJI



صلاح مراد
AL AHLI



خالد السبيعي
BARWA



عبد الباسط الشبيبي
QIIB

المساهمين EQUITY ٧,٥ في المئة لتصل الى نحو ٤١ مليار دولار أميركي. وتصدر بنك قطر الوطني QNB، أكبر المصارف العربية، الترتيب بالأرباح والموجودات والودائع والقروض وحقوق المساهمين وقاربت أرقامه نصف القطاع مجتمعاً، تلاه بنك قطر الاسلامي والريان فالتجاري وبنك الدوحة.

حققت المصارف القطرية نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٥ حيث ارتفعت أرباحها الصافية NET PROFIT بنسبة ٣,٢ في المئة عن العام ٢٠١٤ لتبلغ ٥,٩ مليارات دولار أميركي وارتفعت موجوداتها ASSETS بنسبة ١١,٣ في المئة لتبلغ نحو ٣١٩ مليار دولار. كما ارتفعت الودائع DEPOSITS بنسبة ٧,٦ في المئة لتصل الى ١٩٥ ملياراً والقروض LOANS ١٦,٢ في المئة وبلغت ٢٢٠ مليار دولار وحقوق

نتائج المصارف القطرية حسب الأرباح خلال العام ٢٠١٥

(الارقام مليون دولار اميركي)

المصرف	الأرباح الصافية	الأصول/الموجودات	الودائع	القروض	حقوق المساهمين	الرأس مال
	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥
١- الوطني QNB	3,120	2,890	147,970	133,620	108,570	99,000
٢- المصرف QIB	560	460	34,900	26,410	3,900	4,160
٣- الريان ALRAYAN	560	550	22,810	22,010	15,280	17,190
٤- التجاري CBQ	390	530	33,910	31,790	19,170	16,430
٥- الدوحة DOHA	380	370	22,890	20,750	14,500	12,630
٦- الدولي الاسلامي QIIB	215	225	11,140	10,550	7,340	7,310
٧- بروة BARWA	200	195	12,420	10,500	6,520	5,560
٨- الاهلي AL AHLI	180	170	8,880	8,620	5,600	5,470
٩- الخليج التجاري KHALIJI	175	160	15,560	14,080	8,500	7,540
١٠- قطر الدولي IBQ	110	160	8,770	8,490	5,550	5,830
المجموع	5,890	5,710	319,250	286,820	194,930	181,120

* ارقام العام ٢٠١٣/٢٠١٢



YOUR BANK TODAY YOUR FUTURE TOMORROW

Wherever we operate in the world, we pride ourselves in our standards of professionalism and excellence in banking.
Our regional teams have extensive local knowledge of their individual markets,
helping your business break through and succeed.

Qatar • Abu Dhabi • Dubai • Frankfurt • Hong Kong • Istanbul • Johannesburg • Kuwait • London • Mumbai • Seoul • Shanghai • Sharjah • Singapore • Sydney • Tokyo • Toronto

www.dohabank.com.qa



2015
**BEST REGIONAL
COMMERCIAL BANK**
The Banker Middle East



بنك الدوحة
DOHA BANK

ارباح المصارف الكويتية ارتفعت ٨ في المئة وموجوداتها ٢,٥ في المئة

بنك الكويت الوطني اول و«بيت التمويل» ثانياً و«البرقان» و«الخليج» و«الأهلي» ثالثاً ورابعاً وخامساً



ميشال عقاد
ABK



CESAR GONZALES BUENO
GULF BANK



EDUARDO EGUREN
BURGAN



مازن الناهض
KFH



عصام جاسم الصقر
NBK



شاهين الغانم
WARBA



لؤي مقاس
KIB



عادل الماجد
BOUBYAN BANK



RICHARD GROVES
AHLI UNITED



الهام يسري محفوظ
CBK

بنسبة ٠,٣ ٪ الى ٢٧,٢٣ مليار دولار. كما زادت القروض بنسبة ٧,٦ ٪ الى ١٣٧,٧ مليار دولار.
واحتل بنك الكويت الوطني NBK المرتبة الاولى بجميع البنود تلاه بيت التمويل الكويتي KFH، فبنك البرقان BURGAN وبنك الخليج GULF BANK وتقدم البنك الأهلي الى المرتبة الخامسة تلتها مصارف لا تقل شأنًا عن مصارف الصدارة بنسب نموها.

حققت المصارف الكويتية نتائج مقبولة بنهاية العام ٢٠١٥ مقارنة بالعام ٢٠١٤ حيث ارتفعت ارباحها الصافية NET PROFIT بنسبة ٨ ٪ من ٢,٣٨ مليار دولار اميركي الى ٢,٥٨ مليار دولار.
كما ارتفعت موجوداتها ASSETS بنسبة ٢,٥ في المئة الى ٢٣٣,٤ مليار دولار وودائعها DEPOSITS بنسبة ٣,١ ٪ الى أكثر من ١٤٦ مليار دولار، كما ارتفعت حقوق المساهمين SHAREHOLDERS EQUITY

نتائج المصارف الكويتية حسب الموجودات

الارقام (مليون دولار اميركي)

المصرف	الموجودات		الودائع		القروض		حقوق المساهمين		الارباح		الرأسمال
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2015
بنك الكويت الوطني NBK	72,800	78,230	37,770	39,980	44,930	39,770	8,650	8,400	935	880	1,670
بيت التمويل الكويتي KFH	57,430	54,800	36,370	36,000	26,950	26,920	6,820	7,010	630	540	1,580
بنك برقان BURGAN	25,700	22,630	15,740	12,850	13,300	14,660	2,780	3,170	295	240	680
بنك الخليج GULF BANK	17,820	18,030	14,510	15,130	13,020	11,980	1,790	1,710	130	120	1,010
الاھلي ABK	11,700	14,450	9,570	12,250	10,100	8,100	1,850	1,870	105	130	540
التجاري الكويتي CBK	13,970	13,390	8,440	8,460	7,610	7,700	1,920	1,850	155	165	470
الاهلي المتحد AHLI UNITED	12,020	12,950	8,820	8,020	8,890	8,290	1,180	1,090	145	160	530
بنك بويان BOUBYAN	8,780	10,390	7,960	6,940	7,200	5,990	1,070	990	120	100	690
الكويت الدولي KIB	5,560	5,940	3,375	3,280	3,890	3,280	825	800	55	50	350
وربة WARBA	1,990	2,580	1,440	1,160	1,810	1,300	350	310	5	1	340
TOTAL المجموع	227,770	233,390	146,245	141,820	137,700	127,990	27,295	27,200	2,575	2,386	7,860

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



Insurance & Reinsurance Brokers
Insurance Consultants



www.ace-ins.com

Part of  MIG

حمد المرزوق: «بيتك - البحرين» الممول الأساسي لمشروع «ديرة العيون»



أكد رئيس مجلس إدارة بيت التمويل «بيتك» رئيس مجلس إدارة بيتك - البحرين حمد المرزوق ان «بيتك» يدعم دائماً المبادرات التي تعمل على استقطاب مشاريع تحتاج الى تمويلات ضخمة ومبتكرة تعزز اقتصاد مملكة البحرين وتساهم في توفير السكن المثالي للمواطن البحريني. وأشار المرزوق الى ان

«بيتك - البحرين» هو الممول الأساسي بمشاركة بعض البنوك المحلية لمشروع «ديرة العيون» والذي يتم تطويره حالياً من قبل شركة ديار المحرق، والتي تدرج تحت الشراكة القائمة بين وزارة الإسكان وشركات التطوير العقاري والمصارف والبنوك المحلية ضمن برنامج «مزايا». وأضاف ان مشروع «ديرة العيون» يقع جنوب ديار المحرق، وتبلغ مساحته ١,٢ مليون متر مربع، وسيضم ٣١٠٠ وحدة سكنية بموجب الاتفاقية الموقعة بين شركة ديار المحرق وحكومة مملكة البحرين، ممثلة في وزارة الإسكان بقيمة تتجاوز ٧٣٠ مليون دولار، مبيناً أنه من المقرر ان تكون وحداته جاهزة للسكن خلال الربع الأخير من العام ٢٠١٧.

الإمارات دبي الوطني، يتبرع بمليون درهم لطباعة ٢٠٠ ألف كتاب ستخصص لتأسيس ٢٠٠ مكتبة في مصر



أعلن بنك «الإمارات دبي الوطني» عن مساهمته بمبلغ مليوني درهم لتوفير مئتي ألف كتاب ضمن حملة «أمة تقرأ» الرضائية التي أطلقها صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي. وستخصص هذه الكتب لتأسيس مكتبات في مئتي مدرسة تفقر للمكتبات في مختلف أنحاء جمهورية مصر العربية ليستفيد منها عشرات الآلاف من الطلبة. وتعليقاً على مساهمة بنك الإمارات دبي الوطني في الحملة، قال هشام عبدالله القاسم نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة بنك الإمارات دبي الوطني: «إن مساهمة بنك الإمارات دبي الوطني في دعم العملية التعليمية لدى الدول والشعوب التي تحتاج الى وقفة حقيقية بجانبها، ينبع من إدراكنا لطبيعة العلاقة بين التعليم والمعرفة من ناحية وبين التنمية الاقتصادية والاجتماعية من ناحية ثانية. ونحن واثقون ان نهضة الاقتصاد العالمي وتطوره لن تتم إلا بنهضة الشعوب العلمية والمعرفية».

يشكلان أكبر كيان مصرفي في المنطقة بأصول ١٧٠ مليار دولار «أبوظبي الوطني» و«الخليج الأول» يبحثان الدمج في ما بينهما



اندره صايغ
FGB



أليكس نيرسبي
NBAD

يجري بنكا أبوظبي الوطني NBAD والخليج الأول FGB محادثات في شأن احتمال دمج أو توحيد أعمال المصرفين بحسب إشعار صادر عنهما موجه لسوق أبوظبي للأوراق المالية. وشكل كل بنك فريق عمل مكوناً من أعضاء الإدارة التنفيذية العليا لدراسة تبعات الدمج أو توحيد الأعمال المحتمل من النواحي التجارية والتنظيمية والقانونية وسيقوم فريقا العمل من كلا المصرفين برفع توصياتهما الى مجلس إدارة البنك التابع له. والجدير ذكره ان الكيان المصرفي الذي سينتج عن دمج بنكي الخليج الأول وأبوظبي الوطني سيؤدي الى إنشاء أكبر كيان في الشرق الأوسط بإجمالي أصول يتجاوز ١٧٠ مليار دولار.

ورحب خبراء بعملية الدمج المحتملة، مؤكدين ان فوائد عملية الاندماج تمتد الى البنوك أطراف الدمج وكذلك المساهمين وعملاء البنوك والاقتصاد الوطني. يذكر ان الرئيس التنفيذي لبنك أبوظبي الوطني هو أليكس نيرسبي ALEX THURSBY والرئيس التنفيذي لبنك الخليج الأول هو اندره صايغ.

«جائزة أفضل فريق لإدارة الموارد البشرية» لبنك الفجيرة الوطني



عبد الله العطر يستلم الجائزة

حصل بنك الفجيرة الوطني NBF على المرتبة الأولى من فئة «أفضل فريق لإدارة الموارد البشرية» في حفل جوائز التميز في الموارد البشرية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ٢٠١٦. وتأتي الجائزة نتيجة للتقدم الملحوظ الذي أحرزه البنك مؤخراً وإعداده خطة استراتيجية خاصة بالموارد البشرية تركز على التوطين وتطوير المواهب وزيادة ارتباط الموظفين. وقد استلم الجائزة عبد الله العطر رئيس ادارة الموارد البشرية في بنك الفجيرة الوطني



البنك السوداني الفرنسي

SUDANESE FRENCH BANK

أن نكون خياركم
المصرفي الأفضل

المقر الرئيسي: الخرطوم - شارع القصر

صندوق بريد: 2775 - الخرطوم - السودان

التلفون: 83771730 - 83776542 - 87013000 (+249-1)

الفاكس: 83771740 - 83774832 - 83790391 (+249-1)

الحميضي في احتفال «الأهلي المتحد» بمرور ٥٠ عاماً على نشاطه في المملكة المتحدة: شاهد ملموس على روح الريادة والثقة والانطلاق الى الأسواق العالمية

على مدى السنوات الماضية. ولفت الى ان فلسفة عمل البنوك المنضوية تحت لواء مجموعة «المتحد» تتميز بالجمع بين مزايا البنك المحلي الذي يحرص على أوثق العلاقات طويلة الأمد مع العملاء، ويكون موضع ثقته واعتمادهم في تقديم أحدث الخدمات المصرفية، وبين قدرات وخبرات البنك الإقليمي، الذي يرحب بخدمتهم ورعاية مصالحهم ودعم فرص ونمو أعمالهم في سائر الأسواق الأخرى التي تنشط فيها المجموعة، سواء على امتداد المنطقة العربية أو بريطانيا.

ويذكر ان مجموعة البنك تضم تحت مظلتها ٨ بنوك تابعة وشقيقة، هي البنك الأهلي المتحد (البحرين)، والبنك الأهلي المتحد (الكويت)، والبنك الأهلي المتحد المحدود (الإمارات العربية المتحدة)، والبنك الأهلي المتحد (مصر)، والبنك الأهلي (سلطنة عمان)، والمصرف التجاري العراقي (العراق)، والمصرف المتحد للتجارة والاستثمار (ليبيا) الى جانب البنك الأهلي المتحد (المملكة المتحدة).



احتفت مجموعة البنك الأهلي المتحد بمرور ٥٠ عاماً من النشاط والنجاح المصرفي في السوق البريطانية. وللمناسبة علق رئيس مجلس إدارة المجموعة في الكويت **محمد مشاري الحميضي** بالقول «باتت المجموعة تحمل قصب السبق بوصفها أعرق البنوك الخليجية والعربية تواجداً ونشاطاً مستمراً في السوق البريطانية». وأشار **الحميضي** الى ان هذا التأسيس في منتصف الستينات، يعد شاهداً ملموساً على روح الريادة والثقة والانطلاق الى الأسواق

العالمية، التي تميز بها مؤسسو البنك الأوائل، إذ لم تمض عقود قليلة على تأسيس بنك بريطانية لبنوك الخليج الأولى، حتى بادر رجال أعمال من الكويت والخليج الى رد الجميل بتأسيس مثل هذا التواجد المصرفي الخليجي والعربي المبكر، في قلب عاصمة المال العالمية لندن، وهي ذات الروح الوثاقة والمبادرة والمتعلقة لتجاوز الحدود المحلية الى ارحب الآفاق التي شكلت الدافع والملمح لمجموعة «المتحد» ولمسيرة إنجازاتها الرائدة



من اليمين: فهد آل خليفة مع اركان البنك

«الخليجي» يقيم غبة رمضانية لموظفيه ويطلق حملة تبرّع خاصة بشهر رمضان المبارك

أقام بنك الخليج التجاري «الخليجي» غبة رمضانية لموظفيه في فندق «دبليو - الدوحة» وذلك تعزيزاً للروابط بين العاملين في البنك خلال شهر رمضان المبارك. وحضر المناسبة التي سادتها أجواء من الود والمحبة، موظفو البنك وعائلاتهم بالإضافة الى الإدارة العليا، حيث تبادل المدعوون التهاني بمناسبة حلول الشهر الكريم. كما شكّل الحفل فرصة مثالية للتضامن وتبادل البركات وإحياء روح التعاون بين الجميع. وتأتي الغبة الرمضانية ضمن سلسلة من المبادرات الإجتماعية التي ينظمها ويرعاها الخليجي خلال شهر رمضان من كل عام، إذ أطلق البنك حملة تبرّع خاصة بهذا الشهر يقوم من خلالها بالتبرّع بريال واحد عند كل عملية شراء يقوم بها العميل باستخدام بطاقات الخليجي الإئتمانية أو بطاقات السحب المباشر.

IBQ والريتز كارلتون - الدوحة يستضيفان الغبة الرمضانية للجمعية القطرية لتأهيل ذوي الاحتياجات الخاصة



استضاف بنك قطر الدولي IBQ فندق الريتز كارلتون - الدوحة، الغبة الرمضانية المخصصة للأشخاص ذوي الاحتياجات الخاصة. وتعليقاً على هذه المبادرة قال الرئيس التنفيذي لـ IBQ **عمر يوحديّة**، «يتضمن برنامج المسؤولية الاجتماعية للبنك مجموعة كبيرة من النشاطات في مجالات مختلفة، وخصوصاً في شهر رمضان المبارك. إن العناية بذوي الإعاقة تتطلب جهوداً متواصلة واستثماراً في تأهيل هذه الفئة اجتماعياً وعقلياً وأكاديمياً وصحياً. نحترم بشدة مهمة الجمعية القطرية لتأهيل ذوي الاحتياجات الخاصة وجهود موظفيه الكبيرة لبناء مجتمع أفضل».

وبدوره قال **إردن كنديجلن**، المدير العام في فندق ريتز كارلتون الدوحة: «نحن سعداء بالاشتراك مع ibq في مبادرة المسؤولية الاجتماعية ونشكر البنك على إتاحة هذه الفرصة لنا».

«الإمارات دبي الوطني»: التموليات طويلة الأجل أنشطة روتينية

اعلن «بنك الإمارات دبي الوطني» ان التموليات طويلة الأجل تمثل أنشطة روتينية واعتيادية في البنوك. و اضاف في بيان انه على مدى السنوات الاربع الماضية يقوم بجمع نحو ٣,٣ مليارات دولار سنوياً على شكل تسهيلات تمويل طويلة الاجل من خلال مزيج من صفقات التمويل العامة والخاصة متعددة الطرف.

ثلاثة القاب مرموقة يحصدها بنك الامارات دبي الوطني
هشام القاسم: تؤكد مكانتنا الرائدة في المنطقة وتفوقنا بالابتكار



صورة جماعية لفريق الاداريين في «الامارات دبي الوطني» خلال حفل التكريم



هشام القاسم يلقي كلمة

حصد بنك الامارات دبي الوطني، البنك الرائد في منطقة الشرق الاوسط، ثلاث جوائز هي «افضل بنك في الشرق الاوسط» و«افضل بنك في دولة الامارات العربية المتحدة» و«افضل بنك رقمي في الشرق الاوسط»، خلال فعاليات النسخة الخامسة والعشرين من جوائز «يوروبني الشرق الاوسط للتميز لعام ٢٠١٦»، ليصبح اول بنك يحظى بهذه الجوائز المرموقة على مستوى الدولة والمنطقة.

وحضر الحفل الذي اقيم في دبي نائب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب **هشام عبدالله القاسم**، اضافة الى مجموعة من المديرين التنفيذيين والاداريين في البنك وكوكبة من المصرفيين من دول المنطقة.

وفي ختام الحفل قال **قاسم** «يؤكد هذا التكريم المرموق لبنك الامارات دبي الوطني على مكانة البنك الرائدة في المنطقة وتفوقه في الابتكار والتركيز على العميل في المقام الاول، ولكم يسرنا ان تحظى جهودنا الحثيثة بالتكريم والتقدير، الامر الذي يسلط الضوء على عمق التزامنا بالارتقاء بمستوى منتجاتنا وعملياتنا وخدماتنا نحو آفاق جديدة من التميز».



قناة السويس للتأمين

Suez Canal Insurance

الثقة.. وراثة البال

16569
Call Center

SCI
تأسست عام ١٩٧٩

المركز الرئيسي: ٣١ شارع محمد كامل مرسى - اللهعديسين - الخيرة

تليفون: ٣٧١٠١٠٥١ - ٣٧١٠٦٨١٨ فاكس: ٣٣٣٥٤٠٧٠ - ٣٣٣٥٠٩٨١

حقوق الاكتتاب وصلت إلى ٩ مليارات درهم

بنك دبي الإسلامي ينجح بزيادة رأسماله بقيمة ٣,٢ مليارات درهم



د. عدنان شلوان

بنك دبي الإسلامي



محمد ابراهيم الشيباني

بنك دبي الإسلامي

نجح بنك دبي الإسلامي (المدرج في سوق دبي المالي تحت رمز التداول DIB)، في زيادة رأسماله من خلال إصدار حقوق اكتتاب بقيمة ٣,٢ مليارات درهم، وقد لاقى هذا الإصدار إقبالاً هائلاً من المستثمرين فتجاوز الاكتتاب الحد المطلوب ليصل المبلغ النهائي إلى ٩ مليارات درهم تقريباً.

ومع هذا الإصدار، يزيد رأسمال البنك الموزع على الأسهم من ٣,٩٥ مليارات درهم إلى ٤,٩٤ مليارات درهم، من خلال إصدار ٩٨٨,٤٣٧,٧٧٧ سهماً جديداً. وللمناسبة، قال مدير ديوان صاحب السمو حاكم دبي ورئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي **محمد ابراهيم الشيباني** «يشكل الإقبال العالي غير الاعتيادي على حقوق الاكتتاب إشارة قوية جداً تدلّ على ثقة السوق ببنك دبي الإسلامي، ومجلس إدارته، والإدارة العليا. وانطلاقاً من الزخم الذي حققناه في العامين والنصف الأخيرين، سنواصل تطبيق استراتيجيتنا الهادفة إلى تحقيق حافز دائم للأعمال على المدى المتوسط.

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك دبي الإسلامي **د. عدنان شلوان** «يأتي إصدار حقوق الاكتتاب في وقت دقيق، إذ سيسمح لنا بمواصلة جهودنا نحو تطوير الأعمال الإضافية عبر الانخراط أكثر فأكثّر في الفئات الحالية والجديدة للشركات والمؤسسات في إطار الجهود التي يبذلها البنك لمتابعة مسيرته نحو كسب حصة أكبر في سوق الإمارات».

أضاف: «بفضل زيادة رأس المال من خلال هذا الإصدار، سنتمكن من تطبيق أجندتنا وخططنا الطامحة مع الالتزام بشروط الجهات الرقابية وفقاً للتعليمات المتعلقة برأس المال والسيولة التي وضعها مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي».

١,٩ مليار دولار إجمالي أصوله

بنك الخرطوم يحصل على موافقة فتح فرع في الإمارات



فادي الفقيه

بنك الخرطوم

أعلن بنك الخرطوم عن حصوله على مصادقة من المصرف المركزي في الإمارات لفتح فرع هناك يعمل وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية.

وأوضح الرئيس التنفيذي للبنك **فادي الفقيه** أن الفرع سيشكل إضافة نوعية للبنك ومنفذاً خارجياً للاقتصاد السوداني، وأنه سيعمل على تقديم باقة من الخدمات المصرفية الإسلامية لقطاعي الأفراد والشركات، إلى جانب خدمة الجهات التي تربطها علاقات تجارية مع السودان، كما أن الفرع سيكون نافذة خارجية للاقتصاد السوداني مع المساعدة في تقديم حلول لمشكلات التحويلات الخارجية.

ويعتبر بنك الخرطوم من أكبر وأعرق المؤسسات المالية والمصرفية في السودان، وقد حقق العديد من النجاحات الكبيرة على مستوى السودان والمصارف الإسلامية وقد حقق البنك في العام ٢٠١٥ عائداً على حقوق الملكية نسبته ٢٤,١٥ في المئة بينما بلغ العائد على الأصول نسبة ٣,٣١ في المئة حيث بلغت جملة أصول البنك ما يعادل مبلغ ١,٩ مليار دولار. وكذلك حصل البنك على تقييم (AA-) للسنة الخامسة على التوالي من قبل الوكالة الإسلامية للتصنيف الائتماني IIRA كما تم رفع اسم البنك من قائمة الحظر الأميركي المفروض على السودان وذلك في العام ٢٠١١.

بنكا كوريا واندونيسيا المركزيان يتعرضان لهجمات إلكترونية

تعرض بنكا كوريا واندونيسيا المركزيان لهجمات إلكترونية استهدفت موقعيهما على شبكة الانترنت منذ أن توعدت مجموعة القرصنة الالكترونية «انونيماس» باستهداف بنوك من مختلف أنحاء العالم.

وقال مسؤولون أنه لم يتم الاستيلاء على أموال في الهجمات على البنكين ولم تتوافر أي معلومات عن هوية القرصنة.

اسرار مصرفية

● علمت «البيان الاقتصادية» أن مصرفين لبنانيين لديهما فروع في العراق يتجهان لتعزيز تواجدهما في هذه السوق وأولى المؤشرات تغيير طاقم المدراء والموظفين فيها.

● مصرف تركي غير مسجل في العراق ولا يملك أي فرع فيه يعمل على نقل الأموال بواسطة «الحقائب» عبر الحدود وتحديداً عبر ممّر إبراهيم خليل من دون حسيب أو رقيب!

● مصدر مصرفي يؤكد أن انسحاب أي مصرف لبناني من المصارف العشرة الموجودة في العراق، أمر مستبعد.

● أكدت مصادر مصرفية أن صندوق النقد الدولي IMF والبنك الدولي WORLD BANK مستاءان جداً من تجميد أموال المصارف الأجنبية في فروع البنك العراقي المركزي داخل أربيل والسليمانية.

عدد مجلة «المصارف» لشهر حزيران في الأسواق



صدر عدد حزيران (يونيو) ٢٠١٦ مجلة «المصارف» الكويتية متضمناً أبرز التطورات المصرفية والإقتصادية العالمية منها والمحلية. وجاءت افتتاحية العدد بقلم رئيس التحرير **د. محمد الحساوي** بعنوان «مؤسسات حكومية بروح القطاع الخاص» أشار فيها إلى أن المراقب لأداء المؤسسات الحكومية يشعر بأن الانتاجية وما يترتب عليها من خدمات أقل في المستوى بكثير من مؤسسات القطاع الخاص على الرغم من حجم النفقات.



«مؤسسة التمويل» و«البنك الأوروبي للتنمية» يسهمان في زيادة رأس مال «أوديا بنك»

سمير حنا: شهادة على نجاح الاستثمار الجديد لبنك عوده

أعلن «أوديا بنك» ODEA BANK التركي ان كلاً من «مؤسسة التمويل الدولية» و«البنك الأوروبي للتنمية والتعمير» سيساهم في زيادة رأسمال المصرف التابع لمجموعة «بنك عوده» والبالغة قيمتها مليار ليرة تركية.

وقال: «ان زيادة رأس المال هذه ستؤمن لمصرف أوديا بنك مزيداً من المرونة المالية التي ستتيح له التوسع في تمويل الإقتصاد الحقيقي في تركيا وتمويل مشاريع البنية التحتية الكبرى وزيادة فرص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحصول على التسليف. كما يزمع أوديا بنك الاستثمار في تقنيات جديدة لتعزيز شبكته المصرفية الرقمية واستقطاب مليون شخص من غير المتعاملين مع المصارف في تركيا».

وتعليقاً على هذه الصفقة، صرّح الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك عوده ورئيس مجلس إدارة أوديا بنك سمير حنا قال «نرحب بالبنك الأوروبي للتنمية والتعمير وبمؤسسة التمويل الدولية كما بباقي المستثمرين كشركاء جدد لنا في أوديا بنك. ونحن نتطلع الى مرحلة جديدة من نمو أوديا بنك في السوق المصرفية التركية الواعدة. إن زيادة رأس المال هذه هي أكبر زيادة رأسمال في القطاع المصرفي التركي خلال السنوات الأخيرة وشهادة على نجاح الاستثمار الجديد لبنك عوده في تركيا. إن أوديا بنك هو ركيزة أساسية لنمو بنك عوده ونحن مستمرون في الالتزام بتطويره وتنميته مستقبلاً».



مجموع ودائع مصرف لبنان

يرتفع بمقدار ٣٠٢,٨ مليار ليرة

ارتفعت الكتلة النقدية (م) بمقدار ٣٩٧ مليار ليرة لبنانية (٢٦٣,٤٩ مليون دولار) خلال الأسبوع الأول المنتهي في ٢٦ أيار ٢٠١٦ لتصل الى ١٨٩٥٢٦ مليار ليرة (١٢٥,٧٢ مليار دولار) متقدمة بنسبة ٤,٧٧ في المئة مقارنة مع الفترة نفسها السنة الماضية وبنسبة ١,٥٧ في المئة منذ بداية السنة.

كما تقدمت الكتلة النقدية (م) خلال الفترة نفسها بمقدار ٩٥ مليار ليرة (٦٢,٧٤ مليون دولار) وذلك نتيجة ارتفاع الودائع تحت الطلب بمقدار ١٩٨ مليار ليرة (١٣١,٣٤ مليون دولار).

أما مجموع الودائع (باستثناء الودائع تحت الطلب) فقد شهد تقدماً بمقدار ٣٠٢,٨ مليار ليرة (٢٠٠,٨٦ مليون دولار).

مصرف لبنان يواصل مبادراته

التحفيزية في ظل ليرة مستقرة

اظهرت الاحصاءات زيادة في الميزانية المجمعة للمصارف بنسبة ١,٠٤ في المئة ووصولها الى ١٨٨ مليار دولار، وارتفعت موجودات القطاع بنسبة ٤,٧٥ في المئة.

وبحسب ارقام مصرف لبنان فإنه من المتوقع ان تسجل الودائع المصرفية نمواً في عام ٢٠١٦ يراوح بين ٤,٥ و ٥ في المئة اي ان مبالغ مقدرة بـ ٨ مليارات دولار ستدخل الى لبنان، وهذا الرقم يكفي لتمويل القطاعين العام والخاص وهذا ما يؤدي بحسب الخبراء الى استقرار سعر صرف الليرة واستقرار قاعدة الفوائد في لبنان، مما يسمح لمصرف لبنان بمواصلة المبادرات التحفيزية التي يطلقها لتفعيل الطلب الداخلي ولتأمين النمو الاقتصادي وفرص العمل.

BEIRUT

HEADQUARTER & MAIN BRANCH
Adnan El Hakim Street - Hejei Bldg. - Jnah
Tel: +961 1 826740/5 - Fax: +961 1 841190
Web Site: www.meabank.com
E-mail: JnahBranch@meabank.com

VERDUN

Verdun Street - Azar Bldg.
Tel: +961 1 790203/4/7/8/9
Fax: +961 1 790205
E-mail: verdun@meabank.com

BIR HASSAN

Al Wissam Bldg. - Al Safarat Street
Tel: +961 1 854222/837612
Fax: +961 1 839628
E-mail: bir_hassan@meabank.com

AIRPORT ROAD

Airport Road - Baydoun Center
Tel: +961 1 452879 - Fax: +961 1 452879
E-mail: airportroad@meabank.com

BESHARA EL KHOURY

Beshara El Khoury - Blvd. Beshara El Khoury -
Palm Center
Tel: +961 1 661850/851

SOUTH

TYR

Jounblat roundabout - ElRez Bldg.
Tel: +961 7 345333 - Fax: +961 7 345666
E-mail: tyr@meabank.com

NABATIEH

Mahmoud Fakih Street - Hejei Bldg.
Tel: +961 7 766222 - Fax: +961 7 769005
E-mail: nabatieh@meabank.com

NEW BRANCHES

HAMRA

Hamra Street - Hamra Star (Itani Bldg)
Phone: +961(1)748801 - 748802,
Fax: +961 (1) 748803

MAZRAA

Korniche el Mazraa - Hejei Bldg.
Phone: +961(1)303248 - 303348
Fax: +961(1) 303265

SAINTE THERESE

Hadath, Saint Therese Main Road,
Sbeity bldg. block A,
Phone: +961(5)461208 - 462204 - 461645
Fax: +961(5)470401

MINET EL HOSN

Minet El Hosn - Bay Tower
Phone: +961 1 361128
Fax: +961 1 361167

20 BRANCHES IN LEBANON 2 BRANCHES IN IRAQ

IRAQ

BAGHDAD

Baghdad - Karrada Kharej - MEAB Building
Tel: +964 (0) 780 9284046

BASRA

Basra - Aljaazir - MEAB Building
Tel: +964 (0) 780 9284053 or
+964 (0) 780 9284054

SAIDA

Dandashi Center
Elia Cross Road
Tel: +961 7 723607/8/9
Fax: +961 7 723602
E-mail: saida@meabank.com

ALMAJADEL

Amine Ayyoub Center - Almajadel Main Road
Tel: +961 7 411100 - Fax: +961 7 411916
E-mail: majadel@meabank.com

JAL EL BAHER

Jal El Baher - Sea Center
Tel: +961 7 351401
Fax: +961 7 351403
E-mail: JalElBaher@meabank.com

GHAZIEH

Ghazieh-Maritime Road-Saleh Center
Tel: +961 7 225106/107/108

MOUNT - LEBANON

DORA

Dora Blvd. - Moukarri Center
Tel: +961 1 266685/7 - Fax: +961 1 249052
E-mail: dora@meabank.com

GHOBEIRY

Assad Al-A Assad - Al Naer Building
Tel: +961 1 543436 - Fax: +961 1 543437
E-mail: ghobeiry@meabank.com

ELISSAR

Elissar - Mazraat Yachouh - Main Road, Hejei
Center
Tel: +961 4 928134/5/6/7

CHIAH

Hejei Bldg. - Hadi Nassrallah Cross Road
Tel: +961 1 277883/5 - Fax: +961 1 277634
E-mail: chiah@meabank.com

BEKAA

CHTOURA - JDITA

Choura - Jdita - Main Road, Yassine Center
Tel: +961 8 545680/61/62/63

كرّس أعلى معايير الحوكمة الرشيدة والأخلاقيات في أنظمة العمل «جمال ترست بنك»، يوقع إعلان الحوكمة والنزاهة في مقره



خلال حفل التوقيع

وقّع جمال ترست بنك في مقر إدارته العامة إعلان الحوكمة والنزاهة المسمّى INVESTORS FOR GOVERNANCE & INTEGRITY DECLARATION (IGI) بحضور رئيس مجلس الإدارة، المدير العام **أنور جفال**، عضو مجلس الإدارة الدكتور **حسان رفعت** والدكتور **محمد شعيب**، ورئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة Capital Concept S.A.L **ياسر عكاوي**.

ويأتي التوقيع على هذا الإعلان ليمثل جزءاً لا يتجزأ من إستراتيجية المصرف التي ستعتمد إطار الحوكمة على أساس الأداء. فالمصرف، وعن طريق تكريس أعلى معايير الحوكمة الرشيدة والأخلاقيات في أنظمة العمل، يعزّز التوجّه نحو التخفيف من المخاطر ليتسنى له التركيز على الإستراتيجيات التقدمية التي من شأنها تعزيز النمو في أعماله محلياً ودولياً، فضلاً عن توفير جميع الضمانات الضرورية لأصحاب المصالح المتعاملين مع المصرف. كما أن اعتماد هذه المبادئ سيسمح للمصرف بتوسيع آفاقه وإبراز أفضل الفرص الممكنة للتعامل معه.

ولكي يتمكن جمال ترست بنك ش.م.ل من التوقيع على إعلان ال IGI، فقد صوّت مجلس الإدارة مجتمعاً على تبني توصيات شركة Capital Concepts S.A.L التي عملت على تقييم ممارسات الحوكمة الرشيدة وأخلاقيات العمل في المصرف على مستوى مجلس الإدارة واللجان المنبثقة عنه واللجان المتخصصة، كما على مستويات الضبط الداخلي وسياسة الإفصاح. وتمّت عملية التقييم إستناداً إلى أفضل الممارسات المعترف بها من قبل مصرف لبنان ومجموعات IFC و OECD و GCGF والمعتمدة لتأمين الحماية القصوى لحقوق المساهمين.

تشديد من المصارف الفرنسية على استمرار نظيراتها اللبنانية التزام معايير العمل المعتمدة في الأسواق المالية الدولية

أعربت المصارف الفرنسية بعد لقاءها وفداً من جمعية المصارف عن الحرص على مواصلة وتعميق علاقات العمل مع المصارف اللبنانية ضمن شفافية المعلومات العائدة للزبائن والعمليات، كما شدّدت على ضرورة التزام المصارف اللبنانية بمعايير العمل كافة المعتمدة في الأسواق المالية الدولية، لا سيّما الأوروبية والأميركية منها، نظراً لموقعها المركزي في تمويل ومقاصة التجارة العالمية.

وبحسب مصدر مصرفي معني «هذا اللقاء ساهم في تعزيز علاقات المراسلة مع المصارف الفرنسية، كما أظهر مدى انتشار ثقافة مصرفية ومالية جديدة في العالم، عنوانها شفافية المعلومات وآليات تبادلها تسهيلاً للتدفقات التجارية والمالية بين الدول».

أرباحه الصافية ارتفعت بنسبة ٣٠ في المئة نتائج جيدة لبنك الإمارات ولبنان



كلود روفان

ELB



فاروج نركيزيان

ELB

حقّق بنك الإمارات ولبنان ELB نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٥ حيث ارتفعت أرباحه الصافية NET PROFIT من ٦,٩ ملايين دولار في العام ٢٠١٤ إلى ٨,٩٣ ملايين دولار في العام ٢٠١٥ أي بنمو نسبته ٢٩,٨ في المئة. كما ارتفع مجموع الموجودات ASSETS بنسبة ١ في المئة إلى ١,٥١ مليار دولار والقروض والتسليفات LOANS بنسبة ٤,١ في المئة إلى ٦١٢,١ مليون دولار والودائع DEPOSITS بنسبة ٢,٣ في المئة إلى ١,١٥ مليار دولار وحقوق المساهمين SHAREHOLDERS EQUITY بنسبة ٢,١ في المئة إلى ٢٧٦,٧ مليون دولار.

يذكر ان رئيس مجلس إدارة البنك هو **فاروج نركيزيان** والمدير العام **كلود روفان** CLAUDE RUFIN.

أرباح فيدوس ارتفعت بنسبة ١٨,٧ في المئة وإيراداتها التشغيلية ١٠ ملايين دولار

بلغت قيمة الإيرادات التشغيلية لشركة فيدوس المالية FIDUS نحو ١٠ ملايين دولار أميركي خلال العام ٢٠١٥ بنمو نسبته ١٥ في المئة عن العام ٢٠١٤ وارتفعت أرباحها العامة بنسبة ١٨,٧ في المئة إلى ١,٦٥ مليون دولار وزادت موجوداتها بنسبة ٧٩ في المئة إلى نحو ٥٠٠,٤ مليون دولار. يذكر ان رئيس مجلس إدارة الشركة هو **انطون صحنواوي**.

مصرف لبنان يبيح للمصارف والمؤسسات المالية إقراض الشركات العقارية او المساهمة فيها

ادخل مصرف لبنان تعديلاً على القرار رقم ٧٧٧٦/٢٠١١ المتعلق بعمليات التسليف والتوظيف والمساهمة والمشاركة، فأباح للمصارف والمؤسسات المالية اقراض الشركات العقارية او المساهمة فيها مباشرة او غير مباشرة.

واشترط القرار ان يكون موضوع الشركة العقارية محصوراً بشراء عقارات مبنية في لبنان او اقسام فيها، مفرزة او قيد الافراز، وتم تمويل بنائها بتسهيلات مقدمة من المصارف والمؤسسات المالية العاملة في لبنان وما تزال هذه التسهيلات قائمة ولا تقل عن ٥٠ في المئة من قيمة العقارات المنوي تملكها.

كما حظر القرار على المصارف والمؤسسات المالية انشاء او المساهمة بإنشاء الشركات العقارية.

STABILITY



RENEWABLE ENERGY LOANS

ARTISTIC PRODUCTION LOANS

ENVIRONMENTAL LOANS

EDUCATIONAL LOANS

HOUSING LOANS

KNOWLEDGE ECONOMY



مصرف لبنان
BANQUE DU LIBAN

www.bdl.gov.lb

بنك البحرين والكويت يؤسس مكتباً تمثيلياً في تركيا رياض ساطر: التوسع من ركائز استراتيجيتنا الطموحة



أسس بنك البحرين والكويت - BKBK، مكتباً تمثيلياً في تركيا يقع في منطقة ليفنت التي تعد منطقة المال والأعمال في اسطنبول.

ولمناسبة الافتتاح، قال الرئيس التنفيذي للبنك **رياض ساطر**: «إن التوسع في الأسواق الدولية وتنويع مصادر الدخل يعدّ من ركائز استراتيجية البنك

الطموحة، وقد كان من المنطقي أن يتوجه البنك إلى السوق التركية لتكون وجهتنا الرئيسية ضمن خطة التوسع، خصوصاً وأن تركيا تعدّ سوقاً مهمة وشريكاً تجارياً مميزاً لدول مجلس التعاون الخليجي».

وكان البنك أعلن مؤخراً عن اكتتاب ناجح لزيادة رأس المال بقيمة ١٠٠ مليون دينار بحريني (٢٦٥,٣ مليون دولار) في شكل سندات رأس المال المستدime من الفئة «١» القابلة للتحويل. وقد بلغ إجمالي سندات رأس المال المكتتب فيها ٨٦,٩٨ مليون دينار بحريني، وهو ما يمثل ٨٦,١ بالمئة من إجمالي الاكتتاب. وسوف تستخدم زيادة رأس المال لتمويل مبادرات التوسعة الاستراتيجية للبنك على المستويين المحلي والعالمي.

تصنيفها الأعلى في المنطقة

مصرفيون وخبراء مال أشادوا بزيادة رأسمال مجموعة QNB

أصدرت مجموعة QNB أدوات مالية رأسمالية متجددة ضمن الشريحة الأولى من رأس المال الإضافي بقيمة ١٠ مليارات ريال، من خلال إصدار خاص لدعم نسبة كفاية رأس مال المجموعة، وذلك في ضوء توسع أنشطة المجموعة وعملياتها بموجب خططها الاستراتيجية وللإستمرار بالوفاء بالمتطلبات الرقابية والتنظيمية.

خطوة QNB كانت مدار تعليقات من قبل مصرفيين وخبراء مال أجمعوا على أن التصنيف الائتماني والجدارة الائتمانية العالية لدولة قطر دعمت بنك قطر الوطني في حصوله على قرض زيادة رأس ماله.

وقال المصرفي والخبير المالي **عبدالله خاطر** «استطاع بنك قطر الوطني الحصول على زيادة رأس المال في وقت قياسي، نتيجة الثقة العالية التي يتمتع بها الإقتصاد القطري وقطاعاته المتعددة ومنها البنوك».

من جهته أكد الخبير المالي **رستم شديد** قدرة قطر الوطني على الوفاء بالتزامات هذا الإصدار من خلال إعادة توظيفه والتوسع في الأسواق المحلية والعالمية.

هذا وحافظت مجموعة QNB على تصنيف إئتماني مرتفع يعتبر ضمن الأعلى في المنطقة طبقاً لعدد من وكالات التصنيف العالمية الرائدة مثل «ستاندرد أند بوزر» (A+)، وموديز (Aa3) وفيتش (AA-) وكايبیتال انتليجنس (AA-)، كما حازت المجموعة على جوائز عديدة من قبل العديد من الإصدارات المالية المتخصصة أبرزها مجلة «أسواق بلومبرغ» ومجلة «يوروماني» وغيرها.

بنك الفجيرة الوطني يطلق سلسلة المعرفة ٢٠١٦: تسليط الضوء على تأثير تغيير التنظيمات وتحديات السوق على الشركات الاماراتية



فيكرام برادهان

NBF

اطلق بنك الفجيرة الوطني NBF وللمرة الاولى سلسلة المعرفة ٢٠١٦، وهي فعالية افتتاحتها للتواصل هدفها اطلاع عملاء البنك على احدث التطورات في السوق. وجمعت سلسلة المعرفة الخبراء والمحللين في الامارات في سلسلة من جلسات التواصل المستمرة ليوم واحد في الفجيرة وابو ظبي ودبي لتحديد الاتجاهات والفرص المتاحة التي تؤثر على الشركات في دولة الامارات ومناقشتها.

وشدد الخبراء المتحدثون في سلسلة المعرفة من شركة «برايس ووترهاوس كوبرز» PWC ولجنة الاعمال التابعة لغرفة التجارة الدولية وشركة «فورسبوينت» FORCEPOINT للامن السايبري التابعة لشركة رايثيون RAYTHEON الاميركية وشركة «تريجوري تيوتور» TREASURY TUTOR الاستشارية للأسواق المالية على اهمية التهيؤ لمواجهة ابرز المشاكل التي قد تؤثر على الشركات في دولة الامارات، بما فيها التغيرات في القوانين التجارية التي تشمل الطرح المرتقب للضريبة على القيمة المضافة والتحديات كتزايد الاحتيال على الانترنت حول العالم وتفاقم تقلبات التجارة العالمية.

يذكر ان **فيكرام برادهان** هو رئيس الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات في بنك الفجيرة الوطني.



حشد من عملاء البنك

«بنك الإمارات دبي الوطني» يؤكد استمراره في دعم عملائه المنتسبين لبرنامج «كفالة»

أكد الرئيس التنفيذي لبنك الإمارات دبي الوطني في السعودية المهندس **لؤي عبد الجواد** استمرار دعمه لعملائه المندرجين ضمن برنامج «كفالة» الذي يهدف بالمقام الأول الى دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

وقال **عبد الجواد** «نحن فخورون بكوننا أول بنك غير سعودي يلتحق بهذا البرنامج، وهذا يأتي ضمن خططنا الاستراتيجية التي تأتي في صدارة أولوياتها وان نكون جزءاً حيوياً وداعماً في المجتمع المحلي، ومن هنا أود التأكيد على استمرارنا دعم عملائنا الحاليين المندرجين في برنامج كفالة إضافة الى العملاء المستقبليين كي نسهم في دفع عجلة التنمية الإقتصادية».

إتحاد المصارف العربية أطلق موسوعة التشريعات والقوانين المصرفية العربية

النقيب الهاشم: تسهل للباحث الحصول على المعلومات التي يريدها

وسام فتوح: أول موسوعة توثق التشريعات المصرفية العربية



مشهد عام



من اليمين: د. بول مرقص، النقيب انطونيو الهاشم، وسام فتوح والمحامي زاهر عازوري

العربية، ومصارفنا الأعضاء، والمؤسسات الدولية، كانت تثار دائماً مسألة القوانين والتشريعات المصرفية، وضرورة تعزيز الثقافة القانونية المصرفية.

من هنا أنت هذه الموسوعة والتي نطلقها اليوم من بيتها، بيت المحامي - وهي:

* أول موسوعة مصرفية قانونية في عالمنا العربي توثق التشريعات المصرفية العربية.

* تشمل القوانين والتشريعات ذات الصلة بالعمل المصرفي والمالي وأسواق رأس المال، وهيئة الأوراق المالية والبنوك المركزية والتعاميم الصادرة عنها وعن الحكومات لتكون متاحة لأي باحث أو قانوني أو محام أو قاضٍ أو مستثمر أو مصرفي.

* ترصد نقاط التقاطع والإختلاف بين الأنظمة والقوانين المصرفية العربية.

العربية نجح في تمكين المصارف العربية من ان تؤدي دوراً مهماً في الساحة المصرفية الدولية، والاتحاد هو اليوم مرجع للمجتمع المصرفي العالمي ويؤدي دوراً أساسياً في حماية القطاع المالي العربي.

وتطرق النقيب الى الموسوعة القانونية التي يحتفل بها اليوم وقال انها تهدف الى التعريف بالوضع القانوني المصرفي العربي، وتشمل هذه القوانين ذات الصلة بالعمل المالي والمصرفي والمؤسسات العاملة في السوق المالية وهي تسهل للباحث الحصول على المعلومات التي يريدها، وأضاف ان هذه الموسوعة شمولية علمية في المعالجة تساهم في تطوير العمل المصرفي العربي.

بدوره تحدث **فتوح** فقال: من خلال تواصلنا واجتماعاتنا المتكررة مع البنوك المركزية

أطلق إتحاد المصارف العربية من قاعة الإحتفالات الكبرى في بيت المحامي - بيروت، برعاية وحضور نقيب المحامين في بيروت أنطونيو الهاشم، موسوعة التشريعات والقوانين المصرفية العربية، بحضور حشد من القضاة والمحامين والقانونيين والمصرفيين يتقدمهم الأمين العام لإتحاد المصارف العربية وسام حسن فتوح والمحامي العام التمييزي ندى الأسمر ممثلة مدعي عام التمييز القاضي سمير حمود.

استهل حفل الافتتاح الذي قدّم له رئيس لجنة الدراسات والشؤون المصرفية في نقابة المحامين في بيروت الدكتور **بول مرقص** بكلمة للنقيب الهاشم عرض فيها لمسيرة اتحاد المصارف العربية ودوره في دعم الاقتصادات العربية والتنمية الشاملة في العالم العربي. وقال النقيب الهاشم: ان اتحاد المصارف

٤٨,٥٦ مليار دولار احتياطات مصرف لبنان في منتصف حزيران

ارتفعت موجودات مصرف لبنان ٣,٢٨ مليارات دولار خلال النصف الأول من شهر حزيران الماضي الى ٩٨,٢٣ مليار دولار، وذلك إثر الزيادة بنسبة ٢١,٠٢ في المئة في محفظة الأوراق المالية الى ٢٢,٨١ ملياراً، والارتفاع بنسبة ١,٠٢ في المئة في التسليفات للقطاع المالي اللبناني، الى ٥,٣٩ مليارات دولار، تزامناً مع تحسن قيمة الاحتياطات بنسبة ٠,١٧ في المئة الى ٤٨,٥٦ مليار دولار.

وانخفضت حصة الاحتياطات الى ٤٩,٤٤ في المئة من مجموع ميزانية هذا الأخير، كما في منتصف شهر حزيران من سنة ٢٠١٦ من ٥١,٠٦ في المئة في نهاية شهر أيار من العام نفسه و ٥٥,٠٩ في المئة في منتصف شهر حزيران من العام الماضي.

مصرف لبنان يمدد استخدام الضمانات العقارية

لتخفيف مخاطر الائتمان ثلاث سنوات اضافية

مدّد مصرف لبنان بموجب القرار الوسيط رقم ١٢٢٧٧ تاريخ ٧ حزيران الماضي ثلاث سنوات اضافية مهلة السماح للمصارف بالاستمرار في استخدام الضمانات العقارية لتخفيف مخاطر الائتمان، لكن فقط بالنسبة الى الديون المصنفة ضمن محفظة القروض المتعثرة المحددة في النصوص التنظيمية الصادرة عن المصرف المركزي.

وجاء في المادة الاولى من القرار: سمح للمصارف التي تعتمد المنهج المعياري APPROACH STANDARDIZED في احتساب مخاطر الائتمان ضمن الدعامة الاولى I PILLAR من اتفاقية بازل ٢ باستخدام التقنيات التالية للتخفيف من مخاطر الائتمان: الضمانات المالية المؤهلة، والتقاص بين الموجودات والمطلوبات داخل الميزانية، والكفالات المؤهلة المقدمة من اطراف مقابلة والمشتقات الائتمانية التي سيجري تحديدها بشكل مفصل من قبل لجنة الرقابة على المصارف.

جمعية مصارف البحرين تنوّه بأهمية دعم المركزي في تعزيز النهوض بالقطاعين المالي والمصرفي



خلال الاجتماع

ركز الاجتماع الدوري الذي عقد بين مجلس إدارة جمعية مصارف البحرين (BAB) برئاسة **عبد الرزاق القاسم** وأعضاء مجلس مصرف البحرين المركزي برئاسة المحافظ **رشيد المعراج** على عدد من المواضيع المقدمة من قبل أعضاء الجمعية والمتعلقة ببعض التشريعات الصادرة من قبل المصرف المركزي، وذلك بغية التوصل الى صيغة توافقية بين الطرفين بشأن تنفيذ هذه التشريعات، وبما من شأنه النهوض بهذا القطاع الحيوي وتعزيز مساهمته في الناتج الوطني ككتاني أكبر قطاع اقتصادي بعد النفط. وأكدت جمعية مصارف البحرين أهمية الدعم الذي تلقاه المؤسسات المالية والمصرفية من قبل محافظ مصرف البحرين المركزي، منوهة بأهمية هذا الدعم في تطوير عمل القطاع المالي والمصرفي، وتكامل مكوناته من كوادر بشرية مؤهلة في معاهد وكليات وطنية متخصصة، وبيئة تشريعية وقانونية ورقابية شفافة ومتكاملة، وبنية تحتية متطورة. وشددت الجمعية على ان هذه الإجراءات الحكومية أسهمت بفاعلية في تعزيز تنافسية المؤسسات المالية المصرفية الوطنية، وتلافي وقوع أية أزمات مالية أو اقتصادية والاستفادة من فرص التمويل في تنشيط مختلف قطاعات الإقتصاد الوطني.

بنك بروة كرم موظفيه الأكثر تميزاً خلال حفله السنوي خالد السبيعي: أنتم الشركاء الحقيقيون في النجاحات المتتالية



خالد يوسف السبيعي

BARWA BANK

أقام بنك بروة BARWA BANK، أكثر البنوك المتوافقة مع الشريعة الإسلامية تقدماً في قطر، حفلته السنوي لعام ٢٠١٦ الى جانب مأدبة سحور لموظفيه في فندق سانت ريجيس الدوحة، وذلك

احتفاءً بشهر رمضان المبارك والتزاماً بالتقليد السنوي للمجموعة والمتمثل بتكريم أعضاء فريق العمل الأفضل أداءً والأكثر تميزاً. وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي بالوكالة للمجموعة **خالد يوسف السبيعي** «أنتم شركاء مجموعة بنك بروة الحقيقيين في النجاحات المتتالية التي تحققت بفضل الله تعالى أولاً ومن ثم أفكاركم الإبداعية، عملكم الجاد، وروح الفريق الواحد التي تتمتعون بها، هي العناصر الأهم التي أمدتنا بالقوة، ليس للبقاء فحسب، بل لننمو ونزدهر في سوق أبرز ما يميزه هو المنافسة القوية». وخلال الفعالية، قامت مجموعة بنك بروة بتكريم ٣٠ من أفضل الكوادر ومنحهم جائزة التميز في قطاع الأعمال لهذا العام، وذلك نظراً لجهودهم الدؤوبة، أدائهم المثالي في القيام بواجباتهم. كما تم تكريم موظفي المجموعة ممن أكملوا ٥ سنوات من العطاء كأعضاء فاعلين ضمن فريق عمل المجموعة، بالإضافة الى ذلك، تم تقديم شهادات تقديرية لموظفي شركة الأولى للتمويل ممن أكملوا ١٠ و ١٥ عاماً.

جوزف رفول رئيساً تنفيذياً لـ «بنك بيمو السعودي الفرنسي»

أقرّ مجلس إدارة «بنك بيمو السعودي الفرنسي» تعيين **جوزف رفول** بمنصب الرئيس التنفيذي للبنك خلفاً للسيد **حسان طرابلسي** وذلك بعد الحصول على موافقة «مصرف سوريا المركزي». وكان البنك أعلن عن تسجيله ارتفاعاً في الدوائع بنسبة ٨٤، ١٩ في المئة خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام، كما نمت أصول البنك بقوة بحيث بلغت ٢١٢ مليار ليرة بنمو نسبته ٤١، ٢٣ في المئة.

وزارة الإقتصاد القطرية و«الريان» يطلقان البطاقة البنكية «اقتصادي»

أطلقت وزارة الإقتصاد والتجارة في قطر، تعاوناً مع مصرف الريان البطاقة البنكية «اقتصادي» بمبادرة منهما لدعم مكتسبات المستهلك وتمكينه من الادخار على مشترياته اليومية. وتأتي هذه الخطوة ضمن باقة المبادرات التي طرحتها الوزارة خلال شهر رمضان المبارك تحت شعار «أقل من الواجب» والتي تهدف الى تعزيز الشراكة مع القطاع الخاص وتهيئة سبل التسوق الأفضل للمستهلكين. وتتماشى هذه البطاقة المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية مع خيارات التسوق المفضلة لدى المستهلك وتتيح لحاملها الاستفادة من العروض والتخفيضات في المجمعات الاستهلاكية والمتاجر الكبرى والمحال التجارية.

برنامج لتقييم الشركات الصغيرة والمتوسطة من بنك قطر للتنمية

أطلق بنك قطر للتنمية، تزامناً مع تطبيق قانون المناقصات والمزايدات رقم ٢٤ لعام ٢٠١٥، برنامجاً لتقييم واعتماد الشركات الصغيرة والمتوسطة، وذلك لدعم ولوج هذه الشركات لسلسلة التوريد للمشاريع الحكومية وشبه الحكومية والفوز بالصفقات والرفع من قدرتها التنافسية. وللمناسبة أوضح المدير التنفيذي للخدمات الاستشارية في البنك **حمد خميس الكبيسي** «ان إطلاق برنامج تقييم واعتماد الشركات الصغيرة والمتوسطة يهدف الى مساعدة هذه الشركات للفوز بعقود صفقات جديدة وتحسين عملياتها التجارية».

القضاء الإداري يوقف قرار «المركزي» المصري بتقصير مدة عمل رؤساء المصارف

اصدرت محكمة القضاء الاداري في مصر حكماً بوقف تنفيذ قرار المحافظ المركزي **طارق عامر** القاضي بآلا تزيد مدة عمل الرؤساء التنفيذيين للمصارف العامة والخاصة وفروع المصارف الاجنبية في مصر على ٩ سنوات. وقال **الشريف** الذي تولى عملية الطعن على قرار المركزي عن موكله **شعبان سيد محمد** احد المساهمين في البنك التجاري الدولي، ان قرار المركزي «مشوب بعيب عدم الاختصاص وعيب مخالفة القانون وانعدام السبب وعيب اساءة السلطة». للمركزي حق الرقابة فقط على وحدات القطاع المصرفي وليس التدخل في شؤونها الداخلية وفرض قيود على اداراتها».

شركاء في الإنجاز



عندما يكون المظليون على ارتفاع 10 آلاف قدم تكون
الرياح تعصف بهم من كل جانب.
تتسارع دقات القلب بين الخوف من الارتفاع و العزيمة
على المضي قدماً
يسعى كل واحد منهم للوصول إلى التخر لتحقيق
الشكل المطلوب الذي يعتمد على تعاون الجميع فيما
بينهم.
وهنا قمة التحدي والشراكة

www.al-baraka.com

بنك البركة ش.م.ل.

البركة

bank and the capital market will take over, we have to rely on this source of financing which was coming before final ground. When you look at the change in price of utilities, oil price you recognize lot of change and today Saudi Arabia is facing a dramatic change in its economic structure. So for the banks to be a key player in the economy they have to adapt to this new challenge.

Strong Results

* How do you evaluate the BSF results for the 1st quarter of 2016?

- Banque Saudi Fransi announced strong results with a net profit of SR 1.08 billion for Q1 in 2016, an increase of 2.67% for the same period of last year & a growth of 13.47% compared to Q4 in 2015.

The results for the 1st quarter driven by good revenues generation from business lines & a well-controlled cost of risk. Besides, the transformation plan launched in 2014 - 2016, and after the restructuring plan 2012-2013, the Bank of Excellence, is bearing fruit ensuring a healthy & diversified growth of BSF's activities along with an in-depth modernization of its operations & development of its staff who is very motivated especially through the training. For more than 20 years, BSF has been developing a "young graduate" initiative every year. with "Saudization" a key policy of the bank. We have also inaugurated a new state-of-the-art BSF Academy which allow us to pursue training needs in an extremely efficient & motivating environment.

We are working on the quality & locations of our branches rather than the number

* What about the retail Part at BSF?

- As one of the largest banking groups in Saudi Arabia with distinctive branches & ATMs, BSF is looking at its retail Investment strategy too. New branches are

being opened as part of the reorganization of the retail banking group.

We are working on the quality & locations of our branches rather than the number. We need to be always close to our clients & offer them a functional place where they can do efficient business, the reason why we have revamped our retail product range to meet the requirements of clients who are getting more sophisticated. Our International exposure with Credit Agricole is helping us to quickly adjust to those new needs. At the same time, we are investing massively in Digital Banking.

We dramatically changed the bank and positioned ourselves at high-level

* During the past four years at BSF your journey was filled with lots of changes, what can you tell us about the main changes that occurred during this period?

- When I came here in September 2011 to take over the position CEO of Banque Saudi Fransi my mandate was to restructure the bank.

Prior to receiving this position I was the Senior Regional Officer of Asia at Credit Agricole Corporate and Investment Bank from July 2008 to September 2011, and served as Deputy Head of Large French Corporate Dpt. of Banque Indosuez (Paris) from 1984 to 1996. I came

here with international base practices so as I arrived and saw what was going and I was expecting a lot of change in the economy, regulation etc.. for that reason, I directly placed a new business model and a new culture for the bank, and that is why we took two important steps: First was in year 2012 to 2013, the heavy concentration of the bank and the Second part was medium-term plan to transform the bank and that took place from year 2014 to 2016.

Last year we completed the bank and set a new plan, we dramatically changed the bank and positioned ourselves at high-level.

Today we are considered to be number one in terms of Corporate Banking with around 14 percent market share and one of the core banks to the top 50 Corporates in the kingdom. We are not the biggest but among the top 6 banks in the kingdom and we aim to be the bank of excellence, so what we are trying to do is not running for the size but rather for quality of the business. We noticed a dramatic increase in our performance since the last two years in our net profit as seen in the figures above because of our change in the business model. We rely less on the pure balance sheet and thus widen our product offer to our clients to make sure we satisfy them, and provide them with better solutions.

* After all this considerable efforts & improvements what can you tell us about BSF's objective?

- Our objective is to move from a commercial bank to a relationship bank guided by a balance sheet optimization through systematic cross selling & thus exploiting the corporate franchise to feed the 6 main other business lines.

BSF aims for further diversification of the business model through controlled development of retail activities (medium - term target) growing into a meaningful contributor to the revenues & net income, as well as maintaining conservative risk profile.



Patrice Couveignes (CEO and Board Member - Banque Saudi Fransi):

We want to be the Bank of Excellence

Banque Saudi Fransi is a bank that comes with solutions

Patrice Couveignes has over 41 years of Experience in banking industry. He has been appointed as CEO & board Member of Banque Saudi Fransi in September 2011. He is a Board Member & Chairman of Executive committee of BSF. He is a board Member & Chairman of Executive committee of Saudi Fransi Capital, and also chairman of Saudi Fransi Capital International (Dubai). He is a board Member of Allianz Saudi Fransi. Couveignes was among the prominent people who participated in Euromoney Conference-Riyadh. In a Q & A on the sidelines of the event, Al Bayan Magazine met Mr. Couveignes who evaluated the banking sector in Saudi Arabia for this year as well as the Saudi vision 2030. He further gave us an idea about the main changes that occurred and focused on being a bank of excellence that don't run for the size but for the quality of the business.

Below is an account of the interview:



Saudi Arabia financial sector is one of the most solid in the region

*** How do you evaluate the banking sector in Saudi Arabia for this year?**

- The banking sector in Saudi Arabia is strong and sound, because the regulator SAMA (Saudi Arabian Monetary Agency) put in place a high level regulations in order to protect and strengthen the solidness of the banks. Nowadays, the situation is changing since the economy is going down and if you look at the figures of the first quarter of 2016, the results of all banks in the kingdom are quite well. No doubt, there is a fierce local competition and that's why the BSF

plays on its strengths to continue to develop. We notice that the global financial situation is impacting Saudi Arabia, notably as far as the regulatory environment is concerned. Saudi Arabia is part of the G20 & there is a common understanding to build up a more secure financial atmosphere. Today Saudi Arabia financial sector is one of the most solid in the region and the world.

Vision 2030

*** How do you evaluate the Saudi Vision 2030?**

- The new vision 2030 is a huge long-term project. In my opinion, it is a new opportunity for the banks, a new business opportunity & a new change of way of management. In terms of

managing the bank given the new circumstances, the bank have to accommodate the business model with the new economic situation and that's what I am doing since January 2016 in order to change our business approach, the way we deal with the client, the way we support the economy and the way we monitor our risk. As far as the economy is concerned, we see a big structural change and before the plan was released for vision 2030 all you could see since one year the big Turn-Over of Saudi Arabia on the big change in the economic structure. The kingdom is changing a lot because the business model of Saudi Arabia isn't as before. Moreover, the government is not anymore flooding the economy with huge level of liquidity the reason why the

سمير طويلة (انتركونتيننتال بنك IBL BANK):

الأوضاع الراهنة في العراق تتطلب التحلي بالصبر



كشف المدير التنفيذي - رئيس قطاع الأعمال الدولية في بنك انتركونتيننتال IBL سميح طويلة في مقابلة مع «البيان الإقتصادية» عن كيفية توصل المصارف اللبنانية الى خفض قيمة رأس المال المطلوب من المصارف الأجنبية من قبل السلطات النقدية العراقية، وتطرق أيضاً الى استفتاء الشعب البريطاني حول البقاء أو الخروج من الاتحاد الأوروبي، مطمئناً الى قوة الإقتصاد البريطاني وتماسكه.



■ أصدر المصرف المركزي العراقي قراراً يقضي بزيادة رأس مال المصارف الأجنبية العاملة على الأراضي العراقية، كيف تنظرون الى تداعيات هذا القرار؟

- توجهت المصارف اللبنانية نحو السوق العراقية لمواكبة دولة العراق التي عانت سنوات عديدة من الحروب والأزمات ومن ثم تلتها دخول الولايات المتحدة الأميركية وحلفاؤها الى أراضيها وإسقاط النظام القائم وبناء نظام ديمقراطي جديد يعتمد الإقتصاد الحر. ولكن للأسف بعد فترة من دخول قطاع المصارف اللبنانية الى السوق العراقية واجهتنا تحديات ومعوقات، إلا أنه رغم ذلك تمكنا من تخطي الكثير منها، الى حين بدأت أسعار النفط بالانخفاض ما أدى الى توقف الدولة عن دفع المستحقات الى المقاولين ورجال الأعمال العراقيين الذين تتعامل معهم. ومن ثم صدر قرار عن البنك المركزي العراقي يقضي بضرورة زيادة رأس المال ليشمل جميع المصارف الأجنبية في وقت غير مناسب بحيث تشهد دولة العراق أزمات سياسية وأوضاعاً أمنية صعبة وعمليات عسكرية متتالية. على أثر ذلك، وبعد مفاوضات عسيرة اتخذت جمعية المصارف قراراً بإيفاد وفد لاجراء مفاوضات لخفض المبلغ المطلوب من ٧٠ مليون دولار الى ٥٠ مليوناً تدفع على مرحلتين ٢٥ مليون دولار في ٢١/١٢/٢٠١٦ والثانية في ٢١/١٢/٢٠١٧ مع العلم انه برغم البيئة غير الأمانة التي تشهدها دولة العراق حالياً إلا انها تتمتع باقتصاد واعد لتوافر الغاز والنفط بكميات كبيرة وكذلك الموارد الطبيعية.

■ هل تنوقعون في ظل الظروف الصعبة ان يخرج أحد المصارف اللبنانية من السوق العراقية؟



حتى الآن لا تزال الصورة ضبابية لتقييم نتائج خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي



- نحن كمصرف IBL BANK دخلنا السوق العراقية عام ٢٠٠٤ كمكتب تمثيلي في إقليم كردستان ومن ثم افتتحنا ٣ فروع في بغداد والبصرة واربيل، أما حالياً فتضم السوق العراقية ١٠ بنوك لبنانية منها بنك عوده، بلوم بنك، بنك بيروت والبلاد العربية، فرنسبنك، MEAB، BANKMED، الاعتماد اللبناني، اللبناني الفرنسي وبنك بيبيلوس، وحتى الآن لم يصدر أي قرار عن هذه المصارف بالانسحاب من العراق. وأستبعد شخصياً حصول هذا الأمر.

التحلي بالصبر

■ هل تشكل زيادة رأس المال عاملاً مهماً في تعزيز العوائد؟

- على المديين المتوسط والبعيد امكانية العائد على رأس المال جيدة وبالتالي نحن غير نادمين على قرار دخول السوق العراقية، بحيث ان الأوضاع الراهنة تتطلب التحلي بالصبر، تجدر الإشارة الى أن المصارف اللبنانية تتبع سياسات متحفظة لحماية نشاطها وضمان استمرارها،

إضافة الى التقيد والالتزام بالمعايير المصرفية الدولية.

■ هل انحصر قرار خفض رأس المال المطلوب الى ٥٠ مليون دولار فقط بالمصارف اللبنانية؟

- شملت المفاوضات التي اجرتها اللجنة المنبثقة عن جمعية المصارف اللبنانية جميع المصارف الأجنبية العاملة على الأراضي العراقية وليس فقط المصارف اللبنانية، وبذلك إستفادت المصارف التركية والإماراتية من خفض النسبة المحددة لزيادة رأس المال، كما انه تم البحث في قضايا مهمة أخرى منها الغرامات التي تفرض على المصارف من دون موجب.

■ كيف تنظرون الى تداعيات خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي وتأثيرها على المدى البعيد؟

- أظهر الاستفتاء الأخير ان ٥٢ في المئة من الشعب البريطاني يفضلون الخروج من الاتحاد الأوروبي، ولهذا القرار امكانية تداعيات على دول أوروبا الشمالية التي ستبدأ تفكر بالانسحاب من الاتحاد أيضاً. لكن على المديين المتوسط والبعيد لا أجد تأثيراً سلبياً لهذا الانسحاب على الإقتصاد البريطاني كونه إقتصاداً قوياً ومتماسكاً. أما في ما يتعلق بقرار بعض مؤسسات التصنيف العالمية حول احتمال خفض التصنيف الائتماني لبريطانيا فأجد أنه قرار متسرع نوعاً ما، بحيث أنه مع الوقت ستتمكن بريطانيا من التأقلم مع الأوضاع الجديدة، إنما الانعكاس السلبي سيكون على النهج السياسي والاقتصادي لدول الاتحاد الأوروبي، ما سيؤدي الى امكانية تفككه، حتى الآن لا تزال الصورة ضبابية لتقييم نتائج خروج بريطانيا نظراً لكون اسكتلندا وايرلندا طالبان بالبقاء ضمن المجموعة الأوروبية. ■



Trusted.



United.



Credible.



Integrity.

Focused Insurance Solutions



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

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

Unique Tel Number: 920006262

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

Hufuf 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

Bahrain Branch
Trade Union Insurance
P.O. Box 2211 Manama
Kingdom of Bahrain
Tel: +973 17506555
Fax: +973 17100013
info@tui-sa.com

المشاركون حضوا المصارف العربية على زيادة الاهتمام بالاقتصاد الأخضر

الشيخ محمد الجراح الصباح افتتح القمة المصرفية العربية الدولية ٢٠١٦:

المصارف العربية مطالبة بتعزيز استثماراتها في الطاقة المتجددة



من اليسار: محمد هاني سيف النصر، فيصل كلداري، الوزير محمد المشنوق، الوزير ألان حكيم، مساعد عبد الكريم، ميرفت التلاوي، الهادي شايب عينو، عبد العزيز الغريز، محمد بن يوسف وسلمان ناصر حسين



من اليمين: DR PIER CASINI، DR UGO INTINI، الشيخ محمد الجراح الصباح، DR LAMBERTO DINIO ووسام فتوح

وسام فتوح: فشل الحد من ظاهرة التغير المناخي ابرز مخاطر العام ٢٠١٦



من اليمين: DR. R. SEETHARAMAN، ميرا الظاهر، سلمان ناصر حسين، محمد بن يوسف، عبدالعزيز الغريز، الهادي شايب عينو وميرفت التلاوي

بعثة «البيان الاقتصادية» - روما

حضت القمة المصرفية العربية الدولية لعام ٢٠١٦ التي انعقدت في روما ايطاليا تحت عنوان «اثر التغير المناخي على الصيرفة والخدمات المالية» المصارف العربية على زيادة الاهتمام بالاقتصاد الأخضر، ودعا المشاركون فيها الى دعم المشاريع البيئية وادماجها في جميع برامج التسليف المتوافرة لدى المصارف وتعزيز القروض الميسرة لاعتماد تكنولوجيات وتجهيزات صناعية تخفف من انبعاثات الغازات الدفيئة. كما طالبوا الحكومات والمصارف باعتماد مقاربة اقتصادية شاملة تدرج مفاهيم تغير المناخ وتأثيراته في جميع القطاعات.

تهدف الى المساهمة في متابعة ما بدأه العالم في تعزيز ثقافة الاقتصاد الأخضر والدفع في اتجاه زيادة الاهتمام بالاقتصاد الأخضر لتحقيق التنمية المستدامة من خلال اصلاح الاقتصاد باعتبار ان

مجلس ادارة اتحاد المصارف العربية الشيخ محمد الجراح الصباح، شاكر دولة ايطاليا رئيسا وحكومة لرعايتهم واحتضانهم هذه القمة الدولية، واكد ان قمة اتحاد المصارف العربية لعام ٢٠١٦،

وشارك في اعمال القمة وزراء وقيادات مالية ومصرفية من ٢٠ دولة عربية واجنبية، اضافة الى ممثلين عن كبرى الشركات والمنظمات المالية والمصرفية العربية والدولية، وافتتحها رئيس



من اليمين: رشاد بن احمد الهنائي، عدنان حيدر درويش، سركيس يوغوردجيان، عبد الغفار البلوشي وعلي عدنان



من اليسار: هيام راضي، سلمان ناصر حسين المكوتر، ماجد علوان، هشام سمراي وخالد الخياط



من اليسار: محمد موسى داود، د. احمد الحسين، ابراهيم سويدان،
SIMONE BELLELI ومراد ميخائيل



من اليمين: احمد الذيب، حافظ معياد، محضار السقاف، محمد ابو حثيرة
وخالد زروق



من اليسار: باسل التل، RAGHU MALHOTRA، وسام فتوح وأياد الكردي



من اليمين: نواف ناجيا، وسام فتوح، مساعد عبد الكريم، مصطفى بيوك
والشيخ محمد الجراح الصباح

المركزية، والمصرفيين ومسؤولي شركات التأمين وابرز المستثمرين ورجال الاعمال، الذين لهم كبير الاثر على قطاعات الطاقة والتمويل والتكنولوجيا، يستطيعون من خلاله مناقشة مجمل المواضيع ذات الصلة ووضع التوجهات والافكار اللازمة لمواجهة التحديات واغتنام الفرص التي تنتظرنا. وأشار الى تقرير «المخاطر العالمية لعام ٢٠١٦» الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي، مؤكدا ان خطر الفشل في الحد من ظاهرة التغير المناخي والتكيف معه، يشكل ابرز المخاطر في العام ٢٠١٦، وهي المرة الاولى التي يتصدر فيها خطر بيئي قائمة المخاطر العالمية، منذ اصدار هذا التقرير في العام ٢٠١٦. وشدد على خمس قضايا ذات اهمية جوهرية للبشرية تتجسد في البشر والارض والازدهار

ثقافة الاقتصاد الاخضر، الذي يحتوي على الطاقة الخضراء التي يعتمد توليدها على الطاقة المتجددة، عن طريق تعزيز الاستثمارات الداعمة للبيئة لدى المصارف الاعضاء وتنظيم المؤتمرات والندوات. وحذر من مغبة التأخير في اتخاذ الاجراءات اللازمة لمواجهة هذا الواقع، مطالبا المصرفيين بالاستثمار في الطاقة النظيفة، والوصول الى اهداف مقبولة عالميا لتقليص الفقر، لانه كلما تأخر التصرف سيكون الطريق نحو تحقيق الاهداف اكثر صعوبة واعلى كلفة. ثم تحدث الامين العام لاتحاد المصارف العربية وسام حسن فتوح موضحا ان اتحاد المصارف العربية يهدف من هذه القمة الى ان تشكل منبرا للمسؤولين والقادة في الهيئات الدولية والحكومية وصناع القرار في القطاع المالي، ومحافظي البنوك

التحول الى الاقتصاد الاخضر من شأنه تحقيق دخل اعلى للفرد مقارنة بنظيره في كل النماذج الاقتصادية. واعتبر الجراح ان الاستثمار في الاقتصاد الاخضر، كان يقظة دولية جاءت متأخرة، بعد خيبة الامل من النظام الاقتصادي العالمي السائد حاليا، والازمات العديدة المتزامنة وانهايارات الاسواق التي حدثت خلال العقد الاول من الالفية الجديدة، بما في ذلك الازمة المالية والاقتصادية العالمية عام ٢٠٠٨ اضافة الى ازمة الغذاء، لافتا الى تخطي عدد جياح العالم المليار نسمة عام ٢٠٠٩، مطالبا المصرفيين العرب بالاستثمار في الطاقة النظيفة. وشدد الجراح على ان اتحاد المصارف العربية معني كغيره من المنظمات الاقليمية والدولية، بمواجهة هذه التحديات والبناء على القرارات الدولية ومتابعتها ووضع الاليات في نطاق حدوده لتعزيز



من اليمين: عبدالله الغريز، عبد العزيز الغريز، ابراهيم سويدان
ومنصور الغريز



من اليمين: RAGHU MALHOTRA وباسل التل



من اليمين: هاني الشافي واحمد الشعبي



من اليمين: HRANT BALOZIAN، علي حجيح واشرف غمراوي



صورة تذكارية



من اليمين: PASCALE CHABRILLAT TRAHIN، حاتم ابو سعيد، حنا ايوب، الهادي شايب عينو وانطوان حبيش



من اليمين: DR. R. SEETHARAMAN، MICHELLE CAPARELLO، ERIC USHER، الوزير محمد المشنوق، سركيس يوغوردجيان وممثل مصطفى باكوري

الوزير آلان حكيم: دورنا كحكومة تشجيع التكنولوجيا والاستثمارات الصديقة للبيئة



أشار وزير الاقتصاد آلان حكيم خلال مشاركته بفعاليات القمة في روما الى ان «الاقتصاد الاخضر يشكل السبيل الامثل لتحقيق التنمية المستدامة ومكافحة الفقر»، واعتبر انه «يجب ايجاد مبادرات ومفاهيم جديدة لتحفيز الاستثمارات في الاقتصاد الاخضر من دون ان تكون الربحية الهدف الاول والوحيد».

ولفت الى ان «لبنان يواجه تحديات جدية لا سيما تداعيات الازمة السورية وثقلها على البيئة، وفي ظل التدهور البيئي الذي يعانيه لبنان يجب تحفيز المبادرات في موضوع الاقتصاد الاخضر، ويجب وضع خطة وطنية هادفة الى تحفيز الاستثمارات الخضراء»، وشدد على ان «دورنا الاساسي كحكومة هو تشجيع التكنولوجيا والاستثمارات الصديقة للبيئة».

ودعا حكيم اخيرا الى تكثيف الاستثمارات في المجالات الحيوية للحد من المخاطر البيئية، منوها بدور مصرف لبنان في هذا المجال.

والسلام والشراكة، وكانت كلمات للجانب الايطالي تحدث فيها، رئيس مجلس الوزراء الايطالي السابق والرئيس السابق لبعثة الشؤون الخارجية في مجلس الشيوخ الايطالي، ومساعد وزير الخارجية الايطالي السابق.

وكانت كلمات لرئيس مجلس الوزراء الايطالي السابق DR. LAMBERTO DINI والرئيس السابق لبعثة الشؤون الخارجية في مجلس الشيوخ الايطالي DR. PIER CASINI ومساعد وزير الخارجية الايطالي السابق DR. UGO INTINI.

والقى وزير البيئة اللبناني محمد المشنوق كلمة رئيسية تناولت «اثر التغير المناخي»، مبينا بحسب دراسة اجرتها الوزارة ان كلفة التغير المناخي على الاقتصاد اللبناني ستصل الى حوالي ١٧ مليار دولار اميركي سنة ٢٠٤٠ في حال لم يتخذ العالم تدابير سريعة وجدية لخفض الغازات الدفيئة على الفور.

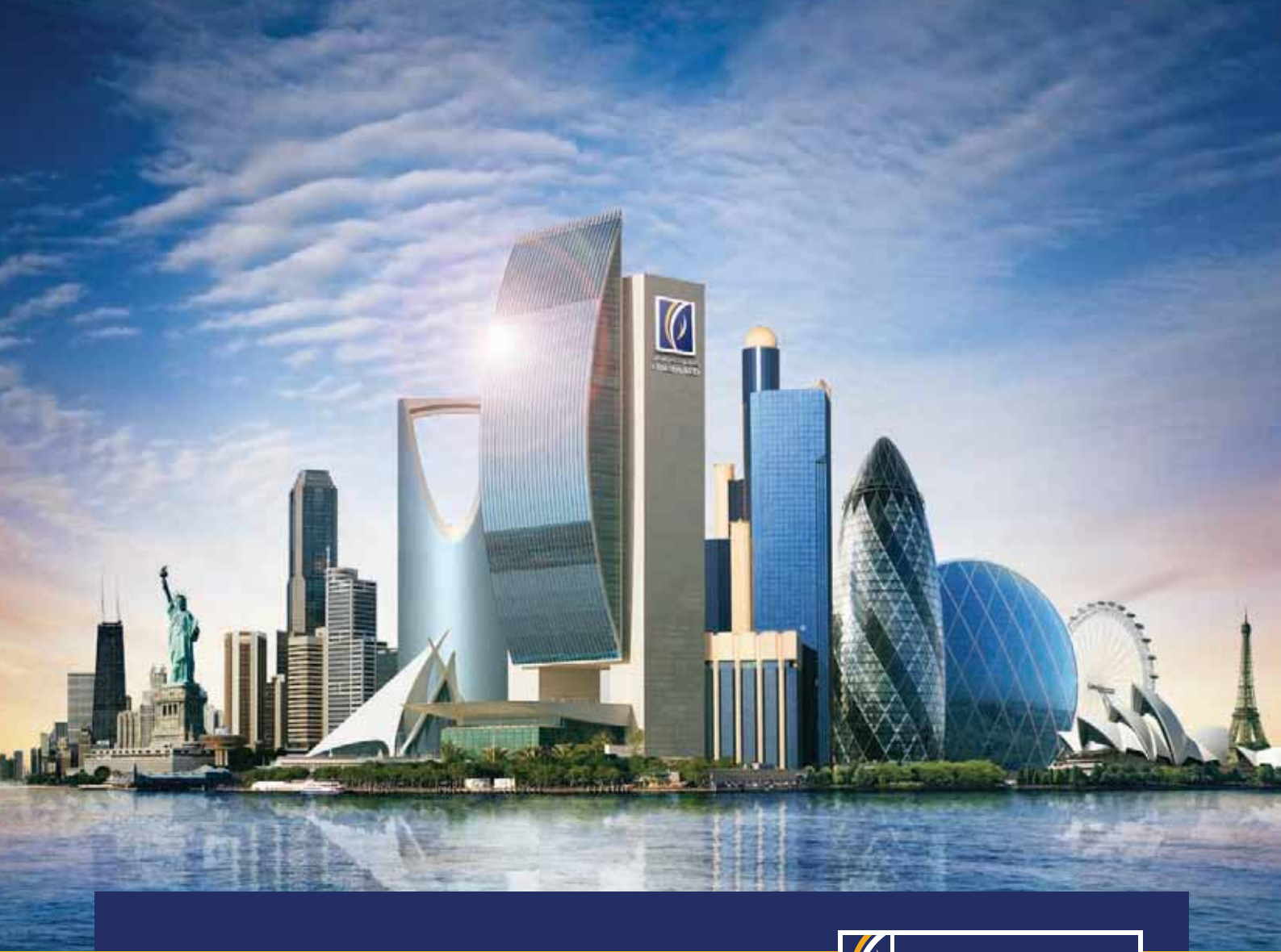
وفي نهاية المؤتمر، نوه المجتمعون بأعمال القمة مضمونا وتنظيما، وأثنوا على دور اتحاد المصارف العربية في مبادرته غير المسبوق للبحث في تأثير التغيرات المناخية على الخدمات المصرفية والمالية، معتبرين ان هذه القمة هي انطلاقة مهمة لمصارفنا العربية للاهتمام بالاقتصاد الاخضر والاستفادة من الامكانيات والثروات الطبيعية المتوفرة في بلادنا. ■

عبد العزيز الغريز: الشخصية المصرفية العربية لعام ٢٠١٦



من اليسار: الشيخ محمد الجراح الصباح ومن اليمين: RAGHU MALHOTRA، يكرمان عبد العزيز الغريز

شهدت القمة حفل تكريم رئيس مجلس ادارة اتحاد مصارف الامارات والرئيس التنفيذي لبنك المشرق عبد العزيز عبدالله الغريز بجائزة «الشخصية المصرفية العربية لعام ٢٠١٦».



نبذة عن بنك الإمارات دبي الوطني

بنك الإمارات دبي الوطني هو مجموعة مصرفية رائدة في منطقة الشرق الأوسط. كما في 31 مارس 2016 بلغ مجموع أصول المجموعة 414.5 مليار درهم (ما يعادل تقريباً 112.6 مليار دولار أمريكي) وتقوم المجموعة بتقديم أعمال مصرفية رائدة للأفراد في الدولة من خلال شبكة فروعها التي تضم أكثر من 220 فرعاً إضافة إلى ما يزيد على 960 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 والخبزينة والاستثمارية والخاصة وإدارة الأصول وعمليات الوساطة.

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

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

للمزيد من المعلومات الرجاء زيارة الموقع الإلكتروني: www.emiratesnbd.com/ar

اتحاد المصارف العربية يُكرم د. ر. سيتارامان بجائزة «صاحب أفضل رؤى للاقتصاد الأخضر» د. ر. سيتارامان: على البنوك تخصيص رأس مال للصيرفة الخضراء



الاحتباس الحراري والتغيرات المناخية لنشر الوعي البيئي في مختلف البلدان. وقد شارك بنك الدوحة في تمويل مشروع إنشاء خزانات الأمن المائي الضخمة لصالح المؤسسة العامة القطرية للكهرباء والماء. كما قدّم البنك قرضاً لأجل لمؤسسة الإمارات لأنظمة التبريد المركزي والتي توفر خدمات تبريد المناطق لمشاريع التطوير في دبي والمناطق المحيطة. وبالإضافة لذلك كله، يتابع بنك الدوحة المستجدات التي تخرج عن مختلف مؤتمرات الأطراف في اتفاقية الأمم المتحدة الإطارية بشأن تغير المناخ».

باستخدام الخدمات المصرفية عبر كل من الإنترنت والرسائل النصية القصيرة والهاتف وأجهزة الصراف الآلي، بالإضافة إلى القنوات الإلكترونية مثل سوق الدوحة الإلكتروني، والحوالات الإلكترونية، ودفع الفواتير إلكترونياً. كما أطلق البنك بطاقة الائتمان الخضراء والحساب الأخضر. كما كرس البنك موقعاً إلكترونياً للصيرفة الخضراء يضم مبادراته التي تحض على السلامة البيئية بمشاركة المجتمع وبالتعاون مع القطاعين العام والخاص. كما نظم بنك الدوحة المسابقة الخضراء حول ظاهرة

كرّم الرئيس التنفيذي لبنك الدوحة الدكتور ر. سيتارامان على هامش أعمال القمة المصرفية العربية الدولية لعام ٢٠١٦ بجائزة «صاحب أفضل رؤى للاقتصاد الأخضر» تقديراً لإسهاماته المتميزة طوال عقدين من الزمن في مجال الأنشطة الصديقة للبيئة وجهوده الرامية إلى تبني مفهوم الاقتصاديات الخضراء. وتسلم ر. سيتارامان الجائزة من رئيس مجلس الإدارة لاتحاد المصارف العربية الشيخ محمد الجراح الصباح بحضور الأمين العام للاتحاد وسيم فتوح، ووزير البيئة اللبناني محمد المشنوق وشخصيات اقتصادية ومالية.

ولدى تسلمه الجائزة قال ر. سيتارامان: «يشرفني أن أهدي هذه الجائزة إلى سعادة الشيخ عبد الله بن سعود آل ثاني محافظ مصرف قطر المركزي، وسعادة الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني رئيس مجلس إدارة بنك الدوحة، وسعادة الشيخ عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني العضو المنتدب، والسادة أعضاء مجلس الإدارة وموظفي البنك للدعم المستمر الذي يقدمونه في تبني تطبيق الأنشطة صديقة البيئة. وتطرق في كلمته إلى الصيرفة الخضراء وقال في هذا الصدد: «تشجع الصيرفة الخضراء على تبني الممارسات الصديقة للبيئة وتسهم في تخفيض بصمة الكربون الناتجة عن مزاوله الأنشطة المصرفية. ولقد دفعني الأزمة المالية العالمية إلى إعادة التفكير بالصيرفة الخضراء، فأرى أنه يتعين على البنوك في ضوء مسؤوليتها الاجتماعية تخصيص رأس مال للصيرفة الخضراء إلى جانب رأس المال الخاص بالمتطلبات التنظيمية. وسلط الدكتور سيتارامان الضوء على المبادرات الرئيسية التي اتخذها بنك الدوحة في مجال الصيرفة الخضراء، وقال: «تشجع بنك الدوحة العملاء على إنجاز معاملاتهم المصرفية دون استخدام الأوراق



صورة تذكارية مع احمد الشعبي



صورة تذكارية مع حافظ معياد

D.R. Seetharaman (CEO - Doha Bank - Qatar)

The green concept is an opportunity

D.R. Seetharaman, CEO - Doha Bank - Qatar was among the prominent speakers who participated in the International Arab Banking Summit held in Rome. In a Q & A on the sidelines of the event, Al Bayan Magazine met Dr. Seetharaman who evaluated the summit and expressed his point of view regarding the decline in oil prices. He further gave us an idea about their results during the first half of 2016. Following is an extract from the interview.

* How do you evaluate the International Arab Banking Summit for this year under the title "The Effect of Climate Change on Banking & Finance"?

- The change in the phase of the world requires a change in the business model recognizing that extreme poverty elimination, food security, insuring global warming and climate change is recognized by the bankers so it means we have to create carbon neutral financing, lending on investments, a portion of capital should be allocated for sustainable projects. That's what we have been engaging all the years, Doha Bank has been a part of the green mission so we have committed lending on investments

for good concerned projects. We have focused on water management, water conservations, supporting the electronic digital so that carbon emission reduction comes in. We are also working with UNESCO, we issued green credit card and created eco school programs. We are developing awareness in the society with the school children, we cleaned the beaches, etc...

We want to create carbon neutral systems in the Gulf that there is maximum per capital emission.

* After the decline in oil prices, do you think the Green concept is the field where banks

must invest in?

- It is an opportunity than anything else. We have price reduction in oil and gas but that doesn't mean we can invest this risk into alternatives. Solar is an option as well as wind for the Gulf states and Mena region. I suggest to realign and make sure we have great opportunities.

* Are you satisfied with your results during the First half of 2016?

- It is a challenging and changing time no doubt, but we are sure we will produce a better performance.

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



Saudi Arabian
Insurance Company B.S.C. (c)

Part of  MIG

*For the latest rating access www.ambest.com

فيصل كلداري (الرئيس التنفيذي للمصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية - المصرف)؛



خطواتنا ثابتة ومنظمة مع الحرص على تحقيق النمو التدريجي

نؤد الرئيس التنفيذي للمصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية «المصرف» AL MASRAF فيصل كلداري بمساهمة رئيس اتحاد مصارف الإمارات عبد العزيز الغرير في تحقيق التقدم للقطاع، وأبرز دور الاتحاد الاستشاري في مجال إصدار القوانين والتشريعات الراعية لعمل المصارف، مؤكداً ثبات خطى «المصرف» وحرصه على تحقيق النمو.



من اليمين: فيصل كلداري، عبد العزيز الغرير، الهادي شايب عينو، محمد هاني سيف النصر، الشيخ محمد الجراح الصباح، أياد الكردي ونواف ناجيا



من اليمين: فيصل كلداري ومحمد بن يوسف

أوضاعها، ما أعطى دفعا لاستقرار قطاع التجارة في الدولة.

خطى ثابتة ومنظمة

■ ما هي أبرز إنجازاتكم خلال المرحلة الماضية؟

- يسير المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية خلال السنوات الأربع الماضية بخطى ثابتة ومنظمة ويحرص على تحقيق النمو بطريقة تدريجية. فخلال الربع الأول من العام الحالي حققنا نمواً في الأرباح وصلت نسبته الى ١٢ في المئة، وذلك بفضل خططنا العملية المدروسة. ■

نكرّر تهنئتنا للأستاذ عبد العزيز على هذه الجائزة التي إستحقها عن جدارة ونتمنى له النجاح المستمر.

استشارة الاتحاد

■ هل لديكم مطالب ترفعونها الى اتحاد المصارف العربية لتحسين واقع الصيرفة في دولة الإمارات؟

- في ما يتعلق بتحسين أداء المصارف الإماراتية وتطورها نقوم باستشارة الاتحاد في كل المواضيع المتعلقة بإصدار القوانين والتشريعات، وبعد المشكلات التي ظهرت العام الماضي مع الشركات المتوسطة والصغيرة الحجم توصلنا الى إصدار قانون لتنظيم

مزيد من التقدم

■ شهدت القمة المصرفية العربية الدولية لعام ٢٠١٦ تكريم رئيس

اتحاد مصارف الإمارات عبد العزيز الغرير بجائزة «الشخصية المصرفية العربية لعام ٢٠١٦» بمّ تعلقون على هذا التكريم؟

- بادئ ذي بدء أوجه الشكر الكبير للأستاذ عبد العزيز الغرير، بحيث أنه منذ تسلمه رئاسة اتحاد المصارف الإماراتية يساهم في تحقيق المزيد من التقدم، من خلال التوصيات الصادرة الى جانب توطيده العلاقات بين جميع البنوك والتعاون في ما بينها عبر مجلس إستشاري يراعي مصلحة البنوك والإقتصاد الوطني على السواء.



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

«البنك الأهلي الأردني» يحقق نقلة نوعية في أصوله وأرقاماً غير مسبوقة في النمو

د. أحمد الحسين:

نحضر لإنشاء
وتأسيس شركة
لإنتاج الطاقة عبر
الخلايا الضوئية



محمد موسى داود:

نموّل قطاع الشركات
الصغرى والمتوسطة
ومشاريع الطاقة
المتجددة

حقق البنك الأهلي الأردني JORDAN AHLI BANK نقلة نوعية على مستوى الأصول، كما سجل أرقاماً غير مسبوقة في النمو إلى جانب تقديمه سلة تسهيلات مصرفية.

الرئيس التنفيذي والمدير العام للبنك، محمد موسى داود شرح عن وضع قطاع المصارف الأردني وتأثره بأوضاع المنطقة، واتجاهه نحو تمويل قطاع الشركات الصغرى والمتوسطة ومشاريع الطاقة المتجددة.

وأشار إلى نية البنك بإنشاء «بنك للطاقة المتجددة» بالتعاون مع عدد من المستثمرين، وتطرق إلى التغييرات المنجزة في البنك، واصفاً إياه بالمؤسسة الرائدة وصاحب التاريخ والإرث العريق في مجال الصيرفة.

من جهته، النائب الأول للرئيس التنفيذي المدير العام، الدكتور أحمد الحسين، كشف عن نية البنك بإنشاء شركة لإنتاج الطاقة المتجددة من خلال استخدام الخلايا الضوئية العاملة على الطاقة الشمسية، حيث إن البنك يسعى حالياً للحصول على الموافقات اللازمة بهذا الخصوص، مستطرداً أنه في حال عدم تحقق ذلك فإن البنك سيتبنى باتجاه مواز فكرة إنشاء «منطقة صناعية خضراء» تعتمد على الطاقة المتجددة.

تمويل مشاريع الطاقة النظيفة.

– **د. أحمد الحسين:** في حال لم نحقق النجاح المطلوب في ما يتعلق بـ «بنك الطاقة المتجددة»، فإننا نعمل وباتجاه مواز على فكرة إنشاء «منطقة صناعية خضراء» تعتمد على الطاقة المتجددة. وسنسعى بهذا الاتجاه لجذب مستثمرين أجانب من الشركات العالمية الرائدة للعمل على المشروع.

نقلة نوعية على مستوى الأصول

■ منذ تسلمكم إدارة البنك، ظهر العديد من التغيرات البارزة، بمَ تعلقون؟

– **محمد موسى داود:** في الواقع، خلال الفترة الوجيزة التي توليت فيها إدارة البنك إلى جانب الدكتور أحمد الحسين، تمكنا من إدخال الكثير من التغييرات، مع العلم أن البنك الأهلي الأردني مؤسسة رائدة في السوق الأردنية ولها تاريخها العريق في مجال الصيرفة. هذا واستطعنا تحقيق نقلة نوعية على مستوى الأصول ورفع البنك بودائع لا تقل عن ما يعادل ٥٠٠ مليون دولار، بالإضافة إلى تحقيق أرقام غير مسبوقة في النمو، إلى جانب تقديم سلة تسهيلات مصرفية، استحوذنا من خلالها على حصة تبلغ حوالي ٢٥٪ من إجمالي نمو التسهيلات في السوق المصرفية الأردنية وذلك خلال الثلث الأول من العام الحالي ٢٠١٦. ■

شركة لإنتاج الطاقة

■ هل لنا بلحمة عامة عن مشروع «بنك الطاقة المتجددة»؟

– **د. أحمد الحسين:** نسعى لتنفيذ هذا المشروع بهدف إنشاء شركة ذات غرض محدد لإنتاج الطاقة عبر الخلايا الضوئية والتي تعتمد على الطاقة الشمسية. وقد استحوذنا على اهتمام العديد من المستثمرين في الأردن للمشاركة في هذا المشروع والإفادة من الطاقة المولدة، بما يساهم في تقليص نفقات التشغيل في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي تمر بها المنطقة ككل.

وفي حال حالفنا الحظ في الحصول على التراخيص المطلوبة سيكون هذا المشروع واقعاً خلال ستة أشهر، كما سيكون فكرة رائدة على مستوى المنطقة العربية، مع العلم أننا نعد البنك الأول الذي يطرح هكذا نوع من المشاريع، آمليين تحقيق النجاح المطلوب، مع التذكير بأن البنك الأهلي الأردني يمتلك تجارب عديدة في تمويل مشاريع الطاقة المتجددة.

– **محمد موسى داود:** كنا نتمنى أن يكون لنا مداخلة عن هذا الموضوع خلال القمة المصرفية العربية الدولية التي عقدت في روما تحت عنوان «أثر التغيير المناخي على الصيرفة والخدمات المالية»، كونه يشكل نقلة نوعية للبنك باتجاه

تمويل قطاع الشركات الصغرى والمتوسطة

■ برأيكم، ما هي التحديات التي يعانيتها القطاع المصرفي في المنطقة وفي الأردن تحديداً؟

– **محمد موسى داود:** يعاني قطاع المصارف الأردني غياب فرص الاستثمار في السوق المحلية والأسواق المجاورة نظراً لتأثر المنطقة بأكملها بالأوضاع الإقليمية المضطربة سياسياً وأمنياً. إلا أن القطاع المصرفي الأردني بدأ يتجه في الآونة الأخيرة إلى قطاع الشركات الصغرى والمتوسطة الحجم؛ حيث بدأ بعمليات تمويل الأخيرة وتقديم التسهيلات لها، الأمر الذي ترافق مع توفير السلطات النقدية الكثير من الحوافز للجهاز المصرفي كي يتمكن من التوسع في عملياته التمويلية لهذا القطاع الحيوي، الأمر الذي من شأنه المساهمة في مكافحة مشكلة البطالة. كما واتجه القطاع المصرفي إلى التوسع في تمويل مشاريع الطاقة المتجددة التي تخفض من تكاليف إنتاج الطاقة.

ونحن في البنك الأهلي الأردني، بدأنا التفكير في الآونة الأخيرة بإنشاء ما يسمى «بنك الطاقة المتجددة» بالتعاون مع عدد من المستثمرين، وعندما يبصر هذا المشروع النور سيتبنى البنك الأهلي الأردني مفهوماً فريداً من نوعه وسيصبح البنك الأول الذي يعمل في هذا المجال المحدث.



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



أحمد الذيب (المدير العام التنفيذي لبنك كاك الدولي - جيبوتي):

أدعو المستثمرين ورجال الأعمال لزيارة جيبوتي والاطلاع على الفرص الاستثمارية فيها



يعتبر بنك كاك الدولي في جيبوتي مساهماً في تطوير القطاع المصرفي داخل البلاد نظراً لخدماته المتقدمة الموائمة لأحدث التكنولوجيات، وهو من أكبر البنوك رأسمالاً وذي المؤشرات الإيجابية نمواً وأرباحاً. المدير العام التنفيذي للبنك أحمد الذيب تحدث إلى «البيان الاقتصادية» عن توسعه عبر الفروع وافتتاحه فرعاً إسلامياً في الصومال، ودعا رجال الأعمال والمستثمرين إلى زيارة جيبوتي والاطلاع على الفرص الاستثمارية فيها، متوقعاً لها نقلة نوعية خلال السنوات الخمس المقبلة.

قطاع مصرفي متطور

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي في جيبوتي؟

– شهد القطاع المصرفي في جيبوتي تطوراً ملحوظاً، لا سيما خلال السنوات الخمس الأخيرة، وقبلها كان في جيبوتي بنكان عاملان، أما اليوم فقد وصل عددها إلى ١١ مصرفاً، الأمر الذي ساهم في تطوير القطاع المصرفي وفي دعم جهود الدولة في مجال جذب الاستثمارات من دول المنطقة كافة. لقد حرص بنك كاك الدولي ومنذ تأسيسه في دولة جيبوتي عام ٢٠٠٨ على يد رائد من رؤاد التحديث المصرفي وهو الاستاذ / حافظ معياد – رئيس مجلس الإدارة على خلق بيئة مصرفية مبنية على أحدث ما توصل له الجهاز المصرفي من تقنيات حديثة، والإسهام في وضع وإقرار رؤية واضحة للبنك تمكنه من الحفاظ على موقعه الريادي على قائمة البنوك في دولة جيبوتي والارتقاء بمؤسستنا المالية وجعلها في مصاف ومراتب متقدمة بين المصارف المنافسة في جيبوتي، حتى أضحت على ما هي عليه الآن، مؤسسة مصرفية تساهم وبشكل فاعل وملمس في خدمة إقتصاد دولة جيبوتي.

لقد ساهم بنك كاك الدولي وبشكل كبير في تطوير الجهاز المصرفي وذلك بدعم من البنك المركزي الجيبوتي حيث وقد كان لنا الأسبقية في ادخال وابتكار كثير من الخدمات المصرفية وخصوصاً في ما يتعلق بتطوير الخدمات الالكترونية، فنحن اول من ساهم في ادخال خدمة الصراف الآلي واصدار بطاقات السحب بجميع أنواعها وخدمات البنك الالكتروني المتنوعة والخدمات المصرفية التي يمكن تنفيذها عن طريق الهاتف النقال كخدمة المشتريات وتسديد الفواتير بجميع أنواعها من كهرباء ومياه وهاتف الخ.... لقد توجت تلك الرؤية والجهود بتحقيق قفزات

متتالية في الأرباح وبناء الهياكل الداخلية ووضع البنك في مصاف الريادة في العمل المصرفي الإلكتروني.

ولدى البنك أربعة فروع (رئيسي مقر شارع دي مارسيلي، فرع في المنطقة الحرة، فرع خاص بالشخصيات VIP وفرع في إحدى المناطق المزدحمة)، وهو حالياً في طور بناء برج خاص يتألف من ١٢ طبقة.

إننا فخورون بكل ما حققناه من إنجازات، ونسعى إلى مواصلة مسيرة التقدم والنمو بما يلبي احتياجات المرحلة القادمة ودعم جهود الحكومة الرامية إلى استقطاب مزيد من الاستثمارات.

الأكبر رأسمالاً

■ كم يبلغ رأس مال البنك؟

– يعد بنك كاك الدولي جيبوتي من أكبر البنوك من حيث رأس المال وحقوق الملكية داخل جيبوتي بحيث وصلت إلى حوالي ١٧ مليون دولار، كما تحقق أصوله ارتفاعاً بنسبة تفوق ٣٧ في المئة سنوياً، وودائع العملاء بنسبة تفوق ٥٥ في المئة، وتنسحب هذه النسب العالية أيضاً على الأرباح السنوية.

■ هل لديكم مشاريع توسعية خارج جيبوتي؟

– لدينا مكتب تمثيلي في مركز دبي المالي العالمي وتوجهنا مؤخراً نحو السوق الصومالية وافتتحنا فرعاً يقدم خدمات مصرفية إسلامية، لا سيما بعدما باتت الصومال من الدول صاحبة الفرص الواعدة.

فرص استثمارية

■ ما الأهمية التي تولونها لمشاركتكم في القمة المصرفية العربية؟

– يحرص مجلس إدارة البنك دائماً على الحضور والمشاركة في مثل هذه الفعاليات. وخلال هذه القمة، رغبت في تكريم السيد عبد العزيز الغريب

الذي تربطنا به علاقات مصرفية وشخصية متينة، وذلك تعبيراً عن سعادتنا واعتزازنا بحصوله على لقب الشخصية العربية المصرفية لعام ٢٠١٦.

من ناحية أخرى، تميزت القمة بالتنظيم الدقيق وهنا أنتهز الفرصة لأشكر السيد وسام فتوح على حسن الإستضافة وإتاحة الفرصة أماناً للإلتقاء بالمشاركين كافة.

على صعيد آخر، إن جيبوتي التي يبلغ عدد سكانها نحو ٨٠٠ ألف نسمة، تتمتع بموقع استراتيجي هام مطل على باب المندب، مما جعلها تؤدي دوراً هاماً في تقديم الخدمات بصفتها ميناء ترانزيت للمنطقة ومركزاً دولياً لتزويد السفن بالوقود والشحن، كما انها المنفذ البحري الوحيد لاستيراد وتصدير المنتجات إلى جارتها أثيوبيا التي يبلغ عدد سكانها حوالي ٩٥ مليون نسمة. كما إن جيبوتي ولما تتمتع به من موقع هام أصبحت مكتظة حالياً بالقواعد العسكرية الثابتة لعدد من دول العالم، منها القاعدة الاميركية والفرنسية والايطالية واليابانية وحالياً الصين.

وشهد خلال العامين الماضيين توقيع أكثر من إتفاقية من أجل تنفيذ العديد من مشاريع البنية التحتية، مع وجود مشاريع قائمة وأخرى قيد الإنشاء مثل سكة الحديد التي تربط البلاد بأثيوبيا، مشروع إنشاء حوالي خمسة موانئ بالإضافة إلى مطارين، إنشاء منطقة حرة صينية، إلى مشروع إنشاء منطقة حرة صناعية تركية. لذا أجزم أنه خلال السنوات الخمس المقبلة ستشهد جيبوتي نقلة نوعية، ومن على صفحات «البيان الاقتصادية» الغراء أدعو رجال الأعمال والمستثمرين إلى زيارتنا حيث سيجدون فرصاً استثمارية ضخمة في العديد من المجالات، لا سيما إن جيبوتي أضحت ملتقى للكثير من القواعد العسكرية في الوقت الراهن ومركزاً حيوياً ومنفذاً بحرياً وحيداً لصادرات أثيوبيا ووارداتها. ■



YOUR GLOBAL PARTNER BANKING

Immeuble Dar Al Karam - Quartier Commercial - Rue de Marseille

Tel : +253 21 35 63 63 - Fax : +253 21 35 67 55 - BP : 1868 Djibouti

Email : info@cacintbank.com - Website : www.cacintbank.com

SWIFT : CACDDJJD

www.cacintbank.com

عدنان حيدر درويش

(الرئيس التنفيذي لبنك الإسكان HOUSING BANK - سلطنة عمان)

اتمام الشراكة بين القطاعين العام والخاص
مستبعد في الوقت القريب

الرئيس التنفيذي لبنك الإسكان HOUSING BANK عدنان حيدر درويش
اعتبر أثر التغير المناخي موضوعاً جدياً، ولفت الى توجه سلطنة عمان
الى إيلاء الاهتمام لقطاعات عدة غير قطاع النفط، مستبعداً اتمام
الشراكة بين القطاعين العام والخاص في وقت قريب، مطمئناً الى اتجاه
سعر برميل النفط للاستقرار على ٦٠ دولاراً لسعر البرميل الواحد.



من اليسار: رشاد بن احمد الهنائي، عبد العزيز الغريز، عدنان درويش
وعلي عدنان درويش



من اليمين: علي عدنان درويش، عدنان درويش، محمد هاني سيف النصر،
الشيخ محمد الجراح الصباح ورشاد بن احمد الهنائي

موضوع جدي

■ كيف تقيّمون عنوان القمة
المصرفية - الدولية لهذا العام
والمتعلق بـ «أثر التغير المناخي على
الصيرفة والخدمات المالية»؟

- ثمة علاقة مباشرة بين الاقتصاد
والتغير المناخي، لذا فإن الكثير من الدول
تتأثر من وقت لآخر بموضوع المناخ. من
هنا على المصارف اخذ الحيطة والحذر، لا
سيما مصرفنا المتخصص بقطاع
الإسكان.

تحويل على قطاعات

■ بعد الانخفاض الذي حصل في اسعار
النفط، توجهت دول الخليج الى التفتيش عن

موارد اقتصادية اخرى، برأيكم الى اي مجالات
يجب التوجه اليوم؟

- لا شك في ان قطاع النفط له تأثيراته
المباشرة باعتباره الرافعة الاساسية
لاقتصادات دول الخليج، خصوصاً مع غياب
قطاع آخر يوازيه من حيث قيمة الإيرادات.
بالنسبة الى سلطنة عمان الملاحظ ايلاء
الدولة اهمية للقطاع السياحي فضلاً عن
قطاعات اخرى مثل الثروة السمكية والطاقة
الشمسية وغيرها.

شراكة القطاعين مستبعدة

■ يعتبر بعض الخبراء الاقتصاديين ان احد
الحلول للأزمات الاقتصادية التي نشهدها اليوم
يكنم في الشراكة بين القطاعين العام

والخاص، ما تعليقكم على ذلك؟

- المعروف ان الثروة النفطية مملوكة
للدول، لذا استبعد خصصتها في القريب
العاجل في دول المنطقة، كما استبعد ان تتم
الشراكة بين القطاعين العام والخاص في ما
يتعلق بالموارد الرئيسية، مع العلم ان القطاع
النفطي الى تحسن ومن المتوقع خلال
السنوات المقبلة ان يستقر سعر البرميل على
٦٠ دولاراً.

■ كيف تقيمون نتائجكم خلال النصف الاول
من عام ٢٠١٦؟

- نتائجنا ممتازة وثمة اقبال كبير على
المساكن وعملية التطوير السكني تتكثف
وتتصاعد، لا سيما ان الفئة العمرية ما دون
الاربعين هي الغالبة في المجتمع العماني. ■



بنك الإسكان العماني

<https://www.ohb.co.om/ar>

ريادة إسكانية متكاملة



سلمان ناصر حسين المكوטר (المصرف المتحد للاستثمار - العراق):



وضعنا ممتاز وندعم تمويلياً العديد من المشاريع في مختلف القطاعات

المدير المفوض في المصرف المتحد للاستثمار UNITED BANK FOR INVESTMENT سلمان ناصر حسين المكوטר شرح تركيبة القطاع المصرفي العراقي وخطوة الإقدام على إصدار سندات خزينة لإيفاء ديون المقاولين والتجار، مطمئناً الى وضع المصرف الحالي الداعم تمويلياً للعديد من المشاريع في مختلف القطاعات.



أركان المصرف المتحد للاستثمار مع وسام فتوح

فتح الإعتمادات، بما يوفر عوائد ايجابية لهذه المصارف، وقد أثبتت المصارف الأهلية قوتها وجدارتها في إنهاض الإقتصاد العراقي الأمر الذي جعلها تحوز ثقة العراقيين. ■ كيف تقيمون وضع مصرفكم؟

– وضعنا ممتاز جداً ولا يترتب علينا ديون خارجية أو داخلية ونتمتع بثقة عملائنا، كما ونستثمر في العقارات داخل العراق وندعم العديد من المشاريع في مختلف القطاعات. وتتركز خططنا في الوقت الحالي على دعم البنك وتعزيز ملائته وتوفير السيولة له. ■

العراقي الذي عمل على درء المشكلات وتخطي الثغرات التي تعرضت لها المصارف بتأثير من أوضاع البلاد، وذلك من خلال إصدار سندات خزينة بديون المقاولين والتجار وغيرهم لتكون بمثابة أداة لإيفاء ديونهم. ومن المعروف ان المصارف الأهلية مؤتة الكثير من المشاريع الإقتصادية الخاصة بالمقاولين وخطابات الضمان والكثير من العمليات التجارية عن طريق

■ كيف تقيمون وضع قطاع المصارف في العراق؟

– تتوزع مصارف العراق على القطاع الحكومي ويضم مصارف الرافدين والرشد، الصناعي، الزراعي والعقاري، فضلاً عن صندوق الإسكان التابع الى وزارة الإسكان والخاضع لوصاية وزارة المال، وعلى القطاع الخاص ويضم البنك الأهلي المرتبط بالمركزي



أرباح بنك الكويت الدولي الى ١٦,١ مليون دينار بارتفاع ١٧ في المئة

الشيخ محمد الجراح الصباح: مستمرون في تنفيذ الخطة الاستراتيجية الجديدة

أوصى مجلس إدارة بنك الكويت الدولي KIB الجمعية العمومية بتوزيع أرباح نقدية بواقع ٩ في المئة من القيمة الاسمية للسهم أي ٩ فلول للسهم الواحد للمساهمين المقيدين في سجلات البنك بتاريخ انعقاد الجمعية العمومية.

وأظهرت نتائج البنك ارتفاعاً في أرباحه خلال ٢٠١٥ بنسبة ١٧ في المئة لتبلغ نحو ١٦,١ مليون دينار مقارنة بنحو ١٣,٧ مليون دينار.

وأشار رئيس مجلس إدارة البنك الشيخ محمد الجراح الصباح الى ارتفاع الأصول بنحو ١٢٧,٥ مليون دينار وبنسبة ٨ في المئة تقريباً لتصل الى ١,٧٩ مليار دينار، مقارنة مع ١,٦٦ مليار دينار في نهاية السنة من العام الماضي.

وارتفعت حسابات المودعين لتصل الى ١,٠٢ مليار دينار، مقارنة مع ٩٨٩ مليون دينار في نهاية السنة من العام الماضي بزيادة قدرها ٣١ مليون دينار وبنسبة ٣٪.

كما استمر البنك في الحفاظ على معدلات ممتازة من معيار كفاية رأس المال طبقاً لتعليمات بنك الكويت المركزي بخصوص «بازل ٣» بحيث وصلت النسبة الى ٢١,٧ في المئة فيما بلغ معيار الرفع المالي معدلات تفوق ١٠,٨ في المئة.



الشيخ محمد الجراح الصباح

KIB

ولفت الجراح الى استمرار «الدولي» بتنفيذ خطته الاستراتيجية الجديدة من خلال نجاحه في تطبيق المبادرات المتعلقة بالمرحلة الأولى من تنفيذ هذه الاستراتيجية، ومن بينها البدء في توظيف كفاءات رئيسية في المناصب العليا، فضلاً عن إدخال تحسينات تهدف الى جعل البنك أكثر مرونة، والتي انعكست ايجابياً على نمو كافة النسب والمؤشرات المالية.

وذكر بأن هذه الاستراتيجية تهدف الى تحقيق عدد من الأهداف الطموحة على صعيد أدائه، وأرباحه، وموجوداته ومنتجاته وخدماته ليصبح البنك الإسلامي الأسرع نمواً في الكويت، والمؤسسة المصرفية الإسلامية الأكثر جذباً للعمالة الكويتية الشابة التي تبحث عن فرص وظيفية واعدة.

علي حجيج (رئيس مجلس ادارة بنك الشرق الاوسط وافريقيا MEAB - لبنان):



مقبولون على الاستثمار في قطاع التجزئة وتزويده بالتمويلات

رئيس مجلس ادارة بنك الشرق الاوسط وافريقيا MEAB علي حجيج أكد استمرار العمل بالاستراتيجية الموضوعة، وكشف عن اتجاه للاستثمار في قطاع التجزئة، مشدداً على ضرورة التمسك بتنفيذ التعاميم الصادرة عن مصرف لبنان، مبدياً رضاه عن النتائج المتحققة خلال الربع الأول من ٢٠١٦.



من اليسار: باسل التل، HRANT BALOZIAN وعلي حجيج

المخاطر، لتجنب أي خلل في تطبيق السياسات النقدية المحلية والعالمية بقدر كبير من الدقة والفعالية.

٢٠ فرعاً في لبنان

■ بم تعلقون على سوء التفاهم الذي حصل بين جمعية المصارف في لبنان ومصرف لبنان بشأن تطبيق القانون الاميركي؟

— أثار سوء التفاهم الحاصل ضجة كبيرة في البلاد لكن لا خيار آخر امامنا ولا بد من احترام التعاميم

تمويلات لقطاع التجزئة

■ كيف تقيمون فعاليات القمة المصرفية العربية؟

— لا شك في ان هذه القمة مهمة جداً خصوصاً ان في لبنان تفكيراً جدياً بموضوع التغير المناخي وكيفية التعامل معه من قبل المصارف، لكن للأسف لم يتم تطبيقه لغاية الآن. لذا، لا بد ان نتعلم من الدول الاوروبية كيفية التعاون لتحسين طريقة عملنا، خصوصاً ان موضوع التغير المناخي سيزداد اهمية في السنوات المقبلة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على بنك الشرق الاوسط وافريقيا؟

— ما زلنا مستمرين بالاستراتيجية التي وضعها مجلس الادارة السابق، لكننا سنتوجه خلال الفترة المقبلة نحو الاستثمار في قطاع التجزئة وتوفير تمويلات في هذا المجال، كما وسينصب تركيزنا على قطاع الشركات، الامر الذي سيساعد على تطور المصرف وزيادة عدد فروع. وهذا الأمر يتطلب تطوير الأجهزة الرقابية في المصرف وبرامجه المعلوماتية لاسيما في دائرتي التحقق وادارة

الصادرة عن مصرف لبنان المركزي، وارى ان سعادة الحاكم رياض سلامة يؤدي دوره بكل مهنية واجابية، ويسعى من وراء ذلك إلى حماية هذا القطاع الحيوي للاقتصاد اللبناني، وضمان وصيانة حقوق المودع في خلق اجواء مالية مستقرة.

■ هل انتم راضون عن النتائج التي حققتها خلال الربع الاول من السنة؟

— بالتأكيد، نحن راضون لا سيما في ظل الاوضاع الاقتصادية الراهنة في المنطقة ومعظم دول العالم، مع الأخذ بالاعتبار ان جزءاً كبيراً من الاقتصاد اللبناني قوامه المغتربون، اما عدد فروعنا فوصلت الى ٢٠ في بيروت واثنتين في العراق وذلك في خلال فترة زمنية قياسية تعكس مدى حرصنا على المواءمة بين التطوير والظروف والمخاطر التي يشهدها القطاع. ■

ACADEMY OF AERONAUTICS



Pilot Training Center



Guaranteed Jobs & Financing
Best in Montreal, Canada
Global Recognition

www.academyofaeronautics.com

Enroll Now

يكرمان المشاركون في القمة المصرفية العربية CAC INT'L BANK و MASTERCARD



RAGHU MALHOTRA والشيخ محمد الجراح الصباح



من اليسار: علي حجيج، مراد ميخائيل، الشيخ محمد الجراح الصباح، وسام فتوح
HRANT BALOZIAN و



من اليمين: سلمان ناصر حسين، هشام سمراي، هيام راضي وماجد علوان



من اليسار: حافظ معياد، د. ر. سيتارامان، محضار السقاف واحمد الذيب



من اليمين: الوزير آلان حكيم، الوزير محمد المشنوق والأنسة المشنوق

كعادتها أقامت شركة ماستركارد MASTERCARD حفل عشاء تكريمياً للمشاركين في القمة المصرفية العربية تم خلالها تكريم الشركات الراحية، كما ألقى خلالها رئيس ماستركارد في الشرق الأوسط وإفريقيا راغو مالهورترا RAGHU MALHOTRA كلمة شدد فيها على الحاجة الى التعجيل بخطوات تحقيق الشمول المالي، وأشار الى امكانية دعم القطاع المصرفي لتعزيز قدرة المجتمعات على مواجهة مخاطر التغير المناخي وذلك من خلال توفير الخدمات المالية لها.

كما سلط مالهورترا الضوء على جهود ماستركارد للاستفادة القصوى من التكنولوجيا لتحفيز تطوير حلول الدفع المبتكرة، الأمر الذي يساهم بدوره في إدماج المزيد من الأشخاص في المنظومة المالية بالمنطقة.

كما أقام بنك كاك الدولي CAC INT'L BANK مأدبة غداء تم خلالها تكريم مدير عام البنك من قبل رئيس اتحاد المصارف العربية الشيخ محمد الجراح الصباح وأمينه العام وسام فتوح.



من اليمين: الشيخ محمد الجراح الصباح،
مراد ميخائيل ونواف ناجيا



رئيسا CAC INT'L BANK يهنئان عبد العزيز الغريز



من اليسار: فيصل الكداري، مراد ميخائيل،
نواف ناجيا، الشيخ محمد الصباح ووسام فتوح



ابراهيم سويدان وقرينته



من اليمين: محمد موسى داود، د. أحمد الحسين وزكريا حمود



من اليمين: فيصل كلداري، نواف ناجيا ود. مرفت التلاوي



من اليمين: رفقة الحوت، انطوان حبش، الزميل منير الحافي، ربيع حرب،
خضر الصغير، انور صباح ومحمد مسعود



من اليسار: الشيخ محمد جراح الصباح، محمد بن يوسف، وزير المالية الليبي
وخالد زروق



سلمان ناصر الحسين (المصرف المتحد للاستثمار)
يتسلم درعاً تكريمية من الشيخ محمد الجراح الصباح
وباسل التل



باسل التل (MASTERCARD) يتسلم درعاً تكريمية
من الشيخ محمد الجراح الصباح ووسام فتوح



احمد الذيب (CAC INT'L BANK) يتسلم درعاً تكريمية
من الشيخ محمد الجراح الصباح ووسام فتوح



احمد عصام عمر (بنك مصر) يتسلم درعاً تكريمية
من الشيخ محمد الجراح الصباح وباسل التل



(MEAB) HRANT BALOZIAN يتسلم درعاً تكريمية
من باسل التل ووسام فتوح



نواف ناجيا (KIB) يتسلم درعاً تكريمية
من الشيخ محمد الجراح الصباح وباسل التل

في خطى النهضويين

من لبنانيي مصر في القرن الـ ١٩

بقلم جوزف زخور *

رئيس الغرفة الدولية للملاحة) ان يخص المجلة بأخبار النقل. حتى المؤتمرات التي كان يعقدها الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF لم يكن يدري بها سوى المحدود جدا من ممثلي الأسواق المشاركين فيها.

أما رؤساء جمعيات واتحادات وشركات التأمين العرب فلم يكن لديهم وسيلة يطلون عبرها على الجمهور العربي.

انطوان زخور، بما كان يتمتع به من شهامة و«خفة ظل» وقدرة على الفوز بصداقة محدثيه، استطاع ان يكون لنفسه شبكة كبيرة من الصداقات مع أسرة التأمين داخل لبنان



وخارجيه. ولقد فاز بصداقة هؤلاء وثقتهم. وإذا بمجلة «البيان» تصبح المنبر الذي يطلون منه على أسواق التأمين العربية من البصرة في الخليج العربي الى مراكش على شاطئ الاطلسي ليعرضوا العوائق التي تعترض محاولاتهم نشر الثقافة التأمينية عربيا.

ولم يكن **انطوان** يكتفي بالمقابلات التي يجريها شخصياً مع رؤساء الاتحادات والجمعيات في لبنان والدول العربية، بل كان يحرص على ان ينتقي الأخبار التي يراها مفيدة وشيقة للعاملين في مجال التأمين العربي، لا سيما الاحكام القضائية التي كانت تصدر عن المحاكم سواء في العالم العربي او الخارج. وكان يحاول ما استطاع ان يسهل قراءتها، ويبعد منها الكلام الجاف والمحلي بحيث تصبح جاذبة ومفيدة للقارئ العربي.

ولا بد لي أن أذكر هنا ان صديقاً **لأنطوان** أرسل له فتوى صادرة عن النجف الأشرف وفيها تأكيد على ان التعاقد مع شركة تأمين مباح شرعاً.

وما إن نشر **انطوان** تلك الفتوى حتى وردته عشرات رسائل الشكر من وكلاء التأمين العاملين في الأسواق العربية. فلقد وجد هؤلاء في تلك الفتوى مستنداً يقدمونه للزبائن المحتملين والمترددن بإبرام عقد تأمين على الحياة لكونه «حراماً»، على ما كان يتردد في تلك الحقبة.

والذين شكروا **انطوان** في حينه لم يخفوا اعجابهم بتجربته على نشر الفتوى على صفحات مجلته.

وكان للأضواء التي سلطها **انطوان** على مؤتمرات وندوات GAIF ولقاء مونتي كارلو MONTE CARLO وعلى حفلات التخرج التي تجرى سنوياً في مركز علوم التأمين (CEA) في بيروت، فعلها في حضن الشبان والشابات العرب على المشاركة في تلك المنديات.

ولعبت مجلة «البيان» دوراً مهماً في حضن شركات التأمين وإعادة التأمين على الاقتداء بقريبتها في الدول الصناعية والحصول على تصنيف دولي لقدراتها المالية وبعضها كان في الماضي يعتبر التصنيف «لزوم ما يلزم».

والنجاح الذي حققته «البيان» حفز صحافيين لبنانيين آخرين على تأسيس مجلات اقتصادية، وبعض من تلك المجلات خصّ التأمين بعدد لا بأس به من الصفحات مقتدياً بـ «البيان».

إلا ان مجلة **انطوان زخور** تبقى الرائدة ويبقى **انطوان** صحافياً لبنانياً استحدث صحافة عربية كان المجتمع العربي يفتقدها، وبذلك استحق ان يكون عميداً لصحافة التأمين العربي، وان تكون مجلته الرائدة بين قرياتها. ■

بفيض من كلمات المحبة نعى **مصباح كمال** (لندن) شقيقنا **أنطوان زخور** (١٩٣٢ - ٢٠١٦)، الى شركات التأمين وإعادة الوساطة العربية واصفاً **انطوان** بعميد صحافة التأمين العربي.

وفي كلمة وجهها **مصباح** اليّ قال: «ان **انطوان زخور** بإطلاقه أولى المجالات العربية الاقتصادية، والتي خصصت مساحات مهمة من صفحاتها، لنهضة التأمين العربي، إنما استكمل العمل النهضوي الذي كان قد بدأه الأجداد من اللبنانيين في مصر منتصف القرن التاسع عشر».

ولعل أهم النهضويين اللبنانيين الذين اراد **مصباح** ان يذكر القراء العرب بهم هم:

– **جرجي زيدان** الذي أسس دار الهلال وهذه الأخيرة أصدرت مجلة «المصور» حوالي سنة ١٨٣٥ ولم تكن تصدر في تلك الحقبة في مصر سوى الجريدة الرسمية والتي تحمل اسم «الوقائع المصرية».

– الدكتور **شبليل الشميل** الذي أصدر مجلة «الشفاء»، وكانت أولى المجالات العربية التي نقلت للقارئ العربي التطورات الجارية على المستوى الطبي العالمي.

– المحامي **أمين الشميل** (شقيق **شبليل**) الذي أصدر مجلة «الحقوق» وكانت أولى المجالات العربية التي عننت باطلاع المحامين والقراء العرب على الاجتهادات القضائية.

– **سليم وبشارة تقلا** اللذان أصدرتا «الأهرام» العام ١٨٧٥ وهي ما تزال تتقدم صفوف الصحف العربية.

– الأدبية **مي زيادة** التي انشأت في منزلها في القاهرة، وللمرة الاولى في العالم العربي، صالوناً أدبياً اسبوعياً استمر عشرين عاماً، ودرجت على ان تستضيف فيه «الخالدين» من أدباء مصر وشعرائها، نذكر من بينهم، **عباس محمود العقاد**، **طه حسين**، **احمد شوقي**، **خليل مطران**، **حافظ ابراهيم**، **انطوان الجميل** وغيرهم. والى ذلك حملت **مي زيادة** على أكتافها قضية تحرير المرأة المصرية من عتق التقاليد البالية، لا سيما من بينها السيطرة الذكورية، كما زوّدت المكتبات بعدد كبير من المؤلفات باللغات العربية والاجنبية.

خلاصة القول ان اللبنانيين الذين كانوا قد لجأوا الى مصر في عهد **محمد علي باشا**، هرباً من الاضطهاد العثماني استحدثوا ووضعوا في متناول المجتمع المصري آليات وأدوات تواصل لم تكن قد بلغت مصر بعد، وتلك الادوات هي التي أمكنت للقراء المصريين ان يكونوا على تواصل مع العالم الخارجي، وان يواكبوا أخبار «الثورة الصناعية» والنهضات الأدبية والفنية والإبداعية التي كانت تجتاح العالم، وأوروبا القريبة من مصر خصوصاً. ولذا قيل فيهم انهم اللبنانيون الذين حملوا بذور النهضة الى مصر في القرن التاسع عشر.

وهذا بالتأكيد ما فعلته مجلة «البيان» على المستوى الإقتصادي العام والتأمين العربي على نحو خاص.

فقبل «البيان» كان قارئ التأمين العربي يعيش في ظلمة، ولم يكن لديه وسيلة اعلامية تطلعه على ما يجري في فلك صناعة التأمين في العالم.

وفلك التأمين كما نعلم تدور فيه أجرام كثيرة ليس أقلها شركات التأمين وإعادة التأمين والوساطة وشركات تسوية الخسائر الخ...

وكان **انطوان** يصّر على أن اكتب «مفكرة» شهرية حول التأمين الذي درسته ومارسته بتعمق، كما كان يصّر على شقيقي **ايلي** (الذي يشغل اليوم منصب

♦ ممثل شركة وساطة دولية

رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان سابقاً

Email: arabinsurerdiary.com



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.

فرع الخبر

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

فرع جدة

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

المركز الرئيسي: الرياض

هاتف: ٢٩٢٨٢٨ (١١-٩٦٦) فاكس: ٢١٧٢٣٥٠ (١١-٩٦٦)
ص.ب ٥١٨٥٥ الرياض ١١٥٥٣ المملكة العربية السعودية

مفوض التأمين في كاليفورنيا يطالب وزارة العدل بوقف صفقة الاندماج بين شركتي

سجنا CIGNA و أنتيم ANTHEM للتأمين الصحي حماية لمصالح المضمونين

قدّم دافيد جونز DAVID JONES مفوض التأمين INSURANCE COMMISSIONER في ولاية كاليفورنيا الى وزارة العدل الفدرالية في الولايات المتحدة الأميركية مذكرة يطلب فيها وقف صفقة الدمج بين شركتي سجنا CIGNA و أنتيم ANTHEM للتأمين الصحي.

وقال جونز في مذكرته ان اندماج الشركتين اللتين تضمّنان الرعاية الصحية للعدد الأكبر من المقيمين في كاليفورنيا، سوف يلغي المنافسة الجارية حالياً بينهما، ما يضع المضمونين لديهما تحت رحمة الشركة المنبثقة عن عملية الدمج مستقبلاً، بحيث تعرض هذه الأخيرة أقساط التأمين التي تتوافق مع مصلحتها، مع علمها المسبق بأن منافسة شركة أنتيم ANTHEM لها لم تعد موجودة.

وكانت الشركتان سجنا CIGNA و أنتيم ANTHEM قد اتفقتا على صفقة تقضي بأن تندمجا في شركة واحدة على ان تحصلا أولاً على موافقة السلطات الاتحادية والمحلية على ذلك. والشركتان تعتبران من كبريات شركات التأمين الصحي في أميركا.

وسبق لكل منهما ان أجرت عمليات استحواذ عديدة على شركات التأمين الصحي، بحيث باتتا تسيطران على ملايين عديدة من عقود التأمين الصحي في أميركا.



دافيد جونز

مفوض التأمين في ولاية كاليفورنيا

٢ مليار يورو قيمة الخسائر التي تسبب بها فيضان مياه نهر السين

سي سي آر CCR تتولى إعادة تأمين الأخطار المسندة اليها من شركات التأمين الفرنسية

ارتفاع مستوى مياه نهر السين SEINE هذه السنة الى مستوى يعلو عن ضفتيه، أنزل خسائر مادية بالمقيمين في تلك المناطق كما تسبب في إجلاء كثيرين من منازلهم، وتعطيل مطاعم ومقاهٍ عن العمل.

جريدة لو فيغارو الفرنسية قدرت الخسائر الناجمة عن فيضان مياه النهر بملياري يورو.

إلا ان جمعية شركات التأمين الفرنسية قدرت الجزء المغطى لدى شركات التأمين من تلك الخسائر بمبلغ يتراوح بين ٦٥٠ و ٧٥٠ مليون يورو.

نذكر ان الرئيس فرنسوا هولاند كان قد تعهد بدفع التعويضات للمتضررين لا سيّما أولئك الذين لا يحملون عقود تأمين تغطي خسائرهم.

نذكر ان شركة الصندوق الفرنسي لإعادة التأمين (CCR) هي المعنية بإعادة تأمين الفيضانات والسيول وهي تغطي الأخطار الكارثية التي تسندها اليها شركات التأمين الفرنسية وبأسعار تشجيعية لا ترقى المضمونين.

والتعويضات التي تدفعها سي سي آر (CCR) تسجل لحساب الدولة الفرنسية.

نذكر ان لشركة سي سي آر CCR فرعاً إقليمياً في بيروت يتولى رئاسته بيار سلامة وهو يتعاطى إعادة أعمال التأمين لحساب الشركة وخارج إطار الكفالة الممنوحة لها من الدولة الفرنسية لتغطية الأخطار الكارثية داخل فرنسا.



بيار سلامة

CCR – لبنان

تبرّع بـ ٣,٤٦ ملايين دولار أميركي لشاح له فرصة تناول الغداء مع الملياردير وورن بوفيت

واحتفظ بحق عدم الكشف عن اسمه حتى موعد الغداء

٣,٤٦ ملايين دولار أميركي هو المبلغ الأعلى الذي تبرّع به أحدهم ليفوز بفرصة تناول الغداء مع الملياردير الأميركي وورن بوفيت WARREN BUFFET وقد احتفظ المتبرّع بحق عدم الكشف عن اسمه الى حين تناوله الغداء مع بوفيت.

وتلقت الجمعية هذا العرض خلال المزايدة التي تجريها سنوياً أمام الراغبين بتناول الغداء مع الملياردير بوفيت على ان يفوز بالغداء الشخص الذي يتبرّع للجمعية بالمبلغ الأعلى. وقد جرت عملية المزايدة على موقع EBAY INC واحتشد جمهور كبير في سان فرانسيسكو أمام شاشة عملاقة كانت تعرض عليها المبالغ التي يعرضها المتبرعون للفوز بغداء مع الملياردير بوفيت.

الملياردير بوفيت هو في السن ٨٥ من عمره. ويعتبر أكثر المستثمرين نجاحاً وأكثرهم ثراء في أميركا والعالم. وهو درج منذ العام ٢٠٠٠ على السماح لجمعية خيرية بإقامة مزاد علني لجمع التبرعات من الأشخاص الذين يودون تمضية وقت غداء مع الملياردير.

وبلغت حصيلة التبرعات التي جمعتها الجمعية الخيرية منذ العام ٢٠٠٠ وحتى هذه السنة مقابل إتاحة الفرصة بتناول الغداء مع وورن بوفيت ٢٠ مليون دولار أميركي.

نذكر ان الملياردير يرأس ويدير امبراطورية أعمال تحمل اسم برکشير هاثاواي BERKSHIRE HATHAWAY وهي شركة قابضة تملك مئات الحصص في مختلف الصناعات والحقول الاستثمارية في أميركا ومن بينها شركة جنرال ري GENERAL RE لإعادة التأمين الأميركية كما تملك خطوط سكك حديدية للنقل، ودخل بوفيت مؤخراً مستثمراً في شركات الخدمات الرقمية DIGITAL.



WARREN BUFFET

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

بركشاير هاثاواي تدخل أسواق التأمين المباشر خارج أميركا عبر مكاتب جديدة أنشأتها في ألمانيا

تملك بركشاير هاثاواي القابضة BERKSHIRE HATHAWAY الأميركية والتي يرأسها الملياردير الأميركي وورن بوفيت WARREN BUFFET شركات تأمين عديدة داخل أميركا، كما تملك شركة جنرال ري GENERAL الأميركية التي تعمل على نطاق الكرة الأرضية ولديها فرع إقليمي في لبنان، وقد اتخذت الشركة قراراً استراتيجياً جديداً يقضي بتوسيع أنشطتها في حقل التأمين المباشر خارج الولايات المتحدة الأميركية واختارت ألمانيا مركزاً لقيادة عمليات التأمين المباشر حيث سجلت شركتين هما:

(١) بركشاير هاثاواي سبشالتي انشورنس كومباني BERKSHIRE HATHAWAY & SPECIALITY INSURANCE CO.

(٢) بركشاير هاثاواي انترناشونال انشورنس ليمتد BERKSHIRE HATHAWAY INTERNATIONAL INSURANCE LIMITED اللتان اتخذتا مكاتب لهما في مدينة دوسلدورف DUSSELDORF ألمانيا. وعين غريغور كوهلر GREGOR رئيساً لمنطقة أوروبا الشمالية.

وصرح كوهلر ان هذه بداية رحلة طويلة سوف تقدم من خلالها خدماتها للزبائن في سائر أنحاء العالم. أما الرئيس التنفيذي للشركة بيتر إيستوود PETER EASTWOOD فقال ان «هذه خطوة استراتيجية اتخذناها بغرض تقديم خدمات التأمين المباشر لشركائنا في سائر أنحاء أسواق العالم».



بيتر إيستوود

BERKSHIRE HATHAWAY

الرسالة الفائضة وضعف عوائد الاستثمار والركود الاقتصادي العالمي

عوامل تساهم في تراجع أسعار كبريات شركات إعادة التأمين في البورصة

ذكرت وكالة أ.م. بست A.M.BEST للتصنيف الأميركية ان المرونة السائدة في أسواق إعادة التأمين في العالم أثرت سلباً على أسعار أسهم شركات إعادة التأمين العالمية حيث انخفضت أسعارها. وأحصت الوكالة خلال الفصل الأول من العام الجاري ١٦ من كبريات شركات إعادة التأمين في البورصة وتبين لها ان أسعار تداولها في البورصة تتراجع يوماً بعد يوم، وقالت ان المستثمرين باتوا يقلقون الى النتائج التي سوف تحققها الشركات في ضوء الركود الاقتصادي العالمي، والرساميل الفائضة التي تملكها الشركات والتي تجعلها تسعى لتسويق خدماتها وجني أقساط إعادة التأمين بأسعار قد تكون أحياناً غير مجدية اقتصادياً.

أضف الى ذلك، تراجع العوائد على الاستثمار في سائر أنحاء العالم.

أما شركات إعادة التأمين الـ ١٦ العالمية التي أحصتها وكالة أ.م. بست A.M.BEST والتي سجلت تراجعاً في أسعار أسهمها في البورصة فهي:

(١) هانوفر ري HANNOVER RE	(١) الليغاني ALLEGHANY
(١٠) مادين هولدينغ MADEN HOLDING	(٢) آرش كابيتال غروب ARCH CAPITAL GROUP
(١١) ميونيخ ري MUNICH RE	(٣) الأيد وورلد ALLIED WORLD
(١٢) رينسانس RENAISSANCE	(٤) أسبن ASPEN
(١٣) سكور SCOR	(٥) اكسيس AXIS
(١٤) سويس ري SWISS RE	(٦) اندورنس ENDURANCE
(١٥) فاليدوس VALIDUS	(٧) افرست EVEREST
(١٦) اكس ال غروب XL GROUP	(٨) غرين لايت GREEN LIGHT



غريغور كوهلر

BERKSHIRE HATHAWAY

MUNICH RE تسحب استثماراتها في التأمين المباشر من أستراليا ونيوزيلندا

أعلنت ميونيخ ري MUNICH RE كبرى شركات إعادة التأمين في العالم عزمها على سحب استثماراتها من أسواق التأمين المباشر DIRECT INSURANCE في كل من أستراليا ونيوزيلندا على ان تحصر أعمالها هناك في إعادة التأمين REINSURANCE. وهذا يعني عملياً ان ميونيخ ري سوف تتخلى عن ملكيتها لشركة غرايت لاكس GREAT LAKES التي تتعاطى التأمين المباشر في كل من أستراليا ونيوزيلندا وذلك من خلال عرض أسهمها للبيع.

وتركز ميونيخ ري MUNICH RE على تعزيز نشاطها في مجال إعادة التأمين في تلك المناطق وترى ان مصلحة مساهمها تقضي بالتخلي عن مزاوله أعمال التأمين المباشر فيها.



GREAT LAKES AUSTRALIA



Anyone can take you for a ride. Only a few take you there safely.



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

زوريخ السويسرية تباع شركتيها في المغرب العربي وأليناز الألمانية ترى في المنطقة أسواقاً واعدة!

انجزت مجموعة زوريخ انشورنس سرفيسز ZURICH السويسرية صفقة تقضي بأن تباع كامل أسهم شركة زوريخ اسورانس ZURICH ASSURANCE MAROC في المغرب العربي. أما الشاري فهو مجموعة أليناز الألمانية ALLIANZ التي تخالف زوريخ نظرتها الى المنطقة وترى فيها فرص عمل وتطوير كبيرة وغير متوافرة في مناطق أخرى من العالم. وذكر أن ثمن الصفقة بلغ ٢٧٥ مليون دولار أميركي. ولدى شركة زوريخ المغرب محفظة تضم حوالى ٦٠٠ ألف مضمون وهي ناشطة في حقول التأمين كافة بما في ذلك التأمين على الحياة والصحة. وتعتبر المملكة المغربية سوق التأمين الثانية والأكبر حجماً في أفريقيا، بعد إفريقيا الجنوبية.

وتعليقاً على هذه الصفقة التي ما تزال تحتاج الى موافقة سلطات الإشراف على التأمين في المغرب وسويسرا وألمانيا، قال **سرجيو بالينو** SERGIO BALBINOT عضو مجلس إدارة أليناز ALLIANZ المسؤول عن منطقة جنوب أوروبا وإفريقيا والشرق الأوسط والهند «ان هذه الصفقة تشكل محطة مفصلية في استراتيجيتنا الهادفة الى التوسع في إفريقيا. وان المملكة المغربية سوق تأمين ناشطة في مجالي التأمينات الشخصية والتجارية. ووجودنا في المغرب العربي سوف يتيح لنا ان نخدم زبائننا الدوليين في القارتين الإفريقية والآسيوية، ونحن نسهر على تأهيل الكادرات والموظفين الأفرقة لتولي المسؤوليات في كبرى شركات التأمين». ذكر أخيراً ان **أنطوان عيسى** رئيس مجلس إدارة أليناز سنا ALLIANZ SNA هو الرئيس التنفيذي لمجموعة أليناز في الشرق الأوسط.



SERGIO BALBINOT
ALLIANZ



أنطوان عيسى
ALLIANZ SNA

ستاندرد اند بورز: قطاع التأمين البريطاني لن يتأثر سلباً من خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي

وكالة التصنيف الدولية ستاندراند اند بورز STANDARD AND POORS ذكرت ان قطاع التأمين لن يتضرر من خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي كغيره من القطاعات الاقتصادية في بريطانيا، وتوقعت ان تكون لخروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي آثار سلبية على تصنيف القدرات المالية لشركات التأمين البريطانية RATING لان الخروج من أوروبا يخفف من الأخطار التي كان سوف يتوجب على تلك الشركات ان تواجهها في حال بقيت بريطانيا عضواً في الاتحاد.

WE SEE THE INSURANCE SECTOR AS LESS EXPOSED TO THE LEAVE VOTE THAN THE REST OF THE FINANCIAL SECTOR.

وذكرت وكالة ستاندراند اند بورز ان شركات التأمين البريطانية وبعد مرور فترة السنتين المحددتين لاعداد ترتيبات الخروج من الاتحاد، لن تجد صعوبة في تلبية شروط الدخول الى اسواق الدول اعضاء الاتحاد الأوروبي وهذا يعني انه لن يكون هناك توقف لاعمالها في دول الاتحاد.

سوق لويديز غير منزعة من التصويت للخروج من الاتحاد الأوروبي

رئيس مجلس ادارة لويديز LLOYD'S **جون نلسون** JOHN NELSON لم يبدي اي قلق حيال تصويت اكثرية البريطانيين للخروج من الاتحاد الأوروبي.



وقال معلقاً على التصويت بنعم للخروج من الاتحاد «ان لويديز سوف تبقى المحور الذي تدور حوله اسواق التأمين واعادة التأمين في العالم. وانا اتوقع ان تبقى علاقتنا بشركائنا الأوروبيين على ما هي عليه الآن».

اضاف: «خلال السنتين القادمتين وهي الفترة المنصوص عليها في اتفاقية لشبونة لسنة ٢٠٠٩ لإعداد اجراءات الخروج من الاتحاد الأوروبي. نحن مستمرون في ممارسة اعمالنا كالعادة. ولدينا خطة جاهزة تضمن استمرار اعمالنا في دول الاتحاد بعد انجاز خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي».



JOHN NELSON
LLOYD'S



Regardless your destination,
WE ALWAYS WALK ALONGSIDE

Abu Dhabi
Delma St, Behind Judicial Court
Opp: Al Fara'a Co Tower,
Building Number: CS4
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

ميثاق
METHAQ
شركة ميثاق للتأمين التكافلي
METHAQ TAKAFUL INSURANCE COMPANY



العربية
شركة التأمين العربية التعاونية

أنت على أسس متينة

95 ... 505

بحري - هندسي - حوادث عامة - صحي - تكافل

«تورنس سيكورتاه التركية TURINS SIGORTA: استحواذ جديد وكبير لمجموعة GIG في تركيا» خالد الحسن: خطتنا التوسعية لا تتوقف هنا ونحن نسعى لأن نتواجد في الأسواق الناشئة وحيث للمستثمرين الكويتيين مصالح كبرى

الأخطار العامة NON LIFE على أنواعها وهي
مجهزة بأحدث التقنيات الالكترونية.

أضاف: ان توسعنا الاستراتيجي لن يتوقف
هنا، ونحن نتابع الأنشطة الاقتصادية والفرص
التي تتاح لنا بين حين وآخر لتنفيذ أغراضنا
الاستراتيجية.

نذكر ان قاعدة المساهمين في مجموعة الخليج
للتأمين GIG تضم مؤسسة الخليج للاستثمار
KIPCO وهي المساهم الأكبر في GIG وتأتي
في المرتبة الثانية بين المساهمين من حيث قيمة
مساهمتها في المجموعة شركة فيرفاكس
القابضة FAIRFAX HOLDING الكندية.



TURINS لتكون شركة تابعة لمجموعتنا بالنظر
لمكانتها الجيدة في تركيا. أضاف الحسن ان
شركة تورنس سيكورتاه TURINS SIGORTA
أسست العام ٢٠١٣ وهي تتعاطى تأمينات

بعد ان استكملت توسعها في المحيط العربي
حيث أصبح لها شركات تأمين تابعة في الأسواق
العربية الرئيسة، ها ان مجموعة الخليج للتأمين
GULF INSURANCE GROUP (GIG) تدخل
أسواق تركيا بقوة، حيث استحصلت على موافقة
سلطة الإشراف على التأمين على استحواذها ٩٠
بالمئة من شركة التأمين التركية «تورنس
سيكورتاه» TURINS SIGORTA.

الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج GIG خالد
الحسن أدلى بتصريح بهذه المناسبة قال فيه:
ان هذا الاستحواذ جاء في إطار خطتنا
الاستراتيجية التي تقضي بإنشاء مواقع لنا في
سائر الدول الناشئة اقتصادياً، والتي توجد
للمستثمرين الكويتيين فيها مصالح هامة. وهذا
ينطبق على تركيا. ولقد اخترنا شركة تورنس

تعيين محمد إدريس مديراً عاماً لـ SAVANNA



وافقت هيئة الرقابة على
التأمين على تعيين محمد حسن
إدريس حسن مديراً عاماً
لـ SAVANNA للتأمين المحدودة
SAVANNA INSURANCE CO. LTD
وهنأته لنيل ثقة مجلس الإدارة
كونه أهلاً لها.
أسرة مجلة «البيان» تتمنى له
كل التوفيق في منصبه الجديد.

سر تأميني

● انتقل مدير كبير في شركة تأمين عالمية تنشط في المنطقة الى مجموعة
تأمين خليجية كبرى ليشغل منصب مساعد للرئيس التنفيذي في المجموعة.

الغبقة الرمضانية لـ «الأهلية للتأمين»

أقامت الشركة «الأهلية للتأمين» كعادتها السنوية واحتفالاً بشهر رمضان
الفضيل، غبقتها الرمضانية لمدراء وموظفي الشركة في فندق «كراون بلازا».
تخلل الحفل توزيع سحوبات وهدايا عينية قيمة على الحضور.



صورة تذكارية

السودان رفع قيمة الفدية من ٤٠ الى ٥٤ الف دولار اميركي على ان تنفذ اعتباراً من مطلع العام ٢٠١٧

السودان وهو اولى الدول العربية التي اعتمدت صيغة التأمين
الاسلامي التعاوني رفع قيمة الدية الى ٥٤ الف دولار اميركي على
ان تصبح قيمة الفدية الجديدة نافذة اعتباراً من مطلع العام ٢٠١٧.
وقيمة الفدية النافذة حالياً هي ٤٠ الف دولار اميركي.

واعلنت السيدة حليلة ينال محمد رئيسة هيئة الترخيص
والرقابة على التأمين في السودان ان الهيئة اعدت تعرفه حكومية
جديدة للتأمين الالزامي على السيارات رفعت بموجبها اقساط
التأمين الى مستويات تتناسب مع الاعباء الجديدة التي سوف
تترتب على قرار رفع قيمة الفدية.



فادي الخطيب يوزع الهدايا



مجموعة ناسكو للتأمين - ندوة ٢٠١٦

نظّمت مجموعة ناسكو ندوة في فاريا بين تاريخي ١٤ و ١٦ نيسان ٢٠١٦. ضمّت الندوة ٥٨ من المسؤولين الإداريين المنتمين إلى كافة شركات مجموعة ناسكو. بحث المنتدون بالاجراءات الكفيلة بتحقيق التآزر بين الشركات والبحث في مخططات المجموعة للتوسّع، وإطلاق خطة مميزة تتيح الشراكة للموظفين.

تقوم الخطة على جعل الموظفين المؤهلين "شركاء في مجموعة ناسكو" وفقاً لقواعد محددة. هذه الخطة هي واحدة من المبادرات النادرة من نوعها في قطاع التأمين والهادفة إلى تنشيط وتحفيز كوادر الشركة.

بدأت مجموعة ناسكو مسيرتها في العام ١٩٦١ كشركة لوساطة التأمين يملكها السيد سابا نادر. توسع نشاطها تبعاً فأصبح لها اليوم حضوراً في فرنسا والامارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية وقطر وتركيا والعراق وتونس ونيجيريا ومصر وقبرص إضافة إلى لبنان. وتشمل خدمات المجموعة مجالات التأمين وإعادة التأمين، وساطة التأمين وإعادة التأمين وخدمات إدارة المطالبات الطبية والاستشفائية.

شركات التأمين السعودية بدأت تستعيد ربحيتها في مجال التأمين الصحي نسبة الأرباح المحققة سنة ٢٠١٥ بلغت ٤,٣ بالمئة من مجموع الأقساط

مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA والتي ألزمت بموجبها شركات التأمين أن تستعين بخدمات اكتوارية لتحديد أسعارها علماً بأن مجلس الضمان الصحي التعاوني يلزم شركات التأمين اعتماد عقد تأمين نموذجي يشكل الحد الأدنى للتغطية التي يتعين على شركات التأمين أن توفرها للمؤمنين والتي لا يجوز انتقاصها.

إلا أن مجلس الضمان الصحي التعاوني لا يلزم شركات التأمين بتطبيق أية تعرفه رسمية بل يترك للشركات أن تستوفي قسط التأمين الذي تراه مجدياً اقتصادياً. أضاف محدثنا الذي لم يرغب بذكر اسمه أن بعض شركات التأمين المتخصصة بالأخطار الصحية تعتمد إلى توسيع نطاق العقد النموذجي وتضيف إليه تقديمات مجانية بغرض ضرب الشركات المنافسة. إلا أن نتائج العام الماضي تعتبر مشجعة ويمكن القول أننا بدأنا رحلة استعادة ربحيتها في السوق السعودية للتأمين الصحي.



محمد بن سليمان الحسين

مجلس الضمان الصحي التعاوني - السعودية

وفي تصريح أدلى به أحد كبار المستثمرين في شركة تأمين سعودية كبرى، أكد لنا أن النتائج بدأت بالتحسن، نتيجة للإجراءات والتدابير التي فرضتها

الأمين العام لمجلس الضمان الصحي التعاوني CCHI في المملكة العربية السعودية محمد بن سليمان الحسين، أعلن أن شركات التأمين المؤهلة من المجلس لتقديم خدمات التأمين الصحي وعددها ٢٤ شركة حققت مجتمعة العام ٢٠١٥ أرباحاً بلغت ٣٠٠ مليون دولار أميركي. وبمقارنة هذه الأرباح مع قيمة أقساط التأمين الصحي المكتتبة في المملكة خلال العام ٢٠١٥ والبالغة ٦,٩٣ مليار دولار أميركي، يتبين أن نسبة الأرباح لم تتجاوز ٤,٣ بالمئة وهذه النسبة تشكل تحسناً للنتائج الفنية، التي سجلتها شركات التأمين الصحي في المملكة خلال السنوات الماضية والتي استهلكت رساميلها كلياً أو جزئياً. وقال الحسين أن عدد المضمونين لدى شركات التأمين الصحي في المملكة قد ارتفع خلال العام ٢٠١٥ إلى ١٠,٨ ملايين شخص من بينهم حوالي ٧٥ بالمئة من الأجانب المقيمين في المملكة والتأمين الصحي لهؤلاء إلزامي.

التأمين الصحي استنفد رساميل شركات تأمين سعودية عديدة

تمركز اقساط التأمين الصحي لدى عدد محدود من شركات التأمين ليس لمصلحة المستهلك وهو ليس ظاهرة سعودية فقط

عدد محدود من الشركات ليس مؤشراً صحياً وهو ليس في مصلحة مستهلكي خدمات التأمين الصحي.

وشرح لنا خبير تأمين مساوئ تمركز اقساط التأمين الصحي، فقال أن تمركز الاقساط يعطي شركة التأمين ذات المحفظة البالغة الحجم قوة شرائية PURCHASE POWER تجعلها قادرة على فرض شروط المستشفيات وغيرها من مقدمي الخدمات، بحيث تحصل على أسعار تفضيلية من مقدمي الخدمات. والمستشفى الذي يرضخ لشروطها لا بد له أن يلجأ إلى خفض نوعية الخدمة التي يقدمها إلى المرضى المضمونين لدى الشركات ذات محافظ التأمين الصحي البالغة الحجم. ويضيف الخبير أن الشركات التي باتت تسيطر على أسواق التأمين الصحي في المملكة لا بد من أن تخسر أموالاً في بداية الطريق. إلا أن استراتيجيتها البعيدة تهدف إلى إقصاء الشركات المنافسة ما يجعلها قادرة على التحكم بالأسواق وبمقدمي خدمات الرعاية الصحية وهنا تستعيد الأموال التي تكون قد ضحّت بها في سعيها إلى السيطرة على الأسواق.



صلاح الجبر

لجنة التأمين في غرفة التجارة والصناعة في المنطقة الشرقية

المنافسة بين شركات التأمين السعودية على التأمين الصحي الذي أصبح إلزامياً في المملكة، أدت كما أشرنا مرات عديدة في اعدادنا السابقة إلى ضياع الرساميل والأموال الخاصة لشركات تأمين سعودية عدة، ما اضطرها إلى إعادة تكوين تلك الرساميل RECAPITALIZE غير مرة استجابة لتعليمات كانت قد تسلمتها من الهيئة المشرفة على التأمين وهي مؤسسة النقد العربي السعودي (البنك المركزي) SAMA.

ومع تردّي النتائج الفنية للتأمين الصحي، أخذت شركات إعادة التأمين العربية والاجنبية تتجنب تغطية أي من شركات التأمين السعودية بموجب عقود نسبية QUOTA SHARE. وهذا الواقع جعل شركات التأمين السعودية تأخذ أخطار التأمين الصحي لحسابها الخاص NET ACCOUNT. إلا أن بعضاً منها أبرم اتفاقات إعادة تأمين تغطي الخسائر التي يمكن أن تتراكم خلال سنة التأمين وتشكل تهديداً لوجود شركة التأمين CATASTROPHIC EXCESS OF LOSS.

وتجنباً للمزيد من الخسائر عمدت معظم شركات التأمين السعودية إلى اتباع سياسة متحفظة حيال طلبات التأمين الصحي ما جعل طلبات التأمين تتوجه في معظم الحالات إلى ثلاث شركات تأمين مدعومة من مساهمين من ذوي القدرات المالية الفائقة، وهي:

- (١) شركة بوبا BUPA المملوكة جزئياً من مجموعة بوبا BUPA البريطانية.
- (٢) شركة التعاونية المملوكة جزئياً من صندوق هيتيتي حكوميتين سعوديتين.
- (٣) شركة ميدغلف التعاونية MEDGULF المملوكة جزئياً من لطفي الزين، العضو المنتدب للشركة والبنك السعودي للاستثمار وكبار الشخصيات.

وتعليقاً على ذلك قال صلاح الجبر رئيس لجنة التأمين في غرفة التجارة والصناعة في المنطقة الشرقية من المملكة أن تمركز اقساط التأمين الصحي لدى

تمركز الاقساط ليس ظاهرة سعودية

اضاف أن تمركز اقساط التأمين الصحي ليس ظاهرة سعودية وحسب، بل هو حاصل وأمر واقع نجده في معظم الدول. حتى أن شركات تأمين كثيرة قررت أن تحصر اعمالها في التأمين الصحي دون سواه. وفي اميركا بالذات هناك خمس شركات متخصصة تسيطر على أسواق التأمين الصحي، وهناك شركات ماثلة لها في معظم الدول الصناعية.



We take care of the details



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

لوكتون LOCKTON انتخبت من داخلها خلفا لرئيسها الحالي خلال ١١ عاما تحولت الى شركة عالمية

المهندس محمد عقيل الشايح مديراً عاماً لـ «الصقر للتأمين التعاوني»



وافق مجلس إدارة شركة الصقر للتأمين التعاوني على تعيين المهندس محمد عقيل الشايح مديراً عاماً للشركة اعتباراً من ٢٠١٦/٦/١٣.

وسيتولى الشايح

مهمة قيادة الشركة نحو بلورة أهدافها بما يساهم في توثيق علاقات الشركة مع الجهات الإشرافية والعملاء والمساهمين ودفع عجلة نمو أعمالها وتوسيع أنشطتها في سوق التأمين السعودية. ويعد الشايح من الكفاءات الوطنية المتميزة، ويتمتع بسيرة مهنية متميزة وخبرة تمتد لنحو ٢٥ عاماً في القطاع المصرفي وتمويل الشركات وإدارة المخاطر وتطوير الأعمال. ويحمل شهادة البكالوريوس في علوم الهندسة المعمارية من جامعة الملك فهد للبترول والمعادن وشهادة الماجستير في إدارة الأعمال من الجامعة الأميركية بالقاهرة.



GLENN SPENCER
LOCKTON



وائل الخطيب
LOCKTON

اختارت شركة لوكتون LOCKTON الاميركية رئيساً تنفيذياً جديداً هو غلن سبنسر GLENN SPENCER على ان يتسلم منصبه اعتباراً من اول ايار (مايو) ٢٠١٧. ويحل سبنسر SPENCER خلفاً للرئيس الحالي للشركة جون لوميللو JOHN LUMELLEAU الذي تسلم رئاسة الشركة سنة ٢٠٠٢ وهو نجح في تحويل لوكتون LOCKTON الى شركة وساطة عالمية. وقد

ارتفعت وارداتها السنوية خلال توليه الرئاسة التنفيذية من ٩٧ مليون سنة ٢٠٠٢ الى ١,٣ مليار دولار اميركي العام الماضي. ويشغل سبنسر SPENCER حالياً منصب الرئيس التنفيذي للعمليات COO.

واصدر دافيد لوكتون رئيس مجلس ادارة الشركة بياناً يعلن فيه ارتياحه الى ان الشركة اختارت شخصاً من بين المسؤولين فيها ليتولى منصب الرئيس التنفيذي. وقال ان سبنسر لعب دوراً فاعلاً في انماء الشركة وتوسيع أعمالها وانتشارها الجغرافي خلال الـ ١١ سنة الماضية حيث أصبح لها ٧٨ فرعاً وشركة تابعة في سائر انحاء العالم وارتفع عدد العاملين لديها الى ٦٠٠٠ شخص.

نذكر ان للشركة فرعاً إقليمياً لمنطقة MENA يرأسه وائل الخطيب ويعمل انطلاقاً من دبي. كما انشأت الشركة مؤخراً فرعاً جديداً في المنطقة المالية الحرة للدار البيضاء CASABLANCA FINANCIAL CITY.

آيس العربية تلحق بالشريك الاستراتيجي وتعديل اسمها ليصبح «تشب العربية» CHUBB ARABIA



عبد العزيز الخريجي
CHUBB ARABIA

كنا قد اشرنا في اعداد سابقة الى ان الشركة الاميركية التي كانت تحمل اسم ACE USA قد اتخذت اسماً جديداً لها وهو تشب CHUBB. وذلك بعد ان ضمت اليها مجموعة التأمين الاميركية التي تحمل اسم تشب CHUBB ولما كان لشركة ACE الاميركية حصة في شركة تأمين سعودية هي شركة آيس العربية ACE ARABIA فقد توجب على هذه الاخيرة ان تعدل اسمها ليصبح شركة تشب العربية CHUBB ARABIA. وقد تسلمنا بياناً من شركة تشب العربية CHUBB ARABIA تعلن فيه الشركة انها استحصلت على موافقة مؤسسة النقد السعودي SAMA على تعديل اسمها على ان لا يكون لذلك اي وقع على الالتزامات السابقة للشركة وتبقى حقوق المتعاملين معها محفوظة. من جهة اخرى ابلفنا العضو المنتدب لشركة تشب العربية CHUBB ARABIA عبد العزيز الخريجي ان مجلس ادارة الشركة عقد اجتماعاً اقر خلاله الاجراءات التي اتخذت لتغيير اسم الشركة ورفع توصية الى الجمعية العمومية تقضي باعتماد الاسم الجديد للشركة وهو تشب العربية CHUBB ARABIA.

ميلي ري MILLI RE التركية في مرتبة بي بلوس جيد (B+GOOD)

النسبة المركبة لأعمالها تتجاوز مئة بالمئة وشركة اناضول للتأمين المباشر تكبدها خسائر اضافية



MAHMUT MAGEMIZOGLU
MILLI RE

صنفت وكالة A.M.BEST القدرة المالية لشركة ميلي ري MILLI RE التركية (شركة حكومية) بمرتبة بي بلوس (B+) التي تعني جيد مع نظرة مستقرة.

ونذكرت وكالة بست ان ميلي ري MILLI RE وهي الشركة الوطنية لاعادة التأمين لم تتمكن خلال السنوات الخمس الاخيرة من خفض نسبته المركبة COMBINED RATIO الى ما دون ١٠٥,٩ بالمئة وذلك بسبب تراكم المطالبات الناشئة عن التزامات سابقة حيال شركات التأمين المسندة.

كما ذكرت ان شركة اناضول ANADOL للتأمين المباشر وهي شركة تابعة لها سجلت خلال السنوات الاخيرة خسائر فنية لا سيما في حقل تأمين السيارات.

الا ان الشركة تحتفظ مع ذلك برسمة كافية لمواجهة التزاماتها، كما تتمتع بمكانة متقدمة في اسواق التأمين التركية بكونها الشركة الوطنية لاعادة التأمين. ولا تقتصر اعمال شركة ميلي ري MILLI RE على تغطية الاخطار داخل تركيا، بل انها تزاوّل اعمال التأمين على المستوى الاقليمي والعالمي احياناً.

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 أيدي 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

ارادة البقاء أقوى من الشدائد

شركات التأمين السورية مستمرة في تقديم خدماتها واقساطها نمت بنسبة ١٨,١٦ بالمئة



بشار حلبى
أروب - سورية



حازم دويك
العربية - سورية



عزت اسطواني
المشرق - سورية



باسل عبود
السورية العربية للتأمين



عبد القادر العلي
الوطنية - سورية



د. ياسر المشعل
المؤسسة العامة السورية للتأمين



باسل صقر
أدير - سورية



مهند سمان
ترست سورية



سامر بكداش
السورية الكويتية للتأمين



مازن صبان
العقيلة تكافل



معزز قولي
سوليداريتي اللانيس



مروان عفاكي
المتحدة - سورية

تابعة لها في محافظات سورية عديدة، فإنها مستمرة بتقديم خدماتها الى جمهور المضمونين ورجال الاعمال والمؤسسات الصناعية والتجارية والمصرفية.

وتبين اللائحة التي ننشرها في ما يأتي ان الشركات السورية حققت نموا في الاقساط المكتتبة بلغت نسبته ١٨,١٦ بالمئة.

كما حققت نموا على مستويات الارباح الصافية NET PROFITS (١٨,٣٧ بالمئة)،

(١٥٤ بالمئة) وحقوق المساهمين EQUITY (١٨,٣٧ بالمئة)، (دولار اميركي)

يعلمنا التاريخ ان الشعوب الحية هي التي تكون الغالبة وهي التي تضمن لذاتها البقاء، بالغا ما بلغت او طالت الشدائد التي تواجهها وبالغا ما بلغت التضحيات التي تقدمها ثمنا لبقائها.

نحن في لبنان ذقنا طعم الشدائد ونحن نعود الى ما علمنا اياه التاريخ، بمناسبة اعلان النتائج التي حققتها شركات التأمين السورية وهي باستثناء الشركة الحكومية من بينها، تعتبر حديثة العهد وطرية العود نسبيا.

ومع ذلك، وبالرغم من اضطرارها الى اقفال ووقف العمل في فروع

اسم الشركة Cos name	الاقساط Premium	الموجودات Assets	الارباح الصافية	حقوق المساهمين	الرأس مال
	2015	2014	2015	2014	2015
العامة السورية للتأمين Syrian General	36,050,000	28,670,000	غير متوافر	غير متوافر	7,100,000
السورية الوطنية Nic	4,680,000	4,350,000	16,860,000	13,960,000	3,020,000
السورية العربية Syrian Arab	3,190,000	3,300,000	21,850,000	13,800,000	3,550,000
المشرق - سورية Orient	2,470,000	2,070,000	10,650,000	9,830,000	3,020,000
العربية - سورية Arabia Syria	2,340,000	2,150,000	13,380,000	8,650,000	3,730,000
أروب - سورية Arope Syria	2,080,000	2,010,000	13,430,000	11,960,000	3,550,000
المتحدة UIC	1,960,000	1,620,000	17,610,000	16,430,000	3,020,000
الاتحاد التعاوني سولدارتي Solidarity Alliance	1,630,000	1,310,000	6,380,000	5,540,000	3,550,000
العقيلة Aqeelah Takaful	1,610,000	1,270,000	1,500,000	700,000	7,100,000
السورية الكويتية SKIC / GIG	1,600,000	1,400,000	12,300,000	12,300,000	3,020,000
الثقة السوري Trust - Syria	1,420,000	1,870,000	12,660,000	12,160,000	3,020,000
أدير - سورية Adir - Syria	1,227,000	1,080,000	6,700,000	6,520,000	4,440,000
الاسلامية السورية Syrian Islamic	970,000	710,000	910,000	1,050,000	3,550,000
Total المجموع	61,220,000	51,810,000	134,230,000	112,900,000	51,670,000

● الارقام المذكورة بالدولار الاميركي محولة على اساس سعره في نهاية العام ٢٠١٥ اي ٢٨٢ ليرة سورية لكل دولار.

توزع أقساط التأمين بحسب الفروع خلال العام ٢٠١٤

٤٠,٨٨٪	تأمين السيارات
٣٦,١٩٪	تأمين صحي
١١,١٢٪	تأمين الحريق
٤,٧٤٪	تأمين النقل
٤,٣٠٪	تأمين الحوادث العامة
١,٥٢٪	تأمين الحياة
٠,٧٩٪	تأمين هندسي
٠,٣٩٪	تأمين السفر
٠,٠٧٪	تأمين الطيران
—	تأمين زراعي
١٠٠	المجموع

والموجودات ASSETS ١٨,٩ بالمئة.

ولا بد ان نذكر هنا ان اسواق اعادة التأمين الغربية تمتنع عن قبول الاخطار السورية عملاً بقرارات الحظر الصادرة عن دول الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأميركية.

وهذا الواقع فرض على شركات التأمين السورية ان تتقاسم الاخطار في ما بينها داخليا وما فاض عن قدرتها تعرضه على شركات اعادة التأمين غير الملزمة بتطبيق قرارات الحظر.

وتظهر النتائج ان المؤسسة العامة السورية للتأمين (وهي شركة التأمين الحكومية) تتقدم على الشركات الاخرى بفارق كبير وذلك بكونها تغطي المرافق الحكومية بالتعاون مع شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين ARAB UNION RE المملوكة جزئياً من الحكومة السورية. ■

أدير للتأمين ADIR مجموعة بنك بيبلس

الأرباح ١١,٦ مليون دولار أميركي والعائد على حقوق المساهمين ٢٤,٥ بالمئة

ليرة لبنانية (١١٤,٦٦ مليون دولار أميركي) وهذه الأموال تعتبر بمثابة أموال مودعة لدى الشركة للاستثمار.

٥) الاحتياط الفني لعقود التأمينات العامة NON LIFE TECHNICAL RESERVES ٤٦,٥٥ مليار ليرة لبنانية بما فيه المطالبات العالقة (٣١,٠٣ مليون دولار أميركي).

٦) الموجودات (الأصول) ASSETS ٢٨٦,٩٦ مليار ليرة لبنانية (٢٥٧,٩٧ مليون دولار أميركي) مقابل ٣٤٠,٧٨ مليار ليرة لبنانية (٢٢٧ مليون دولار أميركي) لسنة ٢٠١٤.

نذكر ان شركة «أدير» ADIR مملوكة من بنك بيبلس BYBLOS BANK ومجموعة ناتيكسيس NATIXIS الفرنسية. ويضم مجلس إدارة الشركة السيدات والسادة: رنية خلاط رئيساً لمجلس الإدارة، الدكتور فرنسوا باسيل (رئيس مجموعة بنك بيبلس)، السيدة نتالي بروتل NATHALIE BRUTEL ممثلة مجموعة ناتيكسيس NATIXIS، سمعان باسيل، السيدة جومانا شلالا، ألان ونّا، فادي نصار، جان حليس، كريستوف لو باب CHRISTOPHE LE PAPE والسيدة باسكال أسمر أعضاء.



رنية خلاط
ADIR

الاستثمارية والعقود ذات الأجل المحدود TECHNICAL RESERVES ٤٦,٥٥ مليار ليرة لبنانية (٣١,٠٣ مليون دولار أميركي) مقابل ٤٠,٩٣ مليار ليرة لبنانية (٢٧,٢٨ مليون دولار أميركي).

٤) الاحتياط الحسابي لعقود التأمين على الحياة الاستثمارية والمربوطة بوحدات استثمار UNIT LINKED INVESTMENT ١٧١,٩٩ مليار

نشرت شركة ادونيس للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. (ADIR) وهي عضوفي مجموعة بنك بيبلس (BYBLOS BANK) ميزانيتها لسنة ٢٠١٥، وهي تبين ان الشركة حققت وكما في السنوات الماضية نمواً على المستويات كافة بما في ذلك الربحية والأموال الخاصة (حقوق المساهمين) والاحتياطيات الفنية والحسابية الخ.. وفي ما يأتي النتائج المحققة مقارنة بالعام ٢٠١٤:

١) الأرباح الصافية NET PROFIT ١٧,٤٩ مليار ليرة لبنانية (١١,٦ مليون دولار أميركي) مقابل ١٤,٩٤ مليار ليرة لبنانية (٩,٩٦ ملايين دولار أميركي) لسنة ٢٠١٤.

٢) الأموال الخاصة (حقوق المساهمين) EQUITY: ٧٠,٦٨ مليار ليرة لبنانية (٤٧,١٢ مليون دولار أميركي) مقابل ٦٠,٦٨ مليار ليرة لبنانية (٤٠,٤٥ مليون دولار أميركي) لسنة ٢٠١٤.

ما يعني ان العائد على حقوق المساهمين ROE لسنة ٢٠١٥ بلغت نسبته ٢٤,٥ بالمئة. وهذه النسبة تعتبر مرتفعة وجيدة جداً في الظروف الحالية.

٣) الاحتياط الفني لعقود التأمين على الحياة غير

هيتان دوليتان كرمتا الرئيس السابق للجنة مراقبة هيئات الضمان

هيتان دوليتان ناظمتان لقطاع التأمين كرمتا وليد جنادري الرئيس السابق للجنة مراقبة هيئات الضمان في لبنان وذلك خلال احتفالين منفصلين.

الاحتفال الاول اقامة منتدى الهيئات العربية للاشراف على التأمين خلال شهر نيسان (ابريل) الماضي، حيث اشاد الرئيس الحالي للمنتدى حسن بو بريق، بمساهمة جنادري في تأسيس المنتدى وتروّسه له سنة ٢٠١١.

أما الاحتفال الثاني فأقامته المنظمة الدولية لمراقبي التأمين INTERNATIONAL ASSOCIATION OF INSURANCE SUPERVISORS (IAIS) ومقرها في بازل سويسرا التي اعلنت وليد جنادري زميلاً مميزاً فيها DISTINGUISHED FELLOW. وكان جنادري قد ترأس لجنة مراقبة هيئات الضمان في لبنان منذ العام ٢٠٠٣ وحتى مطلع سنة ٢٠١٦.



وليد جنادري

توفير التأمين الصحي للعاملين في الشركات المتوسطة والصغيرة المسجلة في دبي

اتفاق ثلاثي بين مؤسسة محمد بن راشد وشركتي نيورون NEURON وناسكو NASCO

نتائج تقرير حالة الشركات الصغيرة والمتوسطة في دبي، حيث اظهر ان معظم الموظفين العاملين في الشركات المتوسطة والصغيرة يعانون من عدم وجود تغطية تأمينية صحية. اضاف: نتوقع ان يصل عدد الرخص التجارية المجددة في دبي بحلول ايلول (سبتمبر) ٢٠١٦ الى اكثر من ١٠ آلاف رخصة ومن المتوقع ان يصل عدد الموظفين لديها الى ١٢٧ الف موظف.



من اليسار: كبريال بجاني، عبد الباسط الجناحي ومحمد المطيوعي

وقال كبريال بجاني: «تشرف

شركة ناسكو - فرنسا، بتوقيعها هذا الاتفاق. ويسرني التنويه ان شركة ناسكو تعمل منذ أكثر من أربعين عاماً في مجال التأمين المباشر وإعادة التأمين من خلال ناسكو فرنسا التي تقدم خدماتها لشركات التأمين الإماراتية الفاضلة ودول الخليج العربي كافة».

وقعت مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، إحدى مؤسسات دائرة التنمية الاقتصادية بدبي، مذكرة تفاهم مع كل من شركة نيورون NEURON المتخصصة بإدارة الملفات الصحية ومراقبتها (TPA)، وناسكو فرنسا NASCO FRANCE لتقديم أول باقة تأمين صحي للعاملين في الشركات المتوسطة والصغيرة المسجلة في إمارة دبي.

وقع المذكرة عبد الباسط

الجناحي، المدير التنفيذي لمؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ومحمد المطيوعي، رئيس مجلس إدارة شركة نيورون NEURON، وكبريال بجاني، الرئيس التنفيذي لناسكو فرنسا. وقال عبد الباسط الجناحي: «يأتي توقيع مذكرة التفاهم بعد الاطلاع على

جف خوام SECURITE ASSURANCE والمحامي زياد نجم يردان على بعض الافتراءات التي اطلقت بحق الشركة

خوام: نضع مصلحة المضمون نصب أعيننا وقبل كل امر آخر

المحامي زياد نجم:

الاشاعات حول اجراءات قانونية ضد شركة SECURITE ASSURANCE مجرد افتراءات ونحتفظ بحق ملاحقة المفترين

جاءنا من المحامي زياد نجم الوكيل القانوني لشركة سيكوريستي للتأمين SECURITE ASSURANCE SAL البيان الآتي:

تبعاً لنشر بعض المقالات على بعض المواقع الالكترونية التي تناولت التشهير

بسمعة ومركز الشركة من خلال اختلاق الاكاذيب حول ادعاء النيابة العامة المالية على الشركة، انه لا صحة بتاتا لهذه التهمات اذ لا يوجد اي ادعاءات بحق شركة التأمين من اي من المراجع الجزائية لكون هذه الشركة هي شركة عريقة في مجال التأمين ملتزمة بكافة القوانين المرعية الاجراء وملتزمة بكافة واجباتها تجاه كافة الوزارات المعنية بأعمالها تمارس اعمالها وفقاً لما تقتضيه مصالح الشركة وزبائنها، بحيث ان ما تم نشره لا يعدو سوى تشهير مقصود بسمعة ومركز الشركة التي تحتفظ بكافة حقوقها من اي نوع ولاي جهة كانت للادعاء امام المحاكم المختصة بجرمي القذف والذم سنداً لاحكام المادتين ٥٨٢ و ٥٨٤ من قانون العقوبات بحق كل من اقدم على اختلاق هذه الاكاذيب والافتراءات بحق الشركة المذكورة وكل من ساهم بها كما وعلى كل شخص سعى الى نشرها وساهم بإيصالها الى العلن.

كما حذر الاستاذ نجم من اي تعرض جديد من اي نوع قد ينال من سمعة ومركز الشركة المذكورة في المستقبل تحت طائلة الملاحقة امام المراجع الجزائية المختصة.



المحامي زياد نجم



جف خوام

جف خوام الرئيس التنفيذي لشركة سيكوريستي اسورانس SECURITE ASSURANCE SAL عرض في تصريح الى البيان الاقتصادي اوضاع الشركة والاجراءات التي اتخذتها وتتخذها في اطار استحداث نقلة نوعية وقال:

«لقد نجحنا في بناء شركة ذات رسمة متينة، حيث رفعنا رأسمالها الى ١٥ مليون دولار اميركي، اما على مستوى نوعية الخدمة التي نقدمها للزبائن فنحن نقدم منذ سنين تنفيذ

خطة تهدف الى التركيز على حماية المتعاملين معنا وإيلائهم اهتمامنا الاول وقد اطلقنا على خطتنا اسم «انت عالمنا» YOUNIVERSE.

ومن التدابير التي اتخذناها تنفيذاً لهذه الخطة اننا تعاقدنا مع شركة نكست كير NEXT CARE وهي إحدى أهم شركات الفريق الإداري الثالث TPA لمتابعة الملفات الطبية لزبائننا ومراقبة الاعمال الطبية التي تنفذ لحسابنا. وفي مجال التأمين على السيارات فقد اجرينا ترتيبات تمكن لزبائننا الحصول على الخدمة الافضل في كراجات الدرجة الاولى».

اضاف خوام: من الآن فصاعداً فإننا سوف نركز اهتمامنا على انماء محفظتنا والحفاظ على المكانة اللائقة لشركتنا ذات العلامات التجارية المميزة BRANDING ولهذا الغرض تعاقدنا مع وكالة متخصصة. اما لجهة الافتراءات التي وردت على بعض المواقع الالكترونية بحق شركتنا فقد احلناها الى محامي الشركة الذي اصدر البيان الآتي نصه حولها.

AL DHAFRA INSURANCE COMPANY P.S.C.

شركة الظفرة للتأمين ا.ش.م.ع.ا



مع الظفرة أنت ظافر دائماً

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

الإمارات ري EMIRATES RE في تقرير لوكالة أ.ام. بست A.M.BEST

واحدة من بين شركات قليلة جداً تمارس إعادة التكافل

المنافسة حامية والمرونة في أسواق إعادة التأمين تؤثر على نمو محفظة الشركة ومع ذلك احتفظت بمرتبة (جيد) ورسملة قوية

ذكرت أ.ام. بست A.M.BEST ان محفظة الإمارات ري EMIRATES RE من أقساط إعادة التأمين تقلصت بقيمة ٦٢ مليون دولار أميركي سنة ٢٠١٥ جراء البيئة الصعبة التي تحوط بأسواق التأمين في الإمارات العربية المتحدة ودول مجلس التعاون الخليجي التي تعتبر الأسواق الأساسية للشركة، إلا ان الشركة ركناً خاصاً تستفيد منه هو التأمين التكافلي، وذلك بكونها واحدة من شركات قليلة جداً ومتخصصة بإعادة التكافل وان محفظتها من أقساط الإعادة التكافلية متنوعة DIVERSIFIED BUSINESS PROFILE.

أضافت ان الشركة تعمل بالمبدأ الشرعي المبني على أساس الوكالة وهو الذي يخولها ان تستوفي من المضمونين (المشتركين) بدلاً سنوياً مقابل إدارتها للمحفظة. وان الشركة تملك مستوى عالياً من الرسملة إضافة الى محفظة استثمارية محافظة.

STRONG LEVEL OF CAPITALIZATION AND CONSERVATIVE INVESTMENT PORTFOLIO

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو محمد الدشيش.



محمد الدشيش
EMIRATES RE – الإمارات

أصدرت وكالة أ.ام. بست A.M.BEST بياناً بتاريخ ٢٠١٦/٦/١٦ تعلن فيه ان شركة الإمارات لإعادة التكافل EMIRATES RE الإماراتية، تحتفظ بالمرتبة التي كانت قد حصلت عليها العام الماضي وهي بي ++ (B++) التي تعني جيد (GOOD) وتعادل تريبيل بي BBB لدى ستاندرد أند بورز، وذلك مع نظرة مستقبلية ايجابية POSITIVE OUTLOOK.

وجاء في البيان الصادر عن وكالة أ.ام. بست A.M.BEST ان هذا التصنيف يعكس الرسملة القوية والمستقرة للشركة (مقاسة بالأخطار التي تحملها لحسابها) مع أداء ائتماني جيد ولكنه متواضع STRONG RISK ADJUSTED CAPITALIZATION YET MODEST TECHNICAL PERFORMANCE

أضافت ان حجم أعمال الشركة يتأثر بالمنافسة الحامية والليونة التي تسود أسواق إعادة التأمين في العالم

EMIRATES RE BUSINESS PROFILE HAS BEEN AFFECTED BY INTENSE COMPETITION AND THE PREVAILING SOFTENING OF THE GLOBAL REINSURANCE MARKET

شركة دبي للتأمين الاماراتية (DIC) سجل مشرف على مستوى الاكتتاب والربحية

أ.ام. بست تؤكد احتفاظها بمرتبة (جيد)



عبد اللطيف ابو قوره
DIC

بتاريخ ١٠ حزيران (يونيو) ٢٠١٦ اصدرت وكالة التصنيف الدولية أ.ام. بست A.M.BEST بياناً تؤكد فيه ان شركة دبي للتأمين DUBAI INSURANCE CO. الاماراتية باقية في مرتبة (بي ++)(B++) التي تعادل تريبيل بي (BBB) وتعني جيد (GOOD) سواء لجهة قدرتها المالية او قدرتها الائتمانية مع نظرة مستقبلية ايجابية POSITIVE OUTLOOK. وجاء في بيان أ.ام. بست A.M.BEST ان هذا التصنيف يعكس الاداء الائتماني الممتاز للشركة ورسملتها القوية مقاسة بالأخطار التي تأخذها لحسابها وادارتها للأخطار التي تزداد تحسناً. EXCELLENT TECHNICAL PERFORMANCE VERY STRONG RISK ADJUSTED CAPITALIZATION AND IMPROVING ENTERPRISE RISK MANAGEMENT (ERM)

أضافت وكالة بست ان لشركة دبي للتأمين (DIC) سجل مشرف على مستوى الاداء الائتماني والربحية حيث حققت سنة ٢٠١٥ ارباحاً بقيمة ٢٣,٤ مليون درهم اماراتي (٦,٤ ملايين دولار أميركي مقابل ٥,٤ ملايين دولار أميركي لسنة ٢٠١٤)، وان الشركة نجحت في ابقاء النسبة المركبة لاعماليها COMBINED RATIO خلال السنوات الخمس الماضية على مستوى متدن لا يتجاوز ٧٨,٢ بالمئة والنسبة المركبة تتكون من المطالبات العالقة والمدفوعة والنفقات الادارية اضافة الى عمولات الوسطاء. نذكر ان المدير العام للشركة هو عبد اللطيف ابو قوره.

«الاولى للتأمين التكافلي» راع ذهبي في مبادرة «رف» للتبرع بالكتب

شاركت «الاولى للتأمين التكافلي» انطلاقاً من حرصها على القيام بدورها في المسؤولية الاجتماعية، كراع ذهبي في مبادرة «رف» لإثراء المكتبات المنظمة من قبل جمعية العمل الاجتماعي، المختصة بالتبرع بالكتب لإثراء المؤسسات الاصلاحية. وقال نائب الرئيس التنفيذي للشركة خالد الأسود أنه ضمن اقتناع «الاولى تكافل» بأن المسؤولية الاجتماعية جزء لا يتجزأ من دور أي مؤسسة اقتصادية، اتجهت الى المساهمة في نشر الوعي حول أهمية الفرد في المجتمع وأحقية في المعرفة، مهما كانت ظروفه الاجتماعية، إضافة الى اقتناعها بضرورة التبرع بالكتب لمن هم أقل حظاً، كجزء من المسؤولية الاجتماعية وخدمة المجتمع.

سر تأميني

● تلقت مديريةية التعاونيات في وزارة الزراعة شكاوى عديدة ضد صناديق تعاضد (تجارية) حول رفض المستشفيات قبول المرضى الذين يحملون بطاقات تأمين صادرة عن تلك الصناديق وتبين ان معظم المستشفيات ألغت التسهيلات الائتمانية التي كانت قد منحتها للصندوق الذي أحالته النيابة العامة الى التحقيق.



العامّة للتكافل
General Takaful
تأمين برؤية إسلامية
Insurance with an Islamic Vision

مميزاتنا

خدماتنا تطابق معايير الشريعة الإسلامية
نظام متطور في الاتصالات للتواصل مع العملاء
خدمات راقية لتسوية المطالبات
خدمة المؤسسات الإسلامية والتقليدية

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 الإلزامي)
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

المنتهزه سابقاً

ص.ب. ٢٣٩٩٠ الدوحة - قطر

هاتف: ٤٤٣٣٩٧٧٧ (+٩٧٤)

فاكس: ٤٤٦٦٢٥٠٧ (+٩٧٤)

مشاركة

تضامن

تعاون



فؤاد حنون **مديراً عاماً لشركة** **TRUST COMPASS**

عَيْن فؤاد حنون
مديراً عاماً لشركة
ترست كومباس – لبنان
TRUST COMPASS
بدءاً من شهر حزيران
الماضي. ويتمتع السيد
حنون بخبرة طويلة في
قطاع التأمين في لبنان
والمنطقة العربية.

**الأمير أحمد آل سعود رئيساً لمجلس إدارة
العربية السعودية للتأمين التعاوني**

اختار مجلس الإدارة الجديد للشركة العربية السعودية للتأمين التعاوني SAICO سمو الأمير احمد بن خالد بن عبدالله بن عبد الرحمن آل سعود رئيساً له، مشكلاً اللجان المنبثقة عنه وهي اللجنة التنفيذية، لجنة الترشيحات والمكافآت، لجنة الاستثمار، لجنة المخاطر.

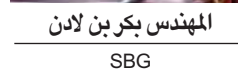
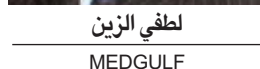
**الأمير أحمد آل سعود رئيساً لمجلس إدارة
العربية السعودية للتأمين التعاوني**

اختار مجلس الإدارة الجديد للشركة العربية السعودية للتأمين التعاوني SAICO سمو الأمير احمد بن خالد بن عبد الله بن عبد الرحمن آل سعود رئيساً له، مشكلاً اللجان المنبثقة عنه وهي اللجنة التنفيذية، لجنة الترشيحات والمكافآت، لجنة الاستثمار، لجنة المخاطر .

«أ. أم بست ترفع التصنيف المالي لـ «افريكا ري» من A الى A
عمر جودة: يعكس قوة أدائها التشغيلي ووضعها المتميز
 في سوق الإعادة الإفريقية

A portrait of a middle-aged man with dark hair and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie. He is standing in front of a textured, light-colored wall.

وأكد ان التقرير أرجع ارتفاع تصنيف شركته الى استقرارها المالي وقوة مركزها التنافسي بين شركات إعادة التأمين على مستوى القارة، علاوة على قدرتها على تحقيق أرباح تشغيلية قوية بمعدلات عالية، فضلاً عن التركيبة القوية للمساهمين من عدة دول وبنوك دولية والمنظمات العابرة للحدود، واعتمادها الشركة على السوق الافريقية بشكل رئيسي في عملياتها والمتوقع لها استمرار الاستفادة من تلك المرونة المالية القوية.



يذكر ان العضو المنتدب لشركة MEDGULF هو لطفي الزين ورئيس مجموعة بن لادن SBG هو المهندس بكر محمد بن لادن.

113



لعمل متميز تقديمات متميزة من غلوب مد السعودية

الشركة التي تهتم بصحة الرعاية الصحية



الخدمة الراقية

اختبر عناية لا مثيل لها



خدمات التأمين

الآلي العابر للحدود

حين يتعلق الأمر بصحتك،
سنذهب الى أبعد مدى



مكاتب غلوب مد لخدمة

المؤمنين لدى المستشفيات

دائما بقربك



خدمة أدوية الأمراض المزمنة

أسهل ما يمكن



تطبيق غلوب مد

للهواتف الذكية

أحدث وسيلة للعناية بصحتك



مركز الاتصالات

نحب أن نسمع من عملائنا



TAKING CARE OF HEALTHCARE

T. 920020252 | www.globemedSaudi.com

اتحادات وجمعيات التأمين وغيرها من الهيئات الاقتصادية لا تملك سلطة تنظيم المهنة ومنح التراخيص والغائما وزارة التجارة ترفض طلب الاتحاد الكويتي لشركات التأمين جعل انضمام الشركات الى عضويته إلزامياً

جميع الشركات العاملة في القطاع الانضمام الى عضويته ما دامت جميعها تستفيد من تحركاته واتصالاته.

لكن بعد المراجعة القانونية حول مدى ملائمة طلب «الاتحاد» للمبادئ القانونية المتعارف عليها، خلصت الوزارة الى أنه وفقاً للمادة ٤٣ لا يجوز دستورياً إجبار أي شخص أو جهة بالعضوية في الاتحادات، كما ان وزارة التجارة والصناعة لا تملك السلطة القانونية والرقابية على إصدار قرار وزاري يشترط على شركة التأمين ان تكون عضواً في الاتحاد الكويتي لشركات التأمين كي يمكنها مزاولة أعمال التأمين.

وترى «التجارة» بأنه لا تصح المقاربة في هذا الخصوص بين طلب «اتحاد التأمين» والجمعيات المهنية مثل المحامين أو الأطباء أو المهندسين وغيرها من الجهات التي يتعين الفصل بينها، موضحة ان لدى هذه الجمعيات قوانينها التي تنظم هذه المسائل، والتي أعطتها حق تنظيم المهنة، بخلاف «اتحاد التأمين» الذي يفترق الى صيغة قانونية تنظم هذه العلاقة.

يذكر ان رئيس الاتحاد الكويتي لشركات التأمين هو طارق الصحاف.



طارق الصحاف

رئيس الاتحاد الكويتي لشركات التأمين

اتحادات وجمعيات شركات التأمين هي كغيرها من الهيئات الاقتصادية لا تملك سلطة على أعضائها أو حق تنظيم المهنة، وإنزال عقوبات تأديبية بأعضائها. ولذا تبقى الشركات حرة في الانضمام تحت سقفها، أو البقاء خارجها.

أكد ذلك قرار صادر عن المراجع القضائية في دولة الكويت، وذلك خلافاً للطلبات المهنية الأمرة ORDER التي يمنحها القانون سلطة تنظيم المهنة والحفاظ على مستوياتها وسمعة أعضائها بما في ذلك منح الترخيص بمزاولة المهنة والغائما عند الحاجة. حيث رفضت وزارة التجارة والصناعة مذكرة تقدم بها، الاتحاد الكويتي لشركات التأمين ويطلب بموجبها من وزارة التجارة والصناعة جعل انتساب شركات التأمين الى

عضوية الاتحاد إلزامياً، بحيث تصبح جميع شركات التأمين العاملة في الكويت تحت مظلة، ليشكل من خلالها انسجاماً وقوة اتخاذ القرار في متطلبات هذا القطاع من مشاكل وعراقيل. ويضيف الاتحاد الكويتي لشركات التأمين في مذكرته انه يمثل شركات التأمين من خلال اتصاله المباشر مع جهات الدولة المرتبطة بقطاع التأمين، ومن ثم يتعين على

أفضل شركة تأمين لعام ٢٠١٦

«أبوظبي الوطنية للتأمين» تجدد دعمها لجمعية البيت متوحد

أعلنت «أبوظبي الوطنية للتأمين» (ADNIC) الشركة الرائدة في المنطقة في توفير حلول التأمين المبتكرة لعملائها من الأفراد والشركات، عن استمرار دعمها لمبادرات جمعية البيت متوحد للسنة الثالثة على التوالي.

وفي تعليقه على مواصلة الشراكة قال رئيس قطاع الخدمات المساندة في الشركة **عبدالله النعيمي** «استمرار الشراكة في العمل مع الجمعية انعكاس لالتزامنا بدعم المبادرات والقضايا المجتمعية، بما يتماشى وأهداف المسؤولية المجتمعية في الشركة. وباعتبارها واحدة من أقدم شركات التأمين في المنطقة، تواصل شركة أبوظبي الوطنية للتأمين ترسيخ روح المسؤولية المجتمعية وتعزيز مساهماتها في الأنشطة الوطنية للدولة».

وقال رئيس اللجنة التنفيذية لجمعية البيت متوحد **عبدالله النياي**: «لطالما كانت شركة أبوظبي الوطنية للتأمين من الداعمين لجمعيتنا ونحن مسرورون بتقّتهم المستمرة بنا وبمبادراتنا المجتمعية. تحتضن الجمعية عدداً من المبادرات المختلفة في جميع أنحاء الدولة، وبلا شك فإن مشاركة القطاع الخاص لها أثر واضح على إنجاح هذه المبادرات، وفي حملتنا لعام ٢٠١٦، نتطلع الى توسيع نطاق شراكاتنا مع القطاع الخاص وتغطية عدد أكبر من الأنشطة والفعاليات على مستوى الدولة».

«أبوظبي الوطنية للتأمين» أفضل شركة تأمين لعام ٢٠١٦

من جهة ثانية، حصدت ADNIC جائزة أفضل شركة تأمين للعام، وذلك خلال حفل توزيع جوائز هيئة «شيب - تك» البحرية العالمية السابع ٢٠١٦ الذي أقيم في دبي وتسلم الجائزة **عبدالله النعيمي**. وتأتي الجائزة تقديراً للتميز والابتكار المستمر للشركة في قطاعي التأمين البحري والطاقة في دولة الإمارات.

● وجهت شركة وساطة أردنية كتاباً قاسي اللهجة الى اللجنة المنظمة للمؤتمر ٣١ لـ GAIF الذي انعقد في بيروت بين ٢٣ و٢٦ ايار ٢٠١٦. وذلك بسبب تراجع اللجنة التنظيمية عن اتفاق كانت عقدته مع الشركة الأردنية ويقضي بأن تخصص اللجنة مكاناً بارزاً في خليج سان جورج، للوحة إعلانية ضخمة تحمل اسم الشركة الأردنية، ويبدو ان اللجنة التنظيمية نكثت بالاتفاق دون مسوّغ قانوني ما اعتبرته الشركة الأردنية عملاً شاذاً ولا يليق بمؤتمر عام للاتحاد العام العربي للتأمين GAIF.

سر تأميني



دائماً في ارتقاءٍ مستمرٍّ

الإنجازات المالية للعام ٢٠١٥

أقساط التأمين المكتتبة	١٠٨,٨٤٩,٤١٩ د.أ.
التعويضات التحميليّة	٣٧,٤٥١,٩٥٠ د.أ.
التعويضات المدفوعة	٣٤,٧٥٤,٤٢٣ د.أ.
إجمالي الموجودات	٣٩١,٨١٤,٥٦٥ د.أ.
صافي الربح بعد الضريبة	١٨,٩٧٧,٤٧٠ د.أ.
حقوق المساهمين	١٢٥,٥٧٨,٥٨٣ د.أ.
العائد على حقوق المساهمين	١٥,٩٢٪

بفضل ثقة عملائنا بنا، حافظت أبرز مؤشراتنا المالية المجمّعة* على قوّتها في جميع فروع الأعمال الرئيسية، محقّقةً بذلك عاماً آخر من النجاح والنموّ المستمرّ.

* الأرقام المجمّعة للبنان، سوريا ومصر

Mehdi Ghassemi (Frederique Constant):

We are the most affordable in the Swiss watch industry

Mehdi Ghassemi, Area Manager-Middle East Frederique Constant was among the prominent people who participated in Baselworld 2016. He evaluated their brand in the passed years and gave us an idea about the characteristics of the new collection. He further talked about their plans for 2016 and their main markets in the Middle East. Below is the Q & A:



*** How do you evaluate your brand in the passed years?**

- We had + 3 percent growth in 2015 compared to 2014 which is very honorable. When you see the trends in the industry and the figures of the Swiss Watch Federation, there was a deficit of -3.3 percent so basically this shows that in fact we grew versus the trend of the industry by more than 6 percent. Since day one of the brand, we wanted to let more people enjoy luxury so the strategy of having affordable prices, accessible luxury is definitely main factor and we found a niche and we are gaining marketshare everywhere in the world. In the Middle East, we've grown quite dramatically (+ 8 percent) on sale out figures.

*** What are your main markets in the Middle East ?**

- In the GCC markets, we have some ups and downs. We had a market like Dubai which genuinely dropped due to a lot of external factors unlike Abu Dhabi where we were up. In the GCC, we managed really to balance things out. Although Dubai was down, the other markets compensated the downward trend of Dubai. Iranian market is booming, in 2015 we grew by 97 percent (sale out figures). We have 30 points of sale in Iran and 135 points of sale in the whole region including the duty free shops.

*** Can you give us an idea about the characteristics of the new collection?**

- We don't go away from our slogan so we keep the affordable luxury strategy. We have to often show our know-how, we have come up with 21 manufacture movements and for a young company like ours, this is an achievement. We have introduced the Perpetual Calendar (in-house developed, manufactured and assembled). We are the most affordable in the Swiss watch industry.

*** What are your plans for 2016?**

- We are going to focus more in the region in key markets to reinforce where we are. In Iran we can grow from 35 to 50 doors, we are planning to open a boutique as well.

Olivier Paillasseur (Korloff Paris):

We create identity by having a very unique and unknown techniques that you can't find elsewhere

Al Bayan Magazine met Olivier Paillasseur, Managing Partner - Korloff Paris during Baselworld 2016. He said that they have launched precious moment which is the first line that combines being a gold watch as well as a jewelry piece. Below is an account of the interview.



*** What are your latest realizations?**

- Globally speaking, we always have diamond jewelry, accessories watches and perfumes. If we are talking

FROM RIGHT: BASSAM AZAKIR & OLIVIER PAILLASSEUR

about watches, we have two major lines which are Les Parisiennes and the Voyageur collection. We have a new edition of Slocum Voyageur for men and a new Montmartre automatic for ladies in Les Parisiennes edition.

These are the two high lights collections which are dedicated for watches. When it comes to Voyageur, we have invented 5 years ago the first watch combining in one watch a double face time zone, a double bracelet and the reversible back up. This is how the Voyageur has been inspired from.

This line has been declined in different versions, in a marine version and in a racing version. With respect to Les Parisiennes we are inspired by different places in Paris. We have Champs Elysees, Jardin du Luxembourg, Montmartre... It is our first time that we do launch a Lady automatic version so it is a new way for us to occupy the lady segment with a first mechanical movement.

*** There is a trend these days that everybody is trying to do something convenient to technology in the watch sector, where are you from this?**

- We haven't occupied any digital development in terms of product & movement. The way that we consider the development of lines is more on a handcrafted creation than technology creations. This year we have launched "precious moment" which is the first line that combines being a gold watch as well as a jewelry piece. This is our way of being creative and to keep our identity. It doesn't mean that we might not go to digital but that's our way to be different. We create identity by having a very unique and unknown techniques that you can't find elsewhere.

Romeo Jenny (Managing Director - Doxa 1889):

Doxa is best known for its diving watches

Romeo Jenny, Managing Director - Doxa 1889, was among the prominent people who participated in Basel Show 2016. Jenny gave our correspondent an idea about their company he said:

Doxa S.A. is a Swiss company, founded in 1889, that manufactures watches. Doxa is best known for its diving watches. Doxa, founded by Georges Ducommun, began as a maker of dress watches and other timepieces. Over the years, Doxa gained in size and branched out into other timekeeping markets. (Wristwatches, Armbanduhren, Montres-bracelets; Brunner, Gisbert L.; Pfeiffer-Belli, Christian; Koneman, 2006)

In the late 1960s Doxa decided to devote resources to create a watch to be used for diving. Tests indicated that an orange face was more visible in murky water. Doxa also consulted with divers, including Jacques Cousteau, then chairman of "U.S. Divers," and Claude Wesley (a Cousteau companion and the first man to spend seven days thirty-three feet underwater). A staff of engineers and professional divers was assembled to create a watch with the required features. The Sub300t was purchased in quantity by U.S. Divers, who resold the watch in the United States.

The Doxa Sub300t features an orange face, intended to make it more visible in the water. It has a rotating bezel with the official US Navy air dive table for no-decompression dives engraved onto its surface. The watch could be used to calculate decompression times, and other information useful to divers. It was rated to work 300 meters below sea level, and later versions were introduced that could work up to 750 meters below sea level. Other watchmakers then followed with similar bezels, as well as different watch faces.

Since August 2002, Doxa has introduced re-editions of its watches and timepieces in limited quantities. Many are reproductions of the original models in design and construction, and all use Swiss movements.



Chanel



- **Philippe Mougenot**, President of **Chanel Fine Jewelry & Watches**, explained how **Chanel** plans on surprising and seducing visitors to its stand at Baselworld with an extraordinary new in-house movement. He declared that they have entered the men's watch market and that the new **Monsieur** watch falls into the category of men's haute horlogerie and offers a new vision of the allure of time but "we remain a primarily feminine brand". **Mougenot** stated that they combined design and mechanics in their most refined watches like the **Premiere Flying Tourbillon** because women are interested more and more in mechanical movements. He added that Baselworld is very important to them as they are unveiling two major creations: a brand-new tweed strap for their **Boy**. Friend and their **First** in-house movement with a new haute horlogerie collection dedicated to men called **Monsieur de Chanel**.



Patek Philippe



- **Thierry Stern**, President of **Patek Philippe** talked about its fascinating complications, the global economy's effect on watch sales and a major future event. He said that the world economy's difficulties had a quite low impact on **Patek Philippe's** sales because they work very hard worldwide. He declared that Europe and the United States are good for them whereas Asia has been weak but they focus more on after sales and training people there rather than selling a great deal. **Stern** stated that their 2016 production is 60.000 units and that they expect all of these to be sold, believing that it will be quite a good year for them. He further announced that their main product for 2016 is their **Annual Calendar**, which they made one for men and one for women and that their most exciting new watch at Baselworld is the **Patek Philippe Grandmaster** **Chine** which has a new case, colour and dial. **Stern** proclaimed that they are planning for an important future event in 2017 which is the grand exhibition of **Patek Philippe** watches in New York City.



جوزف بعيني (شركة بيكينييه PEQUIGNET):

نتوقع ان تستحوذ منطقة الشرق الأوسط على ٣٠ في المئة من مبيعاتنا خلال السنوات الثلاث المقبلة



تعدّ شركة بيكينييه PEQUIGNET لصناعة الساعات الراقية والفارغة ذات شهرة واسعة وتحديداً في دول منطقة الشرق الأوسط، ولديها حضور في ٢٥ بلداً وقريباً ستفتتح فرعاً لها في لبنان. مدير المبيعات في فرنسا والعالم جوزف بعيني نفى أي تأثير للآزمات في المنطقة على مبيعات «بيكينييه»، وأشار إلى تقديمها خطين، تصميم خاص وحصري بالشركة، وتصميم عصري مزيج من الذوق الفرنسي والصناعة السويسرية، متوقعاً ان تستحوذ سوق الشرق الأوسط خلال السنوات الثلاث المقبلة على ٣٠ في المئة من مبيعات الشركة.



■ ما الذي يميّز مجموعة PEQUIGNET عن غيرها؟

- تقدم الشركة خطين مختلفين، الأول تصميم خاص وحصري لشركة PEQUIGNET استغرق العمل عليه ثلاث سنوات ونال جوائز عالمية كأفضل تصميم في دول عدة منها ألمانيا، بلجيكا والمملكة المتحدة. أما الخط الثاني فهو أقرب إلى التصاميم العصرية ويتميّز بمزيج من الذوق الفرنسي والصناعة السويسرية ويحظى بإقبال كبير من النساء والرجال على السواء.

■ ما مدى أهمية منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بالنسبة اليكم؟

- توقف نشاطنا داخل هذه الأسواق ما يقارب الست سنوات، لكننا حالياً نعمل على تطوير أعمالنا فيها وقد بدأت تشهد نمواً ملحوظاً. ومن المتوقع خلال السنوات الثلاث المقبلة ان تستحوذ منطقة الشرق الأوسط على نحو ٣٠ في المئة من حجم مبيعاتنا، نظراً إلى موقع علامتنا التجارية ومكانتها في بلدان المنطقة، وبالتالي نتوقع تحقيق نتائج جيدة في ظل وجود قدرة شرائية مرتفعة في هذه الأسواق وتوافر تصاميم مميزة تتماشى ومختلف الأذواق.

إلى ذلك، تراوح أسعار مجموعة الساعات العصرية بين ٨٠٠ يورو و٤٥٠٠ يورو للمرصعة بالألماس. وبالنسبة إلى مجموعة COLLECTION MANUFACTURE

المزودة بالكثير من الخصائص

فتصاميمها متنوعة ومنها

ROYALE TITANE

RUE ROYALE GMT

ROYALE 300، وتراوح أسعارها

بين ٢٥٠٠ يورو و٧٥٠٠ يورو.

أما بالنسبة للتصاميم المطلية

بالذهب GOLD WATCHES فتصل

أسعار الساعة الواحدة إلى ١٧ ألف يورو. ■



السواري القابضة تمتلك ٥ فنادق في الهند وتخطط لتوسيع محفظتها



الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني
مجموعة الفيصل القابضة

توقع رئيس مجلس إدارة مجموعة الفيصل القابضة الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني الانتهاء من إنشاء فندق قصر ليلا خلال العامين المقبلين. وقال: «سبيني الفندق الجديد على عقار اشترته المجموعة بالقرب من قصر تاج محل الشهير في مدينة اغرا الهندية»، مذكراً بأن مجموعة السواري القابضة تمتلك خمسة فنادق وتخطط لتحقيق محفظتها. وأشار آل ثاني على هامش توقيع ثلاث اتفاقيات مع فنادق

ليلا واينا الى ان الأرض التي حصلت عليها مجموعة السواري القابضة تتميز بموقع استراتيجي حيث تطل على قصر تاج ملك الأثري، موضحاً انه تم التوقيع على اتفاقية مع فنادق ومنتجعات ايانا لإدارة وتشغيل فندق ايانا المكون من ١٥٠ غرفة، مؤكداً حرص مجموعة الفيصل القابضة على تعزيز حضورها في السوق الهندية والاستفادة من الفرص الاستثمارية الكبيرة المتاحة في ظل التنامي الاقتصادي والسياحي في الدولة.

هيئة رأس الخيمة لتنمية السياحة:

١٤ في المئة نمو القطاع السياحي في الإمارة



هيثم مطر

رأس الخيمة لتنمية السياحة

أفاد الرئيس التنفيذي لهيئة رأس الخيمة لتنمية السياحة هيثم مطر عن نمو إيرادات قطاع السياحة في الإمارة خلال النصف الأول من عام ٢٠١٦ بنسبة ١٤ في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، مشيراً الى زيادة في نسبة التشغيل الى ٧٤ في المئة مقارنة مع ٦٤ في المئة العام الماضي محققة ارتفاعاً بنسبة ١٣ في المئة.

وقال مطر في تصريحات

على هامش افتتاح الخيمة الرمضانية التابعة للهيئة في منطقة جزيرة المرجان، ان شهر أيار (مايو) الماضي حقق زيادة كبيرة في عدد السياح من مختلف الجنسيات، حيث جاء في المقدمة السياح السعوديون بنسبة زيادة ٥٥ في المئة مقارنة بشهر نيسان (ابريل) والبريطانيون بنسبة ٤٠ في المئة والروس بنسبة ٢٤ في المئة.

الوزير فرعون أطلق مهرجان «عيش الأشرفية»: ندعو العرب للمجيء الى لبنان



من اليمين: ندى السردوك، مايا مطر، الوزير ميشال فرعون وجمال عيتاني

أكد وزير السياحة ميشال فرعون «ان الأوضاع الانية ممسوكة في لبنان ولدينا صيف ناجح وحجوزات، ونتمنى ان نعيش مع اللبنانيين أكثر من ٧٠ مهرجاناً في كل لبنان»، داعياً الى حضور مهرجان «عيش الأشرفية» المجاني والرعايا العرب للمجيء الى لبنان موجهاً الشكر للأجهزة الأمنية لمتابعتها وسهرها على الأمن.

كلام فرعون جاء خلال إطلاقه مهرجان «عيش الأشرفية» خلال مؤتمر صحافي عقده في القاعة الزجاجية بوزارة السياحة حضره المدير العام للوزارة ندى السردوك، رئيس بلدية بيروت جمال عيتاني، رئيسة جمعية «عيش الأشرفية» مايا مطر وعدد من أعضاء بلدية بيروت ومخاتير الأشرفية.

كراون بلازا - عمان يستضيف وسائل الاعلام على افطار رمضان

استضاف فندق كراون بلازا - عمان كعادته السنوية لمناسبة شهر رمضان المبارك وسائل الاعلام الاردني والبعض من نشطاء التواصل الاجتماعي في الخيمة الملكية، حيث حضر الافطار حوالي ٥٥ صحافياً وناشطاً تلذذوا ببوفيه غني بالمأكولات الشرقية ومحطات الطبخ الحي. بعد الافطار استمتع جميع الحضور بقرات طربية وقود حلبية قدمتها فرقة «يا مال الشام».



مجموعة فنادق انتركونتيننتال تتعاون مستشفرة للمستقبل لتعيد رسم ملامح تجارب السفر الفاخرة



أعلنت مجموعة فنادق انتركونتيننتال، إحدى أبرز الشركات العاملة في قطاع الضيافة على مستوى العالم عن استعانة فنادقها ومنتجعاتها بخبرات مستشفرة المستقبل فايت بوبكورن والتي تشتهر بتقديم خدماتها الاستشارية لكبرى الشركات المدرجة في قائمة «فورتن ٥٠٠».

وتصب فايت بوبكورن تركيزها في ما يخص التوجهات المستقبلية لتجربة السفر الفاخرة، على تعزيز تجربة الضيوف، والخدمات الفندقية المقدمة، والوجهات السياحية الجديدة، فضلاً عن التصميم العام لفنادق المستقبل، وتؤكد فايت ايمانها الراسخ بأن كلاً من تقنيات الواقع الافتراضي وتوفير التجارب المتكاملة، سيحدد طبيعة الخدمات والتجارب المقدمة للعملاء ضمن قطاع الضيافة الفاخرة.

صمم لمساعدة العملاء في تحقيق الأهداف التشغيلية تماشياً مع سلامة المنتج «كتارا للضيافة» تستضيف برنامجاً تدريبياً حول السلامة الغذائية



حمد عبدالله الملا

KATARA HOSPITALITY

استضافت «كتارا للضيافة» KATARA HOSPITALITY ومقرها في قطر، البرنامج التدريبي المتقدم في مجال السلامة الغذائية بشهادة الأيزو ٢٢٠٠٢-٢، وذلك بالتعاون والتنسيق مع مكتب فيريتاس، الرائد عالمياً في مجال الاختبار والتفتيش وإصدار الشهادات "TIC".

وحدد البرنامج المتطلبات المدرجة تحت برامج التصميم والتنفيذ والصيانة المساعدة في السيطرة على المخاطر

المحتملة في مرافق خدمات تقديم الطعام. كما ضم المجموعة الشاملة المتمثلة في الفنادق والمطاعم والمستشفيات ومرافق الرعاية الصحية ومرافق صناعة الطعام، بالإضافة إلى شركات التموين المتنقلة.

وشهدت الدورة التدريبية مشاركة مديري السلامة الغذائية ورؤساء الطهاة من الفنادق التابعة لشركة كتارا للضيافة في قطر، والتي تشمل فندق الريتز - كارلتون الدوحة، وفندق ومنتجع شيراتون غراند الدوحة، وفندق موفنيك الدوحة، ومنتجع السيمسة التابع لمجموعة فنادق مروب، وفندق ذا أفينيو التابع لمجموعة فنادق مروب، ومنتجع شاطئ سيلين وفندق سرايا كورنيش. وعقدت الدورة التدريبية الشاملة من قبل مكتب فيريتاس، الشركة العالمية الرائدة في مجال تقديم خدمات التصديق والاعتماد في قطاع التدريب والتوعية. كما تم تصميم هذا البرنامج لمساعدة العملاء في تحقيق الأهداف التشغيلية بالتماشي مع سلامة المنتج، والجودة وحماية البيئة والمسؤولية الاجتماعية. وتعد «كتارا للضيافة» شركة عالمية مالكة ومطورة ومشغلة للفنادق مع خبرة تمتد لأكثر من خمسة وأربعين عاماً في قطاع الضيافة.

يذكر أن الرئيس التنفيذي لمجموعة كتارا للضيافة هو حمد عبدالله الملا.

«دانات منتجع جبل الظنة» يطلق سلة عروضه الصيفية: كل لحظة خلال إقامتك ستكون ذكري لا تنسى

مع الضيافة العربية الأصيلة إستمتع بخدمات ومرافق المنتجع مع خصائص مميزة، مثل التحكم بدرجة حرارة مياه بركة السباحة، ٨٠٠ شاطئ خاص، مركز للياقة البدنية، ملاعب تنس مضاءة خلال المساء. كل هذا وأكثر! حيث يمكنك أيضاً المشاركة في النشاطات البحرية المختلفة من غوص وصيد ومتعة ركوب القوارب المطاطية وأكثر من ذلك بكثير.

مع وقت ممتع من المرح من خلال العديد من الأنشطة المخصصة لجميع أفراد العائلة، فإن كل لحظة من موسم الصيف الرائع سوف تكون ذكري لا تنسى تقضيها مستمتعاً بالإنعاش والمرح التي توفرها الإقامة في «دانات منتجع جبل الظنة». هذا العرض سار فقط للمقيمين في دولة الإمارات العربية المتحدة ودول مجلس التعاون الخليجي وذلك من ١ ايار (مايو) حتى ٣١ آب (أغسطس) ٢٠١٦. تخضع الاسعار الى ١٠٪ رسوم خدمة و٦٪ رسوم سياحة».

اطلق «دانات منتجع جبل الظنة» JEBEL DHONNA RESORT سلة عروضه الصيفية واصفا اياها في بيان بـ «الرائعة التي لا يمكن مقاومتها بتقديمها لك ولأحبائك أشهى المأكولات وعروض الترفيه المثيرة».

وجاء في البيان «ابتعد عن صخب المدينة في «دانات منتجع جبل الظنة» - المنتجع الهادئ ذو الرمال البيضاء والمميز بتصميمه المشابه لعمارة شرق البحر المتوسط مع فيلات مطلة على الشاطئ بالإضافة للطبيعة الساحرة والهدوء وابتعاده عن ضجيج المدن في إمارة أبوظبي - والإستمتاع بأوقات مميزة في موسم الصيف بأسعار تبدأ من ٤٩٩ درهما مع بوفيه إفطار من أشهى الأطباق العالمية.

تمتع بالرمال البيضاء الساحرة ومياه البحر النقية والإستمتاع بها مع من تحب، إضافة إلى ٤٥ دقيقة مجانية من الإستمتاع بالنشاطات الرياضية المائية الغير آلية، أضف إلى ذلك تفضية احلى الاوقات التي لا تنسى مع هذا الصيف الرائع. دال نفسك من خلال الإستفادة من الخصم ٢٠ في المئة على قسم التديك، نادي بودي أند سول الصحي والمطاعم.

«روتانا» تعتزم افتتاح فنادق جديدة تماشياً مع «رؤية السعودية ٢٠٣٠»

عمر قدوري: مكانتنا راسخة في مشهد الضيافة بالمملكة



من اليسار: بيار زيون، ناصر النويس، د. صالح الحبيب، سليم الزير ومكرم الزير



من اليسار: بيار زيون، ناصر النويس، سليم الزير ومكرم الزير



عمر قدوري

ROTANA

تعتزم روتانا ROTANA إحدى الشركات الرائدة في مجال إدارة الفنادق في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا وأوروبا الشرقية، افتتاح خمسة فنادق جديدة في المملكة خلال العامين ٢٠١٦ - ٢٠١٧ والمتضمنة فندقين في الرياض وفندقين في جدة وآخر في الخبر. وتأتي هذه الخطة في إطار الجهود الدؤوبة للمساهمة في تطوير قطاع الضيافة في المملكة، وعلى وجه التحديد في فئة الفنادق المتوسطة، وذلك تماشياً مع رؤية السعودية ٢٠٣٠ التي قدمتها الحكومة مؤخراً. وقال الرئيس التنفيذي لشركة روتانا لإدارة الفنادق عمر قدوري «لدينا خطاً توسعية قوية على مدى العام الجاري والمقبل، والتي تضعنا على المسار الصحيح لتحقيق هدفنا في تشغيل ١٠٠ فندق بحلول نهاية هذا العقد».

أضاف قدوري: «تتجاوز خطط روتانا الطموحة لتوسيع تواجدنا في المملكة الافتتاحات المقررة على مدار العامين ٢٠١٦ و٢٠١٧، وتم وضعها بعناية فائقة لتتكامل مع جهود المملكة للترويج لقطاع الضيافة فيها، وذلك تماشياً مع «رؤية السعودية ٢٠٣٠». ونشعر بحماس كبير لاحتلالنا مكانة راسخة في مشهد الضيافة في المملكة وهو أخذ في التطور لتصبح المملكة وجهة للسياحة من الطراز العالمي».

فنادق روتانا تستضيف ضيوفها الى حفلة شواء مميزة



استضافت فنادق روتانا نخبة من ضيوفها بمن فيهم ممثلو الشركات ووكالات السفر والاعلاميون في فندق الروشة ارجان من روتانا في اكواربوس بول بار وتراس، وسط حفلة «باربكيو» مميزة، حيث التقى المدعون بالمديرين العامين ورؤساء الادارات واعضاء فرق المبيعات في فندق روتانا في لبنان واستمتعوا بالاجواء الرائعة ومنظر المغيب. وللمناسبة شكرت مدير عام فندق الروشة ارجان من روتانا هالة مسعد ومدير عام فندق جفینور روتانا فرانك روير المدعويين لحضورهم قائلين «لن نستطيع رد الجميل بما فيه الكفاية لكل زبائننا الاوفياء، بمن فيهم الشركات والاعلاميون والاصدقاء الذين يشكلون الدعم الاساسي لفنادقنا».

KAMA

Leading You To Perfection



Dustbins



Food Services



Household Articles



Plastic Pallets



Material Handling Items



Kids Zone



Storage Boxes



Road Safety



Stationary



Cleaning Products



Garden Furniture



Medical Equipment

 Basta Bridge-Istiklal Str.

 11-8834 Beirut-Lebanon

 +961 1 651 050

 +961 1 640 062

 kama@kamaplastic.com

 www.kamaplastic.com

«ألفا» تقيم إنظارها السنوي على شرف الإعلاميين الوزير حرب: تحويل الوزارة الى مواكبة للتطور والحدثة العالميين



من اليمين: الوزير بطرس حرب ومروان حايك

أقامت شركة «ألفا» بإدارة أوراسكوم للإتصالات برعاية وزير الإتصالات بطرس حرب الإفطار السنوي على شرف الصحافة والإعلام في مطعم السلطان ابراهيم في وسط بيروت. وتخلل الحفل تجربة حية على خدمات الـ 4G+ LTE -A4 تمت عبر محطة الـ 4G+ من ألفا التي تغطي المنطقة التي وضعتها الشركة في الخدمة مؤخراً لتكون من أولى محطات الـ 4G+ في لبنان.

رئيس مجلس إدارة الشركة ومديرها العام مروان الحايك لفت الى ان «تكنولوجيا الـ 4G+ LTE -A4 ستسمح للمشارك باختبار سرعات تتراوح بين ١٥٠ و ٢٠٠ ميغابيت في الثانية، وقد تصل السرعات الى ٢٥٠ ميغابيت في الثانية ضمن شروط محددة. وأشار الى ان هذا العدد الكبير من المحطات هو حاجة ملحة لأن إنترنت الأشياء هو المستقبل. أما الوزير حرب فشدد على تحويل وزارة الإتصالات من وزارة عاجزة عن تلبية الحاجات ومواكبة التطور في العالم الى وزارة ترفع التحدي وتواكب التطور والحدثة العالميين.



من اليمين: مايا صهيون ولارا صالح



مروان حايك والين كرم



من اليسار الزملاء: يزيك وهبة، نخلة عضيبي، داني حداد، اسبرانس غانم وسعد الياس



من اليمين:
جيسكا سمارة،
جورج جباره
وفادي واكد

مرشحة لنيل افضل نظام خلال حفل توزيع جوائز المدينة

«باث سوليوشنز» تطور النظام المصرفي IMAL

في المصرف الخليجي الافريقي



محمد خطيب

PATH SOLUTIONS

اعلنت شركة باث سوليوشنز PATH SOLUTIONS المزود الاسلامي الاول لتكنولوجيا المعلومات، عن تطوير النظام المصرفي الاساسي «إي مال» iMal في المصرف الخليجي الافريقي في كينيا كجزء من مشروع تحديث اعمال المصرف الخاصة بالافراد والشركات.

وبتطوير نظام iMal سيتمكن المصرف في جميع فروعه من جعل ادائه التشغيلي اكثر مرونة وكفاءة، وتنمية اعماله بطريقة سريعة وسهلة، وذلك تلبية لمتطلبات السوق والعملاء المتغيرة.

وعلق العضو المنتدب للبنك الخليجي الافريقي عبدالله عبد الخالق على نجاح تطوير النظام قائلاً «اتخذنا قرار تطوير النظام المصرفي الاساسي نتيجة نمو الاعمال التجارية والحاجة الى تلبية متطلبات السوق المتغيرة».

وأشار الى «ان الانتقال الى احدث اصدار من نظام iMal يتناسب تماماً واهداف المصرف للاحية التحديث وفي تطبيق الاستراتيجية الموضوعة بشكل كامل، وان النظام الجديد سيمكننا من ادراك توقعات العملاء التي تعد المحور المركزي لجميع الاحتياجات المصرفية الاسلامية، وبالتالي سيميزنا في سوق تنافسية للغاية وسيحقق هدفنا المتمثل في ان يصبح مصرفنا المصرف الاسلامي الاول في كينيا».

على صعيد آخر حصلت شركة «باث سوليوشنز» على معيار الاعتماد الاكاديمي المؤسسي GOOD ACCREDITATION STANDARD من قبل شركة GOODACRE في المملكة المتحدة، وهي احدى الشركات الاستشارية الرائدة في مجال الاعمال والتكنولوجيا العاملة مع هيئة الرقابة المالية.

وابدى رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لمجموعة PATH SOLUTIONS محمد خطيب فخره واعتزازه بحصوله على هذا الاعتماد عاما بعد آخر مما «يعكس الخبرة الكبيرة التي اكتسبناها من نشاطنا في سوق المملكة المتحدة لاكثر من عشر سنوات، والتزامنا بتقديم وتطوير حلول مبتكرة خاصة بقطاع الخدمات المالية العالمية تتجاوز المعايير التقليدية».

بدوره قال العضو المنتدب في شركة GOODACRE ستيفن بينر ان «باث سوليوشنز» بذلت جهوداً كبيرة وحقت العديد من الانجازات مما حولها الحصول على هذا الاعتماد مرة جديدة.

الجدير ذكره ان بعد هذا الانجاز الذي حققته الشركة فإن باث «سوليوشنز» مرشحة لنيل جائزة افضل نظام خلال حفل توزيع جوائز المدينة CITY AWARDS 2016 الذي سيقام في القاعة المصرفية بلندن.



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

«ريمكو» أولى في حيازة رضا الزبائن فايز رسامني: ثمرة جهد ومثابرة فريق العمل



فايز رسامني
ريمكو

أحرزت شركة «ريمكو» المركز الاول لجهة رضا الزبائن، بالمقارنة مع المتنافسين في مجال المبيعات وخدمات ما بعد البيع في لبنان. وجاءت هذه النتيجة بعد مسح أجرته شركة TNS على عينة تتألف من ١٨٨ من الزبائن

الذين اشتروا سيارة نيسان او كيا او هيونداي او تويوتا، خلال الفترة بين ايلول ٢٠١٤ وكانون الاول ٢٠١٥ بواسطة مندوب المبيعات لدى الشركة في لبنان.

وتعليقا على هذا الانجاز صرح رئيس مجلس ادارة ريمكو فايز رسامني: «هذه النتيجة المشرفة هي ثمرة جهد ومثابرة فردية وجماعية قام بها فريق عمل ريمكو طوال هذه السنة، نهجنا واهتمامنا هو دائما موجه نحو الزبائن، وقد شكل هذا التكريم والاعتراف العالمي في هذا المجال مدعاة للفخر والسرور».

بورشه تنطلق بانتاج طراز «٧١٨ كايمن» الجديد



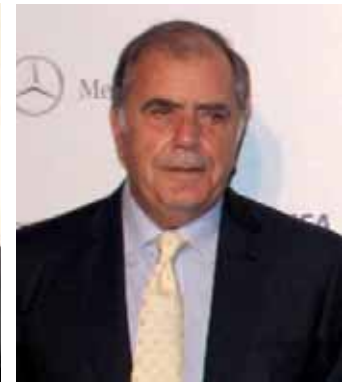
انطلقت شركة بورشه Porsche للسيارات في انتاج طراز القاعدة الجديدة «٧١٨ كايمن» 718 CAYMAN في مقرها التاريخي الكائن في «تزو فنهاوسن» المانيا قبيل تقديمه في الاسواق. وتأتي تلك الخطوة البارزة بعبء تقديم «٧١٨ بوكستر» 718 BOXSTER الثورية ذات الاسم الجديد التي تتشارك مع «٧١٨ كايمن» بمحركها الجديد من اربع اسطوانات مسطحة مع شاحن توربو، لترتفع بذلك قوة كل من «٧١٨ كايمن» و«٧١٨ كايمن إس» 718 CAYMAN S بمقدار ٢٥ حصانا مقارنة بجعليهما السابقين.

جائزة الموظف الذهبي لشركة ت. غرغور وأولاده

ستيفان حاجي توما: متمايرون بفريق عمل متخصص وذو مهارات ولاء



سيزار عون
ت. غرغور وأولاده



ستيفان حاجي توما
ت. غرغور وأولاده

فازت الموظفة في شركة ت. غرغور وأولاده، الوكيل الحصري لسيارات مرسيدس بنز وسمارت لشركة دايملر في لبنان ألييني كابونيس بجائزة «الموظف الذهبي» في حفل جائزة SAPPHIRE AWARD للموظفين المتفوقين الذي أقيم في مركز ببال بيروت. وقد اختيرت كابونيس وفقا لمعايير تتضمن مهارة الخطابة، الاداء، الابداع، وقدرة تطبيق استراتيجيات مدروسة.

وللمناسبة قال رئيس مجلس ادارة الشركة ستيفان حاجي توما «ان الفوز بهذه الجائزة يمثل دافعا قويا وازافة قيمة الى العمل الجاد الذي تقدمه شركتنا، ويؤكد مدى نجاحنا وتفانينا في خلق افضل بيئة للموظفين تساعد على الابداع وتمكنهم من الفوز بالجوائز وتحقيق اعلى مستويات الرضا للزبائن». مضيفا بأن «العنصر الاساسي لمواصلة عملية النمو واستمرار نجاح الشركة وتحقيقها الدائم

للانجازات يأتي لتميزها بفريق عمل متخصص وذو مهارات ولاء».

ومن جهته وصف المدير العام لشركة مرسيدس - بنز وسمارت لدى الشركة سيزار عون الفوز بهذه الجائزة بأنها انجاز مهم للمهنية المتميزة للشركة، وحافز مشجع لكل الموظفين لتعزيز قدراتهم، وحثهم على بذل قصارى جهدهم ليس من اجل الفوز بالجائزة فقط ولكن لرفع كفاءة الاداء وانجاز العمل بصورة مميزة.



وكالة غرغور تضم اليها سيارات FIAT وALFA ROMEO

من جهة ثانية، ضمت مجموعة ت. غرغور وأولاده الى أسطولها الضخم وكاليتين جديدتين للسيارات وهما فيات FIAT وألفا روميو ALFA ROMEO وذلك إثر عمليات الضم والدمج التي حدثت في الخارج. وبذلك أصبحت مجموعة غرغور وكيلا لسيارات JEEP، MERCEDES، FIAT، FREIGHTLINER، CHRYSLER، RAM، SMART، DODGE وALFA ROMEO.

٣ سيارات فورد هبة من نديم توتل لوزارة الدفاع



من غير المستغرب أن تقدم دول وأفراد هبات للجيش اللبناني الباسل عربون وفاء وتقدير لتضحياته في ساحات الشرف. فبعد العديد من الحكومات والشركات انبرى الصديق نديم توتل لتقديم ثلاث سيارات جيب طراز فورد FORD EXPLORER لوزارة الدفاع كهبة خلال العام ٢٠١٦ قدرت قيمتها بنحو ١٦٢,٨ مليون ليرة.

ارتفاع مبيعات «نيسان ماكسيما» بنسبة ١٨٠ في المئة منذ إطلاقها سمير شرفان: أرست معايير جديدة لفئة سيارات السيدان الكبيرة



أرست سيارة «نيسان ماكسيما» معايير جديدة لفئة سيارات السيدان كبيرة الحجم بفضل جمالية تصميمها الرياضي وتوفيرها تجربة قيادة مميزة للسائق، مسجلة زيادة في المبيعات بنسبة ١٨٠ في المئة منذ بدء بيعها في تشرين الثاني (نوفمبر) ولغاية أيار (مايو) ٢٠١٦. وتعليقاً قال المدير التنفيذي لشركة «نيسان الشرق الأوسط» سمير شرفان «تمت إعادة تصميم الجيل الثامن من سيارة «ماكسيما» بشكل جديد كلياً لتصبح الأقوى والأفضل ضمن فئتها من ناحية الأداء الرياضي. وتستحوذ هذه السيارة على إعجاب السائقين ممن ينشؤون امتلاك مركبة عملية مزودة بأحدث التقنيات وتتمتع في الوقت نفسه بتصميم جميل وتجربة قيادة ممتعة».

أضاف شرفان: «ترسي «نيسان ماكسيما» معايير جديدة لفئة سيارات السيدان كبيرة الحجم، وتجلى ذلك واضحاً في زيادة الطلب على هذا الطراز في أنحاء الشرق الأوسط».



فولكسفاغن تتكبد ١٠,٣ مليارات دولار

تسوية لقضية الانبعاثات في الولايات المتحدة



شملت التسوية التي توصلت إليها شركة فولكسفاغن مع الهيئات التنظيمية في الولايات المتحدة بشأن التلاعب في اختبارات انبعاثات الديزل إعادة شراء ٥٠٠ ألف سيارة ملوثة للبيئة في الولايات المتحدة وتخصيص مليارات لمشروعات الطاقة النظيفة وبرنامج لتعويض تلوث الديزل الزائد عن الحد المسموح به. وأوضح مصدر مطلع أن قيمة التسوية بلغت نحو ١٠,٣ مليارات دولار.

نظام مبتكر لتشغيل السيارات بخلايا وقود الأكسيد الصلب من «نيسان»

كشفت شركة «نيسان» عن تطوير نظام مبتكر يعمل بخلايا وقود الأكسيد الصلب (SOFC) وذلك لتوليد الكهرباء اللازمة لتشغيل محركات سياراتها الكهربائية باستخدام الايثانول الحيوي. ويتضمن النظام الجديد - الذي يشكل نقلة نوعية في قطاع صناعة السيارات عالمياً - خلية وقود حيوي الكترونية (Cell-e-Bio Fuel) مع مولد للطاقة يعمل بخلايا وقود الأكسيد الصلب (SOFC) التي تستخدم أنواعاً متعددة من الوقود، بما فيها الإيثانول والغاز الطبيعي، مع الأكسجين لتوليد الكهرباء بكفاءة عالية.



إضافتان جديدتان لـ BMW لمناسبة افتتاح منصة «النبضات الأسطورية»



أطلقت مجموعة «بي ام دبليو» BMW لمناسبة افتتاح معرضها والمنصة العامة «النبضات الأسطورية» - التجربة المستقبلية لمجموعة

بي ام دبليو» إضافتين جديدتين تبرزهما للمرة الأولى.

وتأتي هاتان الصورتان الاحداث عن التنقل المستقبلي من «ميني» و«رولز - رويس» واللذان قد جرى عرضهما في «راوندهاوس» في لندن بعد سيارة «بي ام دبليو فيجن نيكست ١٠٠».

ولفتت المجموعة في بيان الى ان سيارة بي ام دبليو التصورية تمتلك في صميمها متعة القيادة النموذجية التي تقدمها «بي ام دبليو» على الدوام. كما وتتميز بتقنيات حديثة تسمح للسائقين بتسليم التحكم للسيارة إذا رغبوا في ذلك بينما هم يستمتعون بتوجيه انتباههم الى أمور أخرى.

وتابعت «تنقل سيارة رولز - رويس VISION NEXT 100 ذات تكنولوجيا السير الذاتي مستوى الفخامة والرفاهية الى بعد جديد. وتمثل المقصورة الداخلية لسيارة رولز - رويس VISION NEXT 100 ملاذاً خاصاً يتسم بالفخامة والراقي حيث لا يقوم المساعد الافتراضي، الذي تمثله «إيانور» بقيادة السيارة فحسب، بل أيضاً بتحقيق كل رغبات العميل المتعلقة بالمعلومات طوال الرحلة.

تعيين رئيس تنفيذي جديد لمجموعة MAERSK الدانمركية



SOREN SKOU

الرئيس التنفيذي الجديد لمجموعة MAERSK

أعلنت مجموعة MAERSK الدانمركية ان Soren Skou عين رئيساً تنفيذياً جديداً للمجموعة بدلاً من Nils Andersen وذلك اعتباراً من الأول من شهر تموز (يوليو) ٢٠١٦ ووضحت MAERSK ان مجلس الادارة وجه رسالة شكر وتقدير لـ Nils Andersen الذي استطاع خلال توليه رئاسة المجموعة منذ العام

٢٠٠٥ وحتى العام الحالي من جعلها رائدة في ميادين النقل واللوجستي والطاقة. من جهته قال Soren Skou الرئيس الجديد لـ MAERSK انه متحمس لتولي قيادة المجموعة في المرحلة المقبلة، وانه سيعتمد استراتيجية جديدة متطورة لادارتها لتكون قادرة على التغلب على الصعوبات والتحديات التي من المؤكد ان تجابهها في ظل الازمات والظروف الصعبة والاستثنائية التي يمر بها الاقتصاد العالمي.

افريقيا الجنوبية الاولى بالاستيراد من لبنان

اما من جهة الاستيراد من لبنان فقد احتلت المرتبة الاولى افريقيا الجنوبية باستيرادها بـ ١٣٩ مليون دولار في الاشهر الخمسة الاولى من العام الحالي مقابل ٨٩ مليون دولار في الاشهر ذاتها من العام الماضي اي بارتفاع قدره ٥٠ مليون دولار ونسبته ٥٦,١٨٪ بينما تراجعت السعودية الى المرتبة الثانية باستيرادها بـ ١٢٤ مليون دولار مقابل ١٦٥ مليوناً اي بانخفاض قدره ٤١ مليون دولار ونسبته ٢٤,٨٥٪.

وراوحت الامارات العربية المتحدة مكانها في المرتبة الثالثة باستيرادها بـ ١٠٥ ملايين دولار مقابل ١٣٧ مليوناً، اي بتراجع قدره ٣٢ مليون دولار ونسبته ٢٣,٣٦٪.

EVERGREEN LINE أفضل خط شحن بحري عبر المحيط الهادئ



VINCENT LIN يتسلم جائزة مجموعة EVERGREEN كأفضل خط شحن بحري عبر المحيط الهادئ

فازت مجموعة EVERGREEN التايوانية بجائزة أفضل خط شحن بحري عبر المحيط الهادئ. فقد نالت هذه الجائزة في الاحتفال الذي أقامته المؤسسة الإعلامية الآسيوية (ASIA CARGO NEWS)

في مدينة شنغهاي الصينية وحضرته شخصيات ناشطة في ميدان النقل البحري الصيني والأجنبي. وتسلم الجائزة VINCENT LIN نائب رئيس الوكالة البحرية MASTER INT'L SHIPPING AGENCY الممثلة العامة لـ EVERGREEN في الصين والذي ألقى كلمة أوضح فيها بأن هذا التكريم هو تقدير للجهود التي تقوم بها مجموعة EVERGREEN لتعزيز وتفعيل الخدمات التي تؤمنها لعملائها. «ان تلبية طلبات عملائنا هي في رأس اهتماماتنا لذلك نحن على تواصل معهم لمعرفة آرائهم ومتطلباتهم والتجاوب معها».

وكان أكثر من ١٥ الف قارئ لـ ASIA CARGO NEWS قد ادلوا باقتراحاتهم لاختيار الشركة البحرية التي تثبت على الدوام انها تقدم الخدمات المميزة لزبائنهم مع الاستمرار ببذل الجهود لحماية البيئة عبر الخطوط البحرية التي تؤمنها عبر المحيط الهادئ. وقد جاءت نتيجة التصويت لصالح مجموعة EVERGREEN التي فازت بجائزة أفضل خط شحن بحري عبر المحيط الهادئ THE BEST SHIPPING LINE-TRANS-PACIFIC.

افتتاح قناة بنما الجديدة مع عبور باخرة حاويات سعة ٩٤٧٢ حاوية نمطية



قسم من قناة بنما الجديدة

أقامت حكومة بنما احتفالاً رسمياً بمناسبة انجاز قناة بنما الجديدة التي بلغت كلفتها الإجمالية حوالي ٥,٢٥ مليارات دولار أميركي. وقد حضر الحفل حشد من الشخصيات الرسمية من أنحاء العالم ورؤساء شركات الملاحة العالمية وكبار التجار والمصدرين والمستوردين ومدراء القناة وموظفوها تجاوز عددهم الـ ٢٥ ألف شخص.

وقد بدأ تنفيذ القناة الجديدة الموازية للقناة الحالية في العام ٢٠٠٧ وهي تربط بين المحيطين الأطلسي والهادئ. وتتميز القناة الجديدة بعمق غاطسها الذي يمكنها من استقبال بواخر الحاويات العملاقة التي تصل سعتها الى ١٤ ألف حاوية نمطية، في حين ان القناة سابقاً لم تكن قادرة، قبل تعميق مياهها على التعامل مع بواخر الحاويات التي تتجاوز سعتها الـ ٤٥٠٠ حاوية نمطية.

وقال الرئيس البنمي JUAN CARLOS VARELA «اننا نؤكد في هذه المناسبة استمرارنا في دعم المسؤولين عن القناة لكي يؤمنوا للبواخر التي تعبئها أفضل الخدمات وأسرعها مع المحافظة على سلامتها». وقد دشنت باخرة الحاويات COSCO SHIPPING PANAMA التي

تبلغ سعتها ٩٤٧٢ حاوية نمطية والقناة وكانت البخرة الأولى التي تعبرها انطلاقاً من المحيط الأطلسي وصولاً الى المحيط الهادئ.

وقال الرئيس التنفيذي للقناة JORGE QUIJANO «نحن مسرورون لأن أكثر من ١٧٠ باخرة عملاقة من نوع NEO PANAMAX سجلت دورها لعبور القناتين من المحيط الأطلسي الى المحيط الهادئ وبالعكس. كما ان ناقله عملاقة لنقل الغاز الطبيعي LNG وهي الأولى التي سجلت دورها أيضاً لعبور القناة».

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)



ACCEPTING CONTAINERS FROM/TO: Port Said / Mersin



ارتفاع عجز الميزان التجاري اللبناني حتى ايار (مايو) ٢٠١٦ لبنان استورد بـ ٧٨٦٢ مليون دولار وصدر بـ ١١٠٨ ملايين دولار



هاني الحاج شحاده
مدير اقليم جمرك بيروت

اظهرت احصاءات الجمارك اللبنانية ان قيمة فاتورة الاستيراد خلال الاشهر الخمسة الاولى من العام الحالي جاءت اكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي في حين تراجعت قيمة فاتورة التصدير. وبينت الاحصاءات ايضا بأن ارتفاع قيمة فاتورة الاستيراد ادى الى ارتفاع عجز الميزان التجاري.

فقد استورد لبنان بضائع خلال الاشهر الخمسة الاولى من العام الحالي بقيمة ٧٨٦٢ مليار دولار مقابل ٧٠٩٩ ملياراً للفترة عينها من العام الماضي اي بارتفاع قدره ٧٦٣ مليون دولار ونسبته ١٠,٧٥٪. في حين صدر سلعا لبنانية بقيمة ١١٠٨ ملايين دولار مقابل ١٢٧٢ مليوناً اي بانخفاض قدره ١٦٤ مليون دولار ونسبته ١٢,٨٩٪. وارتفع عجز الميزان التجاري اللبناني الى ٦٧٥٤ مليون دولار مقابل ٥٨٢٧ مليوناً اي بزيادة قدرها ٩٢٧ مليون دولار ونسبتها ١٠,٨٧٪.

HAPAG LLOYD الألمانية توافق على مشروع الدمج مع UASC العربية



JORN HINGE
الرئيس التنفيذي لـ UASC



RALF HABBEN JANSEN
الرئيس التنفيذي لـ HAPAG LLOYD

اعلنت شركة HAPAG LLOYD الألمانية انها قررت الموافقة على مشروع الدمج مع شركة الملاحة العربية المتحدة UASC والذي في حال انجازه سيؤدي الى انشاء مجموعة بحرية عملاقة تقدر قيمتها بحوالى ٩ مليارات دولار. وقالت وكالة REUTERS ان HAPAG LLOYD وUASC توصلتا الى شبه اتفاق يقضي بتقاسم المجموعة البحرية التي ستنبثق عن مشروع الدمج كالاتي: ٧٢٪ لصالح HAPAG LLOYD و٢٨٪ الباقية لصالح UASC. ويأتي مشروع الدمج في ظل تراجع حركة التجارة البحرية واستمرار تدفق السفن العملاقة الى قطاع النقل البحري ما ادى الى تراجع اجور النقل البحري وتكبد اغلبيه شركات الملاحة العالمية خسائر كبيرة.

ويذكر ان المجموعة البحرية الجديدة الناتجة عن مشروع الدمج ستحتل احدى المراتب الخمس الاولى في العالم بأسطول يضم ٢٢٧ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية حوالى ١,٥٠٠ مليون حاوية نمطية.

٣٥ باخرة حاويات جديدة لـ MSC السويسرية



DIEGO APONTE

ذكرت النشرة المتخصصة بالنقل البحري ALPHALINER ان شركة الملاحة السويسرية MSC ستسلم خلال الاشهر القادمة ٣٤ باخرة جديدة تبلغ سعتها ٤٦٦٣٥ حاوية نمطية اي مانسبته ١٦,٨٪ من السعة الاجمالية للبواخر التي تستخدمها MSC حالياً والبالغة ٢,٧٧٠,٠٣٢ حاوية نمطية.

واشارت ALPHALINER الى الرئيس التنفيذي لـ MSC السويسرية ان MSC التي تحتل المرتبة الثانية في العالم بعد MAERSK الدانمركية، تشغل اسطولاً مكوناً من ٤٩٧ باخرة، منها: ١٩٠ باخرة سعتها ١,٠٥٥,٦٣٢ حاوية مملوكة و٣٠٧ باخرة سعتها ١,٧١٤,٤٠٠ حاوية نمطية مستأجرة CHARTERED.

حركة جيدة يسجلها مرفأ جدة الإسلامي خلال الأشهر الخمسة الأولى

من العام ٢٠١٦



محطة الحاويات في مرفأ جدة الاسلامي

سجل مرفأ جدة الإسلامي نتائج جيدة بكميات البضائع التي تداولها وعدد الحاويات التي تعامل معها خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي. فقد بلغ الوزن الإجمالي للبضائع ٢٣,٤٠٧ مليون طن مقابل ٢٣,٠٤٠ مليون للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بزيادة نسبته ١,٦٠٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٢٣,٤٠٧ مليون طن في الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي كالاتي: **البضائع الواردة:** بلغ وزنها ١٦,٢٩٨ مليون طن مقابل ١٦,١٧٤ مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي، أي بارتفاع نسبته أقل من ١٪.

البضائع الصادرة: بلغ وزنها ٧,١٠٩ ملايين طن مقابل ٦,٨٦٦ ملايين، أي بنمو قدره ٢٤٣ ألف طن ونسبته ٣,٥٤٪.

كما ارتفع مجموع الحاويات المفرغة والمصدرة في الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي، فبلغ ١,٨٠٥,٤٤٧ حاوية نمطية مقابل ١,٧٤٣,٥٤٧ حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بزيادة قدرها ٦١٩٠٠ حاوية نمطية ونسبتها ٣,٥٥٪.

الصين ما تزال الأولى بالتصدير الى لبنان

وظلت الصين تتربع على المرتبة الاولى بالتصدير الى لبنان بتصديرها سلعا بـ ٨٤٠ مليون دولار مقابل ٨٢٦ مليوناً للاشهر الخمسة ذاتها من العام الماضي اي بارتفاع قدره ١٤ مليون دولار ونسبته ١,٦٩٪. كما بقيت إيطاليا في المرتبة الثانية بتصديرها بـ ٥٩٩ مليون دولار مقابل ٤٩٧ مليون دولار، اي بزيادة قدرها ١٠٢ مليون دولار ونسبتها ٢٠,٥٢٪. واحتلت الولايات المتحدة الاميركية المرتبة الثالثة بـ ٥٨٤ مليون دولار مقابل ٣٨٧ مليوناً اي بارتفاع قدره ١٩٧ مليون دولار ونسبته ٥٠,٩٠٪.



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

ARKAS التركية تضم مرفأ الاسكندرية الى خطها العامل بين اسبانيا وشرق المتوسط



منى بوارشي

نقلات الجزائري وكيلا ARKAS LINE في لبنان

قررت شركة الملاحة التركية ARKAS LINE التعامل مع مرفأ الاسكندرية المصري عبر خطها البحري الذي يربط اسبانيا بشرق المتوسط .SEM (SPAIN-EAST MED) وسيبدأ هذا الخط تقديم خدماته المنتظمة الى مرفأ الاسكندرية اعتباراً من ٥ تموز (يوليو) الجاري بواسطة الباقرة HORACE A انطلاقاً من مرفأ فالنسيا الاسباني مروراً بمرفأ في فرنسا وإيطاليا واليونان، مروراً بمرفأ بيروت ووصولاً الى مرفأ تركية على المتوسط. وستؤمن هذا الخط ٤ بواخر سعة الواحدة منها ٢٨٠٠ حاوية نمطية وبمعدل رحلة اسبوعياً.

ورشة عمل لنقابة وسطاء النقل الجوي حول تنظيم وتسهيل إصدار بوالص الشحن مع شركات الطيران



مروان الخطيب يلقي كلمة

عقدت نقابة وسطاء النقل الجوي والبحري في لبنان بالتعاون مع المكتب الإقليمي لمنظمة الأياتا العالمية، ورشة عمل في فندق الكراون بلازا - الحمراء لتطبيق البرنامج المعروف بـ CASSLINK أي CARGO ACCOUNT SETTLEMENT SYSTEM الذي يطبق عالمياً منذ فترة وجيزة، بغية تنظيم وتسهيل إصدار بوالص الشحن مع شركات الطيران، وتسديد المتوجب بواسطة المصرف المعتمد من قبل منظمة الأياتا في لبنان.

وشارك عدد من وكالات الشحن المعتمدة من منظمة الأياتا IATA وأعضاء النقابة، وتم توضيح جميع النقاط المتعلقة بهذا الموضوع اختصاراً وتنظيماً لهذه المهنة محلياً وإقليمياً ودولياً.



من اليسار: سمير سرياني، فائق عواد ومالك طبارة



من اليمين: لانا قلججي، تالا عاصي وهيا عجيات

ارتفاع حركة الحاويات في مرفأ العقبة الأردني حتى أيار (مايو) ٢٠١٦



محطة الحاويات في مرفأ العقبة الاردني

أفادت الإحصاءات الصادرة عن مرفأ العقبة الأردني ان حركة الحاويات التي تعامل معها المرفأ خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي سجلت زيادة عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي في حين تراجع الوزن الإجمالي للبضائع التي تداولها. فقد بلغ عدد الحاويات ٣٢٧٨٨٥ حاوية نمطية مقابل ٣٠٨٥٠٩ حاويات، أي بارتفاع قدره ١٩٣٧٦ حاوية نمطية ونسبته ٦,٢٨٪. وبلغ الوزن الإجمالي للبضائع ٧,٢٢٧ ملايين طن مقابل ٧,٦٥٩ ملايين، أي بانخفاض قدره ٤٣٢ ألف طن ونسبته ٥,٦٤٪. وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٧,٢٢٧ ملايين في الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٥,٢٣٥ ملايين طن مقابل ٥,٧١٥ ملايين في الأشهر الخمسة ذاتها من العام الماضي أي بانخفاض قدره ٤٨٠ ألف طن ونسبته ٨,٤٠٪.

البضائع المصدرة: ارتفع وزنها الى ١,٩٩٢ مليون طن مقابل ١,٩٤٤ مليون، أي بزيادة قدرها ٤٨ ألف طن ونسبتها ٢,٤٧٪.

توأمة نقل بحري بين تونس وفرنسا وألمانيا



انيس غديرة
وزير النقل التونسي

اعلن في تونس انه تم اطلاق مشروع توأمة لتعزيز الادارة والسلطات البحرية بين تونس وفرنسا وألمانيا، وقال وزير النقل التونسي انيس غديرة ان مشروع التوأمة يعد احدى اهم الاكليات الرامية الى دعم قدرات السلطات المشرفة على الموانئ التي ستمكن

تونس من تطوير علاقاتها البحرية مع الدول الشقيقة والصديقة. ويهدف مشروع التوأمة الممول من الاتحاد الاوروبي الى اعادة تنظيم الادارة والسلطات البحرية وانشاء نظام في الديوان البحري التجاري والموانئ للتحكم في الجودة طبقا للمواصفات الدولية.

مذكرة لتسهيل التجارة بين الاسكوا والاتحاد الدولي للنقل الطرقي



توقيع مذكرة لتسهيل التجارة بين الاسكوا والاتحاد الدولي للنقل الطرقي

اعلن الامين العام للاتحاد الدولي للنقل الطرقي امبرتو دي بريغو ان ارقام التجارة في المنطقة العربية صادممة، اذ لا تتخطى التجارة البينية الـ ٩٪ فقط.

واوضح امبرتو خلال توقيع مذكرة تفاهم مع الاسكوا لتفعيل التعاون المشترك والتنسيق بين الفريقين «ان مهمتنا تخفيض كلفة التجارة وتسهيل الاعمال بالنسبة للمؤسسات التجارية، وهذا ما نحاول تحقيقه من جهة اولى من خلال مذكرة التفاهم، وهو ما علينا تحقيقه من اجل العالم العربي» وتابع: «ان ادركنا عجلة الاقتصاد تدخل الامل الى حياة الناس»، مضيفا ان مهمة الاتحاد هي ضمان تسهيل التجارة الآمنة، ودعم التنمية والتأكد من ان كافة الاقتصادات تستفيد من التجارة.

هل تنضم HYUNDAI MERCHANT الى التحالف البحري M2؟



PAIK HOON LEE
HYUNDAI MERCHANT MARINE

أعلنت النشرة الإعلامية الأميركية BLOOMBERG ان شركة الملاحة الكورية الجنوبية (HYUNDAI MERCHANT MARINE) تجري مفاوضات للانضمام الى التحالف البحري الأكبر في العالم (M2) الذي يتألف من مجموعة MAERSK الدانمركية وMSC السويسرية.

وأشارت BLOOMBERG الى ان شركة HMM تسعى من خلال انضمامها الى هذا التحالف الى تقوية وجودها وتفعيل خدماتها

وزيادة إيراداتها في ظل الانكماش الذي يضرب حركة التجارة البحرية العالمية والانخفاض المتواصل لأجور النقل.

وأوضحت BLOOMBERG ان شركة HMM سجلت خسائر كبيرة في العام ٢٠١٥ وهي مهددة بإعلان إفلاسها في حال لم تجد حلاً للديون المتراكمة عليها لصالح عدد كبير من المصارف.

ويذكر ان التحالف البحري (M2) لم ينفِ خبر المباحثات كما انه لم يصدر أي تعليق من قبل شركة HMM حتى تاريخه.

٢,١ مليار دولار لتوسيع مرفأ TANJUNG PELEPAS الماليزي



محطة الحاويات في مرفأ TANJUNG PELEPAS الماليزي

اعلنت سلطة مرفأ TANJUNG PELEPAS الماليزي انها خصصت ٢,١ مليار دولار لتطوير وتوسيع وتكبير المرفأ خلال الخمس عشرة سنة المقبلة، ويضم المرفأ حالياً ١٤ رصيفاً بطول ٥ كيلومترات، وستعمل سلطة المرفأ على تنفيذ المرحلتين الاولى والثانية من التوسيع لترتفع قدرته الاستيعابية من ١٠,٥

ملايين حاوية نمطية الى ١٣,٢ مليون حاوية، اما المرحلتان الثالثة والرابعة فسيبدأ تنفيذهما اعتباراً من العام ٢٠١٨ بحيث يتم بناء ٦ ارصعة جديدة بطول ٣ كيلومترات ولترتفع القدرة الاستيعابية للمرفأ الى ٢٢,٢ مليون حاوية نمطية قبل العام ٢٠٣٠.

١٠ مليار دولار أميركي خسائر شركات الملاحة العالمية في العام ٢٠١٦؟



توقع خبراء في النقل البحري ان تسجل شركات الملاحة العالمية التي تؤمن خطوطاً بحرية منتظمة بواسطة بواخر الحاويات خسائر قد تتجاوز الـ ١٠ مليارات دولار في نهاية العام الحالي. وأوضح هؤلاء الخبراء ان السبب المباشر لتلك الخسائر يعود الى التراجع الدراماتيكي لأجور النقل البحري نتيجة ضعف الاقتصاد العالمي في ظل استمرار تدفق أسطول البواخر العملاقة الناقلة للحاويات الى قطاع النقل البحري. وقد أدى هذا الوضع الى ارتفاع السعة الفائضة للبواخر وفقدان التوازن بين العرض والطلب.

وتجدر الإشارة الى ان أجور النقل البحري وصلت الى أدنى مستوى لها في الربع الأول من العام الحالي، ولم تسجله حتى خلال الأزمة الاقتصادية والمالية العالمية التي اندلعت في العام ٢٠٠٨ واستمرت لأكثر من ٤ أعوام.

ايلي زخور: مرفأ بيروت مستمر بتحقيق النتائج الجيدة



ايلي زخور
رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت

صرح رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور ان النتائج المسجلة في مرفأ بيروت خلال الاشهر الخمسة الاولى من العام الحالي تظهر استمرار الوتيرة التصاعدية لحركته الاجمالية ووارداته المرفئية رغم الازمات والتطورات السلبية الداخلية والاحداث والحروب المستعرة في الدول المحيطة. وأشار زخور الى التطور البارز الذي حقته حركة السفن التي ارتفعت بشكل كبير ونسبة ٢٦٪.

في الاشهر الخمسة الاولى من العام الحالي عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي. رغم ان البواخر التي باتت ترسو في المرفأ هي من الحجم الكبير، وهذه الزيادة هي الاولى منذ اكثر من ٢ سنوات، كما لفت الى الارتفاع الكبير بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي التي ارتفعت الى ١٦٤٨٧٢ حاوية نمطية وبنسبة ١٤٪، وإلى الزيادة الملموسة بحركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية التي بلغت ٣٤٠٥٦ حاوية نمطية وبنمو نسبته ١٥٪.

وأوضح زخور بأن تراجع حركة المسافنة الى ١٤٠٢٤٨ حاوية نمطية وبنسبة ٧٪ يعود الى ان البلدان المجاورة والتي هي المقصد النهائي لتلك الحركة تعاني اصلاً ازمات اقتصادية او احداثاً أمنية وارهابية كسوريا وتركيا ومصر واليونان... وحذر زخور اخيراً من تجدد ازمة الازدحام في محطة الحاويات والباحات في مرفأ بيروت مع استتباب الاوضاع في البلد وكذلك مع انطلاق عملية ورشة اعمار سوريا.

رقم قياسي بحركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية

في مرفأ بيروت



حسن قريطم

الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت

بينت الاحصاءات ان حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية سجلت رقماً قياسياً جديداً خلال الاشهر الخمسة الاولى من العام الحالي بلغ ٣٤٠٥٦ حاوية نمطية مقابل ٢٩٧١٧ حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، اي بزيادة قدرها ٤٣٣٩ حاوية نمطية ونسبتها ١٥٪.

واظهرت حركة الحاويات

المصدرة ملأى ببضائع لبنانية خلال الاشهر الخمسة الاولى من العام الحالي انها ضمت ٧١١٥ حاوية نمطية مبردة REEFER CONTAINER مقابل ٣٥٠٠ حاوية نمطية مبردة مصدرة ملأى في الفترة ذاتها من العام الماضي اي بارتفاع قياسي ايضا قدره ٣٦١٥ حاوية نمطية مبردة ونسبته ١٠٣٪.

ويذكر ان السبب المباشر للارتفاع الكبير بحركة الحاويات المصدرة ملأى يعود الى استمرار اقبال المعابر عبر الاراضي السورية الى العمق العربي ما اضطر المصدرين اللبنانيين من صناعيين ومزارعين الى استبدال النقل البري بالنقل البحري بواسطة بواخر الحاويات عبر مرفأ بيروت او بواخر الرو/رو (العبارات) عبر مرفأ طرابلس.

احمد تامر: انطلاق الخط البحري المنتظم بين طرابلس وبور سعيد



اعلن مدير مرفأ طرابلس احمد تامر انطلاق الباكسة «نبهة» المحملة بأكثر من ١٠٠ حاوية من مرفأ طرابلس باتجاه مرفأ بور سعيد المصري، وأشار الى ان هذا الخط البحري بين المرفأين اللبناني والمصري سيكون بشكل منتظم واسبوعي وبالتعاون مع شركة الملاحة العربية المتحدة (UASC)، لافتاً الى ان «ثمة حجوزات كبيرة في الرحلة الثانية المقررة بعد عيد الفطر مباشرة، مؤكداً ان «هذا الخط سيفتح الباب امام رجال الاعمال اللبنانيين وسيساهم في تسهيل تصدير البضائع اللبنانية».

دعوة لانتخاب هيئة إدارية جديدة

للغرفة الدولية للملاحة في بيروت

دعت الغرفة الدولية للملاحة في بيروت أعضائها لعقد جمعية عمومية عادية في ١٩ تموز (يوليو) الجاري لانتخاب هيئة إدارية جديدة لمدة ٣ سنوات.

اسرار واخبار بحرية

● ستطلق شركة ملاحة عالمية مشهورة اسم كريمة وكيلها البحري في لبنان على باخرة الحاويات الاكبر في العالم والتي ستسلمها في نهاية شهر تموز (يوليو) الجاري من احد احواض بناء السفن في كوريا الجنوبية.

● استغرب مشاركون في مناقصة اجرتها حكومة دولة اوروبية متوسطة لتخصيص احد مرافئها، التعديلات التي ادخلت على بنود المناقصة دون علمهم!

● ما يزال استمرار اغلاق المعابر البرية عبر الاراضي السورية بسبب الحرب المشتعلة فيها، ينعكس ايجاباً على حركة التصدير بحراً عبر مرفأ بيروت وطرابلس.

● اكد رئيس هيئة اقتصادية مجدداً بأن وجود محطة الحاويات في مرفأ بيروت ساهم في انقاذ الصادرات الزراعية والصناعية من كارثة محتمة.

● ادى الركود الذي تشهده حركة التجارة البحرية العالمية الى تراجع نشاط احواض بناء السفن في العالم، والتي انخفضت اعمال البعض منها بنسبة فاقت الـ ٦٠٪.



*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

ارتفاع الحركة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي ينسحب على مجموع الواردات

١٨٦ باخرة، ٧٧٤ ألف طن، ١٠١١٣ حاوية نمطية، ١٠١٧٥ سيارة و٢١,٥٨٣ مليون دولار

مقابل ١٩١٣٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ٦٠٧٦ حاوية نمطية ونسبته ٣١,٧٥٪.

تراجع مجموع الحاويات برسم المسافنة

وسجلت حركة الحاويات برسم المسافنة انخفاضاً في ايار عما كانت عليه في نيسان المنصرم، فقد بلغ مجموعها ٢٤٨٤٩ حاوية نمطية مقابل ٣٨٢٥٩ حاوية، اي بتراجع قدره ١٣٤١٠ حاويات نمطية ونسبته ٣٥,٠٥٪.

استمرار ارتفاع حركة السيارات في ايار ٢٠١٦

واستمرت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت بالارتفاع في ايار فبلغ مجموعها ١٠١٧٥ سيارة مقابل ٩٤٢٣ سيارة في نيسان، اي بزيادة نسبتها ٧,٩٨٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠١٧٥ سيارة في ايار الماضي



مروان شفيق كعكي
مدير الشؤون الادارية

على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغت ٨٩٤٥ سيارة مقابل ٧٨٧٦ سيارة، أي بارتفاع قدره ١٠٦٩ سيارة ونسبته ١٣,٧٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ١٢٣٠ سيارة مقابل ١٥٤٧ سيارة اي بانخفاض قدره ٣١٧ سيارة ونسبته ٢٠,٤٩ بالمئة.

ارتفاع الحركة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انسحب على مجموع الواردات

وانعكس ارتفاع البضائع والحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في ايار ايجاباً على الواردات التي بلغ مجموعها ٢١,٥٨٣ مليون دولار مقابل ٢٠,٩٣١ مليوناً في نيسان اي بزيادة نسبتها ٣,١١٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٢١,٥٨٣ مليون دولار في ايار الماضي كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغت ٢١,٢٢٤ مليون دولار مقابل ٢٠,٦١٦ مليوناً في نيسان المنصرم، اي بارتفاع قدره ٦٠٨ آلاف دولار ونسبته ٢,٩٥٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغت ٣٥٩ الف دولار مقابل ٣١٥ الف، اي بتحسّن قدره ٤٤ الف دولار ونسبته ١٣,٩٧٪.

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء

التيّارات	ايار ٢٠١٦	نيسان ٢٠١٦	-/+
مجموع البواخر	١٨٦ باخرة	١٨٩ باخرة	٣- باخرة
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	٧٧٤ ألف طن	٧٠٩ ألف طن	٦٥+ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	٦٨٦ ألف طن	٦٢٧ ألف طن	٥٩+ ألف طن
بضائع مصدرة (طن)	٨٨ ألف طن	٨٢ ألف طن	٦+ ألف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	١٠١١٣ حاوية نمطية	١١٠٦١ حاوية نمطية	٨٩٤٨- حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٥١٥٩٠ حاوية نمطية	٥٢٦٢٨ حاوية نمطية	١٠٣٨- حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٤٨٤٧١ حاوية نمطية	٥٦١٥٥ حاوية نمطية	٧٦٨٤- حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على البواخر	١٠٥٢ حاوية نمطية	١٢٧٨ حاوية نمطية	٢٢٦- حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٣٧٧١٣ حاوية نمطية	٣٣٤٣٢ حاوية نمطية	٤٢٨١+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	٢٠٩٠ حاوية نمطية	٧٥ حاوية نمطية	٢٠١٥+ حاوية نمطية
حاويات مصدرة مائى	٧٦٩٩ حاوية نمطية	٦٦٢٩ حاوية نمطية	١٠٧٠+ حاوية نمطية
بضائع لبنانية	٢٧٧١٠ حاوية نمطية	٣٠٣٨٨ حاوية نمطية	٢٦٧٨- حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	٢٤٨٩٩ حاوية نمطية	٣٨٢٥٩ حاوية نمطية	١٣٤١٠- حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	١٠١٧٥ سيارة	٩٤٢٣ سيارة	٧٥٢٢+ سيارة
مجموع السيارات	٨٩٤٥ سيارة	٧٨٧٦ سيارة	١٠٦٩+ سيارة
سيارات مستوردة	١٢٣٠ سيارة	١٥٤٧ سيارة	٣١٧- سيارة
سيارات معاد تصديرها بحراً	٢١,٢٢٤ مليون دولار	٢٠,٦١٦ مليون دولار	٦٠٨+ الف دولار
مجموع الواردات المرفئية	٣٥٩ الف دولار	٣١٥ الف دولار	٤٤+ الف دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء	٢١,٥٨٣ مليون دولار	٢٠,٩٣١ مليون دولار	٦٥٢+ الف دولار
المجموع العام للواردات المرفئية ورئاسة الميناء			

بيّنت الإحصاءات ان مرفأ بيروت سجل ارتفاعاً بحركة البضائع والحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في ايار (مايو) الماضي عما كانت عليه في نيسان (ابريل) المنصرم. كما أظهرت ان هذه الزيادة انسحبت أيضاً على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت في نيسان وأيار ٢٠١٦

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال شهري نيسان وأيار الماضيين بالوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٨٦ باخرة مقابل ١٨٩ في نيسان الماضي، أي بانخفاض قدره ٣ باخرة ونسبته ١,٥٩٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٧٧٤ ألف طن مقابل ٧٠٩ آلاف، أي بارتفاع قدره ٦٥ ألف طن ونسبته ٩,١٧٪. وتوزع هذا الوزن البالغ ٧٧٤ ألف طن في ايار الماضي كالآتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٦٨٦ ألف طن مقابل ٦٢٧ ألفاً، اي بزيادة قدرها ٥٩ ألف طن ونسبتها ٩,٤١٪.

البضائع اللبنانية المصدرة: بلغ وزنها ٨٨ ألف طن مقابل ٨٢ ألفاً أي بتحسّن قدره ٦ آلاف طن ونسبته ٧,٣٢٪.

انخفاض حركة الحاويات في ايار ٢٠١٦

وسجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في ايار الماضي انخفاضاً عما كانت عليه في نيسان المنصرم، فقد بلغ مجموعها ١٠١١٣ حاوية نمطية مقابل ١١٠٦١ حاوية، أي بتراجع قدره ٨٩٤٨ حاوية نمطية ونسبته ٨,١٣٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠١١٣ حاوية نمطية في ايار الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٥١٥٩٠ حاوية نمطية مقابل ٥٢٦٢٨ حاوية في نيسان المنصرم، اي بانخفاض نسبته ١,٩٧٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٤٨٤٧١ حاوية نمطية مقابل ٥٦١٥٥ حاوية، اي بتراجع نسبته ٣,٦٨٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن البواخر: بلغ عددها ١٠٥٢ حاوية نمطية مقابل ١٢٧٨ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢٢٦ حاوية نمطية ونسبته ١٧,٦٨٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في ايار ٢٠١٦؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في ايار الماضي والبالغة ٥١٥٩٠ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع عددها الى ٣٧٧١٣ حاوية نمطية مقابل ٣٣٤٣٢ حاوية في نيسان، أي بزيادة نسبتها ٢١,٨١٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٢٠٩٠ حاوية نمطية مقابل ٧٥ حاوية، أي بزيادة قدرها ٢٠١٥ حاوية نمطية ونسبتها ٢٦٨٧٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١١٧٨٧ حاوية نمطية مقابل ١٩١٢١ حاوية، اي بانخفاض قدره ٧٣٣٤ حاوية نمطية ونسبته ٣٨,٣٦٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في ايار ٢٠١٦؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في ايار الماضي والبالغة ٤٨٤٧١ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة مائى ببضائع لبنانية: بلغت ٧٦٩٩ حاوية نمطية مقابل ٦٦٢٩ حاوية في نيسان المنصرم، أي بارتفاع نسبته ١٦,١٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفرغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٧٧١ حاوية نمطية مقابل ٣٠٣٨٨ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٦٧٨ حاوية نمطية ونسبته ٨,٨١٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٣٠٦٢ حاوية نمطية

مرفأ بيروت مستمر بتسجيل النتائج الجيدة بحركته و وارداته

٨٨٥ باخرة، ٣,٦٥ مليون دولار، ٤٨١,٥٠ حاوية نمطية، ٤٥٢٢٥ سيارة و١,٥٠ مليون دولار

مقابل ٧٤٦٤٣ حاوية، اي بتراجع قدره ٦١٩٠ حاوية نمطية ونسبته ٨,٢٩٪.

تراجع مجموع حركة المسافنة في الأشهر الخمسة الأولى من العام ٢٠١٦

وتراجع مجموع الحاويات برسم المسافنة الى ١٣٧٥٣٨ حاوية نمطية مقابل ١٤٧٧٣٧ حاوية للفترة نفسها من العام الماضي، اي بانخفاض نسبته ٦,٩٠٪.

ارتفاع حركة السيارات في الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي

وتابعت حركة السيارات ارتفاعها فبلغ مجموعها ٥٢٢٥ سيارة مقابل ٣٩٨٤٢ سيارة للفترة عينها من العام الماضي اي بزيادة نسبته ٣٠,٥١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٢٢٥ سيارة كالاتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٣٩٠٠٦ سيارات مقابل ٣٤٢٠٣ سيارات، اي بارتفاع قدره ٤٨٠٣ سيارات ونسبته ١٤,٠٤٪.السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغ عددها ٦٢١٩ سيارة مقابل ٥٦٣٩ سيارة اي بتحسّن قدره ٥٨٠ سيارة ونسبته ١٠,٢٩٪.

ارتفاع الحركة ينعكس ايجابا على مجموع الواردات

وادى ارتفاع حركة مرفأ بيروت الاجمالية في الاشهر الخمسة الاولى الى نمو الواردات المرفئية ورئاسة الميناء التي بلغ مجموعها ١٠١,٥٤٣ مليون دولار مقابل ٩٧,٢٤٤ مليون دولار للفترة نفسها من العام الماضي اي بارتفاع نسبته ٤,٤٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠١,٥٤٣ مليون دولار كالاتي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ٩٨,٨٠٢ مليون دولار مقابل ٩٤,٤٨٥ مليون اي بزيادة قدرها ٤,٣١٧ ملايين دولار ونسبتها ٤,٥٧٪.واردات رئاسة الميناء: بلغت ٢,٧٤١ مليون دولار مقابل ٢,٧٥٩ مليون، اي بتراجع قدره ١٨ الف دولار ونسبته ٠,٦٥٪.

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء

الأبواب	الأشهر الخمسة الأولى ٢٠١٦	الأشهر الخمسة الأولى ٢٠١٥	-/+
مجموع البواخر	٨٨٥ باخرة	٧٠٤ باخرة	١٨١+ باخرة
مجموع البضائع	٣,٦٥٦ مليون طنا	٣,١٩٠ مليون طن	٤٦٦+ الف طن
بضائع مستوردة	٣,٢٦٢ مليون طن	٢,٨٢٢ مليون طن	٤٣٨+ الف طن
بضائع مصدرة	٣٩٦ الف طن	٣٦٨ الف طن	٢٨+ الف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	٤٨١,٥٠ حاوية نمطية	٤٥٥,٤٤ حاوية نمطية	٣٠,٥٦ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٢٣٧,٥٠٩ حاوية نمطية	٢٢٧,٥٠٠ حاوية نمطية	١٠,٠٠٩ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	٢٣٦,٨٣٦ حاوية نمطية	٢٢٧,٩٠٠ حاوية نمطية	٩,٩٣٦ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على البواخر	٦٧,٠٥ حاوية نمطية	٧٢١,٤ حاوية نمطية	٥٠٩- حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	١٦٥,١٨٤ حاوية نمطية	١٥٢,٦٨٨ حاوية نمطية	١٢,٤٩٦ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	٣٢٤,٠ حاوية نمطية	١٧٢,٨ حاوية نمطية	١٥١,٢ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ملأى	٣٤٢,٩١ حاوية نمطية	٢٩٢,٦٦ حاوية نمطية	٤٩,٢٥ حاوية نمطية
بضائع لبنانية	١٣٤,٩٢ حاوية نمطية	١١١,٨٩١ حاوية نمطية	٢٢,٠٢٩ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	١٣٧,٥٣٨ حاوية نمطية	١٤٧,٧٣٧ حاوية نمطية	١٠,١٩٩ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٥٢٢٥ سيارة	٣٩٨٤٢ سيارة	٥٣٨٣+ سيارة
سيارات مستوردة	٣٩٠٠٦ سيارة	٣٤٢٠٣ سيارة	٤٨٠٣+ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٦٢١٩ سيارة	٥٦٣٩ سيارة	٥٨٠+ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	٩٨,٨٠٢ مليون دولار	٩٤,٤٨٥ مليون دولار	٤,٣١٧+ مليون دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء	٢,٧٤١ مليون دولار	٢,٧٥٩ مليون دولار	١٨- الف دولار
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء	١٠١,٥٤٣ مليون دولار	٩٧,٢٤٤ مليون دولار	٤,٢٩٩+ مليون دولار



توفيق لطيف

امين سر ادارة واستثمار مرفأ بيروت

استمر مرفأ بيروت بتسجيل النتائج الجيدة بحركته الاجمالية ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء خلال الاشهر الخمسة الاولى مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي.

فقد اظهرت الاحصاءات ارتفاعا بعدد البواخر وكميات البضائع وعدد الحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة، في حين تراجعت حركة الحاويات برسم المسافنة.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الخمسة الأولى

من ٢٠١٥ و ٢٠١٦

وافادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية خلال الاشهر الخمسة الاولى من العامين ٢٠١٥ و ٢٠١٦ الارقام التالية:

مجموع البواخر: بلغ ٨٨٥ باخرة مقابل ٧٠٤ بواخر في الاشهر الخمسة ذاتها من العام الماضي، اي بارتفاع قدره ١٨١ باخرة ونسبته ٢٥,٧١٪.كميات البضائع: بلغ وزنها الاجمالي ٣,٦٥٦ ملايين طن مقابل ٣,١٩٠ ملايين، اي بزيادة قدرها ٤٦٦ الف طن ونسبتها ١٤,٦١٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٣,٦٥٦ ملايين طن كالاتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٣,٢٦٢ ملايين طن مقابل ٢,٨٢٢ مليون، اي بارتفاع قدره ٤٣٨ الف طن ونسبته ١٥,٥٢٪.البضائع اللبنانية المصدرة: بلغ وزنها ٣٩٦ الف طن مقابل ٣٦٨ الف، اي بتحسّن قدره ٢٨ الف طنا ونسبته ٧,٦١٪.

وارتفاع مجموع الحاويات في الأشهر الخمسة الأولى من ٢٠١٦

كما ارتفع مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الاشهر الخمسة الاولى من العام الحالي فبلغ ٤٨١,٥٠ حاوية نمطية مقابل ٤٥٥,٤٤ حاوية في الاشهر نفسها من العام الماضي، اي بزيادة نسبته ٦,٧٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٨١,٥٠ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٢٣٧,٥٠٩ حاويات نمطية مقابل ٢٢٧,٥٠٠ حاوية، اي بارتفاع قدره ١٠,٠٠٩ حاويات نمطية ونسبته ٤,٤٠٪.الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغت ٢٣٦,٨٣٦ حاوية نمطية مقابل ٢٢٧,٩٠٠ حاوية اي بزيادة قدرها ٩,٩٣٦ حاويات نمطية ونسبتها ٩,٧٣٪.الحاويات المعاد تستيفها على متن البواخر: بلغت ٦٧,٠٥ حاويات نمطية مقابل ٧٢١,٤ حاوية، اي بتراجع قدره ٥٠٩ حاويات نمطية ونسبته ٧,٠٦٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الخمسة الأولى ٢٠١٦؟

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٦٥,١٨٤ حاوية نمطية مقابل ١٥٢,٦٨٨ حاوية في الاشهر الخمسة ذاتها من العام الماضي، اي بارتفاع قدره ١٢,٥٠٦ حاويات نمطية ونسبته ٨,١٩٪.الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٣٢٤,٠ حاوية نمطية مقابل ١٧٢,٨ حاوية، اي بزيادة قدرها ١٥١,٢ حاوية نمطية ونسبتها ٨٧,٥٪.الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٦٩,٠٨٥ حاوية نمطية مقابل ٦٧,٠٥ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢,٠٣٩ حاويات نمطية ونسبته ٥,٤٨٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في أشهر؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في الاشهر الخمسة الاولى من العام الحالي والبالغة ٢٣٦,٨٣٦ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ١٣٤,٩٢ حاوية نمطية مقابل ١١١,٨٩١ حاوية للاشهر الخمسة نفسها من العام الماضي، اي بارتفاع نسبته ١٧,٠٥٪.الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفرغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٣٤,٠٩٢ حاوية نمطية مقابل ١١١,٨٩١ حاوية، اي بارتفاع قدره ٢٢,٢٠١ حاوية نمطية ونسبته ١٩,٨٤٪.الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٦٨,٤٥٣ حاوية نمطية

تراجع حركة مرفأ طرابلس في أيار الماضي لم ينسحب على وارداته المرفئية

٦٠ باخرة، ٩٦٦٤٨ طن، ٢٧٥ حاوية نمطية، ٥٢٥ سيارة، ٢٠٦٨ شاحنة و١,٧٨٠ مليار ليرة

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٩٦٦٤٨ طنًا في أيار من العام الحالي كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٨٠١٩٧ طنًا مقابل ١٠٦٩٤٤ طنًا أي بانخفاض قدره ٢٦٧٤٧ طنًا ونسبته ٢٥٪.

البضائع المصدرة بحرا: بلغ وزنها ١٦٤٥١ طنًا مقابل ٦٦٥٥٠ طنًا، أي بتراجع قدره ٥٠٠٩٩ طنًا ونسبته ٧٥,٢٨٪.

عدد السيارات: بلغ ٥٢٥ سيارة مقابل ٦٢١،



هل ينغذ قريباً مشروع سكك الحديد بين مرفأ طرابلس والحدود الشمالية مع سوريا؟

أي بانخفاض نسبته ٥,٤٦٪.

عدد الشاحنات في أيار ٢٠١٦ أكبر منه في أيار ٢٠١٥

وسجلت الشاحنات المحملة بالبضائع المفرغة من بواخر الرو/رو والمشحونة عليها في أيار الماضي زيادة فبلغ مجموعها ٢٠٦٨ شاحنة مقابل ١٠٥٨ شاحنة في أيار ٢٠١٥، أي بارتفاع قدره ١٠١٠ شاحنات ونسبته ٩٥,٤٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٠٦٨ شاحنات في أيار الماضي على الشكل التالي:

الشاحنات المفرغة: بلغ عددها ١٠٠٤ شاحنات مقابل ٥٣٠ شاحنة، أي بزيادة قدرها ٤٧٤ شاحنة ونسبتها ٨٩,٤٣٪.

الشاحنات المشحونة بحرا: بلغ عددها ١٠٦٤ شاحنة مقابل ٥٢٨ شاحنة، أي بارتفاع قدره ٥٣٦ شاحنة ونسبته ١٠١,٥٢٪.

ارتفاع الواردات المرفئية في أيار ٢٠١٦

وبالرغم من تراجع حركة مرفأ طرابلس الاجمالية في أيار الماضي عما كانت عليه في أيار ٢٠١٥ فإن مجموع وارداته المرفئية ارتفع الى ١,٧٨٠ مليار ليرة مقابل ١,٦١٥ مليار، أي بزيادة قدرها ١٦٥ مليون ليرة ونسبتها ١٠,٢٢٪.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ووارداته في نيسان وأيار ٢٠١٦

الايواب	نيسان ٢٠١٦	أيار ٢٠١٦	+/-
عدد البواخر	٦٠ باخرة	٧٤ باخرة	١٤+ باخرة
كميات البضائع	٩٦٦٤٨ طن	١٥٢١٢٨ طن	٥٥٤٨٠+ طن
بضائع مستوردة	٨٠١٩٧ طن	١١٩٦٦٣ طن	٣٩٤٦٦+ طن
بضائع مصدرة بحرا	١٦٤٥١ طن	٣٢٤٦٥ طن	١٦٠١٤+ طن
عدد السيارات	٥٢٥ سيارة	٦٠٦ سيارة	٨١+ سيارة
عدد الحاويات	٢٧٥ حاوية نمطية	٤١٤ حاوية نمطية	١٣٩+ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	٢٠٦٨ شاحنة	١٥٥٣ شاحنة	٥١٥+ شاحنة
شاحنات مفرغة	١٠٠٤ شاحنة	٨٦٢ شاحنة	١٤٢+ شاحنة
شاحنات مشحونة بحرا	١٠٦٤ شاحنة	٦٩١ شاحنة	٣٧٣+ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	١,٧٨٠ مليار ليرة	١,٧٤٤ مليار ليرة	٣٦+ مليون ليرة

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المرفئية في أيار ٢٠١٦ و٢٠١٥

الايواب	نيسان ٢٠١٦	أيار ٢٠١٦	+/-
عدد البواخر	٦٠ باخرة	٦٣ باخرة	٣+ بواخر
كميات البضائع	٩٦٦٤٨ طن	١٧٣٤٩٤ طن	٧٦٨٤٦+ طن
بضائع مستوردة	٨٠١٩٧ طن	١٠٦٩٤٤ طن	٢٦٧٤٧+ طن
بضائع مصدرة بحرا	١٦٤٥١ طن	٦٦٥٥٠ طن	٥٠٠٩٩+ طن
عدد السيارات	٥٢٥ سيارة	٦٢١ سيارة	٩٦+ سيارة
عدد الحاويات	٢٧٥ حاوية نمطية	-	-
مجموع الشاحنات	٢٠٦٨ شاحنة	١٠٥٨ شاحنة	١٠١٠+ شاحنة
شاحنات مفرغة	١٠٠٤ شاحنة	٥٣٠ شاحنة	٤٧٤+ شاحنة
شاحنات مشحونة بحرا	١٠٦٤ شاحنة	٥٢٨ شاحنة	٥٣٦+ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	١,٧٨٠ مليار ليرة	١,٦١٥ مليار ليرة	١٦٥+ مليون ليرة

البيان الاقتصادي - العدد ٥٣٦ - تموز (يوليو) ٢٠١٦

أظهرت الإحصاءات ان مرفأ طرابلس سجل حركة اجمالية في شهر أيار (مايو) الماضي أدنى مما كانت عليه في شهر نيسان (ابريل) المنصرم. لكن هذا التراجع لم ينعكس سلباً على مجموع وارداته المرفئية.

وأفادت الإحصاءات أيضاً ان عدد الشاحنات المفرغة من بواخر الرو/رو والمشحونة عليها حققت زيادة كبيرة، في حين تراجع مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ طرابلس.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال نيسان وأيار ٢٠١٦

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية خلال شهري نيسان وأيار من العام الحالي الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٦٠ باخرة مقابل ٧٤ في نيسان المنصرم، أي بتراجع قدره ١٤ باخرة ونسبته ١٨,٩٢٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٩٦٦٤٨ طنًا مقابل ١٥٢١٢٨ طنًا، أي بانخفاض قدره ٥٥٤٨٠ طنًا ونسبته ٣٦,٤٧٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٩٦٦٤٨ طنًا في أيار الماضي كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٨٠١٩٧ طنًا مقابل ١١٩٦٦٣ طنًا، أي بتراجع قدره ٣٩٤٦٦ طنًا ونسبته ٣٢,٩٨٪.

البضائع المصدرة: بلغ وزنها ١٦٤٥١ طنًا مقابل ٣٢٤٦٥ طنًا، أي بانخفاض قدره ١٦٠١٤ طنًا ونسبته ٤٩,٣٣٪.

عدد السيارات: بلغ ٥٢٥ سيارة مقابل ٦٠٦ سيارات أي بانخفاض قدره ٨١ سيارة ونسبته ١٣,٣٧٪.

عدد الحاويات: بلغ مجموعها ٢٧٥ حاوية نمطية مقابل ٤١٤ حاوية، أي بتراجع قدره ١٣٩ حاوية نمطية ونسبته ٣٣,٥٧٪.

ارتفاع كبير بعدد الشاحنات في أيار ٢٠١٦

وسجل مرفأ طرابلس زيادة كبيرة بعدد الشاحنات المفرغة من بواخر الرو/رو (العبارات) والمشحونة عليها في أيار الماضي حيث بلغ ٢٠٦٨ شاحنة مقابل ١٥٥٣ شاحنة في نيسان، أي بارتفاع قدره ٥١٥ شاحنة ونسبته ٣٣,١٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٠٦٨ شاحنات في أيار الماضي كالآتي:

الشاحنات المفرغة: بلغ عددها ١٠٠٤ شاحنة مقابل ٨٦٢ شاحنة في نيسان، أي بزيادة قدرها ١٤٢ شاحنة ونسبتها ١٦,٤٧٪.

الشاحنات المشحونة بحرا: بلغ عددها ١٠٦٤ شاحنة مقابل ٦٩١ شاحنة، أي بارتفاع قدره ٣٧٣ شاحنة ونسبته ٥٣,٩٨٪.

ارتفاع صغير للواردات المرفئية في أيار ٢٠١٦

وبينت الإحصاءات ان تراجع الحركة الإجمالية في مرفأ طرابلس خلال أيار الماضي لم ينسحب على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ١,٧٨٠ مليار ليرة مقابل ١,٧٤٤ مليار في نيسان، أي بزيادة قدرها ٣٦ مليون ليرة ونسبتها ٢,٠٦٪.

حركة مرفأ طرابلس في أيار ٢٠١٦ أدنى منها في أيار ٢٠١٥

من ناحية أخرى، أفادت الإحصاءات ان مرفأ طرابلس سجل في أيار من العام الحالي حركة اجمالية أدنى مما كانت عليه في الشهر ذاته (أيار) من العام الماضي، فقد أظهرت المقارنة الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٦٠ باخرة مقابل ٦٣ في أيار ٢٠١٥، أي بانخفاض قدره ٣ بواخر ونسبته ٤,٧٦٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٩٦٦٤٨ طنًا مقابل ١٧٣٤٩٤ طنًا، أي بتراجع قدره ٧٦٨٤٦ طنًا ونسبته ٤٤,٢٩٪.

MEDGULF



THE MEDITERRANEAN & GULF INSURANCE & REINSURANCE CO. S.A.L

يضيء عليك

إذا السماء تلبّدت، إستقبلها ببسمه

ميدغلف هي دائماً في خدمتك لتلبّي كافة إحتياجاتك في ما يتعلّق ببرنامج التأمين الخاص بك. مجموعة متنوّعة وغنيّة من الخدمات توضع في متناولك في هذا المجال. إنّ مسؤولي خدمة العملاء لدينا ذوي الخبرات العالية، متوفّرون دائماً لخدمتك وتزويدك بكافة المعلومات التي قد تحتاجها.

01 - 985000

LEBANON - KSA - BAHRAIN - UAE - JORDAN - EGYPT

WWW.MEDGULF.COM

تراجع حركة حاويات في أيار الماضي ومرفأ بيروت يتداول ١٠١١١٣ حاوية نمطية

التعديلات متواصلة في بعض المراتب الأمامية: MSC تحافظ على الأولى استيراداً وMERIT تصديراً

حاوية نمطية مقابل ٢٢٤٢ حاوية في نيسان، أي بارتفاع نسبته ٦٩,٤٠٪.

– في حين تقدمت مجموعة METZ من المرتبة الثالثة الى الثانية بشحنها ١٥٩١ حاوية نمطية مقابل ١٤١٢ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٢,٦٨٪.

– وتراجعت مجموعة SEALINE من المرتبة الثانية الى الثالثة بـ ١٤٥٨ حاوية نمطية مقابل ١٩٢٩ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٤,٤٢٪.

– وحافظت وكالة MSC (لبنان) على المرتبة الرابعة بـ ٣٦٩ حاوية نمطية مقابل ٤٢٤ حاوية، أي بتراجع قدره ٥٥ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٩٧٪.

– وراوحت نقلات الجزائر في مكانها في المرتبة الخامسة بـ ٣١٣ حاوية نمطية مقابل ٢٨٢ حاوية، أي بارتفاع قدره ٣١ حاوية نمطية ونسبته ١١٪.

انخفاض ملموس بحركة المسافنة في أيار ٢٠١٦

وسجلت حركة الحاويات برسم المسافنة انخفاضاً ملموساً في أيار الماضي حيث بلغ مجموعها ٢٤٨٤٩ حاوية نمطية مقابل ٣٨٢٥٩ حاوية في نيسان المنصرم، أي بتراجع قدره ١٣٤١٠ حاويات نمطية ونسبته ٣٥,٠٥٪.

وأظهرت حركة المسافنة البالغة ٢٤٨٤٩ حاوية نمطية في ايار ان MERIT SHIPPING تمكنت من التقدم لاحتلال المرتبة الاولى بتداولها ١٢٩٨٨ حاوية نمطية مقابل ١٢٠٩٧ حاوية في نيسان أي بارتفاع نسبته ١٥,٦٣٪.

– بينما تراجعت وكالة MSC (لبنان) الى المرتبة الثانية بتعاملها مع ٩٩١ حاوية نمطية مقابل ٢٤٧٩٠ حاوية، أي بتراجع قدره ١٤٨٧٦ حاوية نمطية ونسبته ٦٠٪.

– وبلغت حصة الوكالات البحرية الأخرى من حركة المسافنة ٩٤٧ حاوية نمطية مقابل ١٣٧٢ حاوية، أي بانخفاض قدره ٤٢٥ حاوية نمطية ونسبته ٣٠,٩٨٪.

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	MAY 16	APRIL 16	+/-
1- MSC (LEBANON)	10892	10624	+268
2- MERIT SHIPPING CO.	7364	4628	+2736
3- GEZAIYR TRANSPORT	4817	2713	+2104
4- METZ GROUP	5717	5940	-223
5- SEALINE GROUP	4645	4686	-41
6- LOTUS SHIPPING	2081	1205	+876
7- EDOUARD CORDAHI	1093	669	+424
8- EL-FIL SHIPPING	695	1069	-374
9- GHARIB SHIPPING	404	385	+19
10- LEVANT SHIPPING	5	-	+5
11- AKAK MARINE CO	-	1503	-1503
11-HENRY HEALD & CO	-	10	-10
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	37713	33432	+4281
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	2090	75	+2015
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	10385	17242	-6857
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	1402	1879	-477
TOTAL GENERAL (TEU)	51590	52628	-1038

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	APRIL 16	MARCH 16	+/-
1- MERIT SHIPPING CO	3798	2242	+1556
2- METZ GROUP	1591	1412	+179
3- SEALINE GROUP	1458	1929	-471
4- MSC (LEBANON)	369	424	-55
5- GEZAIYR TRANSPORT	313	282	+31
6- SARDOUK SHIPPING	55	-	+55
7- EDOUARD CORDAHI	40	31	+9
8- EL-FIL SHIPPING	39	10	+29
9- GHARIB SHIPPING	33	33	-
10- LOTUS SHIPPING	3	5	-2
11- AKAK MARINE CO	-	247	-247
11-T.M.S. LINE	-	13	-13
11-TAMARA SHIPPING	-	1	-1
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	7699	6629	+1070
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	27710	30388	-2678
TOTAL REEXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	11302	16846	-5544
TOTAL REEXPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	1760	2292	-532
TOTAL GENERAL (TEU)	48471	56155	-7684

بيّنت الإحصاءات ان حركة الحاويات المسجلة في مرفأ بيروت خلال شهر أيار (مايو) الماضي جاءت أدنى مما كانت عليه في نيسان (ابريل) المنصرم، كما أظهرت ان بعض المراتب شهدت تعديلات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها.

١٠١١١٣ حاوية نمطية حركة مرفأ بيروت في أيار ٢٠١٦

فقد تداول مرفأ بيروت خلال أيار الماضي ١٠١١١٣ حاوية نمطية مقابل ١١٠٠٦١ حاوية في نيسان المنصرم أي بانخفاض نسبته ٨,١٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠١١١٣ حاوية نمطية في أيار الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٥١٥٩٠ حاوية نمطية مقابل ٥٢٦٢٨ حاوية في نيسان المنصرم، أي بانخفاض نسبته ١,٩٧٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٤٨٤٧١ حاوية نمطية مقابل ٥٦١٥٥ حاوية، أي بتراجع قدره ٧٦٨٤ حاوية نمطية ونسبته ١٣,٦٨٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ١٠٥٢ حاوية نمطية مقابل ١٢٧٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٢٦ حاوية نمطية ونسبته ١٧,٦٨٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في أيار ٢٠١٦؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في أيار الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٣٧٧١٣ حاوية نمطية مقابل ٣٣٤٣٢ حاوية في نيسان المنصرم، أي بارتفاع نسبته ١٢,٨٠٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٢٠٩٠ حاوية نمطية مقابل ٧٥ حاوية، أي بزيادة قدرها ٢٠١٥ حاوية نمطية ونسبتها ٢٦٨٧٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١١٧٨٧ حاوية نمطية مقابل ١٩١٢١ حاوية، أي بتراجع قدره ٧٣٣٤ حاوية نمطية ونسبته ٣٨,٣٦٪.

تغييرات في بعض المراتب الأمامية وMSC تحتفظ بالأولى استيراداً

من جهة ثانية، بيّنت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في ايار الماضي والبالغة ٣٧٧١٣ حاوية نمطية ان مراتب عدة شهدت تغييرات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها:

– فوكالة MSC (لبنان) كعادتها ظلت متربعة على المرتبة الأولى بتقريبها ١٠٨٩٢ حاوية نمطية مقابل ١٠٦٢٤ حاوية في نيسان، أي بارتفاع نسبته ٢,٥٢٪.

– في حين تمكنت MERIT SHIPPING من الانتقال من المرتبة الرابعة الى الثانية باستيرادها ٧٣٦٤ حاوية مقابل ٤٦٢٨ حاوية، أي بزيادة كبيرة نسبتها ٥٩,١٢٪.

– كما حققت نقلات الجزائر تقدماً بانتقالها من المرتبة الخامسة الى الثالثة بتوزيعها ٤٨١٧ حاوية مقابل ٢٧١٣ حاوية، أي بارتفاع جيد نسبته ٧٧,٥٥٪.

– بينما تراجعت مجموعة METZ من المرتبة الثانية الى الرابعة بـ ٥٧١٧ حاوية نمطية مقابل ٥٩٤٠ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٢٣ حاوية نمطية ونسبته ٣,٧٥٪.

– وجاءت المرتبة الخامسة لصالح مجموعة SEALINE بانتقالها من المرتبة الثالثة بـ ٤٦٤٥ حاوية نمطية مقابل ٤٦٨٦ حاوية، أي بتراجع نسبته ٠,٨٧٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في أيار ٢٠١٦؟

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٧٦٩٩ حاوية نمطية مقابل ٦٦٢٩ حاوية في نيسان المنصرم، أي بارتفاع نسبته ١٦,١٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٧٧١ حاويات نمطية مقابل ٣٠٢٨٨ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٦٧٨ حاوية نمطية ونسبته ٨,٨١٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٣٠٦٢ حاوية نمطية مقابل ١٩١٣٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ٦٠٧٦ حاوية نمطية ونسبته ٣١,٧٥٪.

تعديلات متواصلة في بعض المراتب الأمامية وMERIT تحتفظ بالأولى تصديراً

وبيّنت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في أيار الماضي والبالغة ٧٦٩٩ حاوية نمطية ان وكالات بحرية تبادلت بعض المراتب الأمامية:

– فوكالة MERIT SHIPPING بقيت محتلة المرتبة الأولى بتصديرها ٣٧٩٨

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

حركة السيارات تواصل ارتفاعها في مرفأ بيروت المرفأ يتداول ١٠١٧٥ سيارة وتغييرات في المراتب الأمامية

نيسان المنصرم، أي ما نسبته ٤٥,٣٩٪ من مجموع السيارات المستوردة، أي بتراجع قدره ٤٧٠ سيارة جديدة ونسبته ٣,١٥٪.

حركة السيارات في ايار ٢٠١٦ أكبر منها في ايار ٢٠١٥

من جهة أخرى، أظهرت الإحصاءات ان حركة السيارات المسجلة في مرفأ بيروت في ايار ٢٠١٦ وبالبالغة ١٠١٧٥ سيارة جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته (ايار) من العام الماضي حيث بلغت ٨٧٠٩ سيارات، أي بارتفاع نسبته ١٦,٨٣٪. وتوزعت هذه الحركة البالغة ١٠١٧٥ سيارة في ايار الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٨٩٤٥ سيارة مقابل ٧٣٧٠ سيارة، أي بزيادة قدرها ١٥٧٥ سيارة ونسبتها ٢١,٣٧٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ١٢٣٠ سيارة مقابل ١٣٣٩ سيارة، أي بتراجع قدره ١٠٩ سيارات ونسبته ٨,١٤٪.

ارتفاع طفيف للسيارات الجديدة المباعة حتى ايار ٢٠١٦

من ناحية ثانية، أظهر البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد السيارات السياحية الجديدة المباعة في الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي بلغ ١٤٢٦٤ سيارة، مقابل ١٤٢٢٢ سيارة للأشهر الخمسة نفسها من العام الماضي، أي بارتفاع طفيف قدره ٤٢ سيارة سياحية جديدة ونسبته ٠,٣٠٪.

وسيارة "KIA" الكورية الجنوبية الأكثر مبيعاً في لبنان

كما أفاد البيان ان سيارة "KIA" الكورية الجنوبية ما تزال الأكثر مبيعاً في لبنان حيث بلغ عددها ٢٧٨٤ سيارة في الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي، مقابل ٢٨٧٣ سيارة للفترة ذاتها من العام الماضي أي بانخفاض نسبته ٣,١٠٪. واستطاعت سيارة "HYUNDAI" الكورية الجنوبية التقدم من المرتبة الثالثة الى الثانية بـ ٢٢٤٦ سيارة مقابل ٢٣٢٥ سيارة أي بانخفاض نسبته ٣,٤٠٪. واحتلت سيارة "TOYOTA" اليابانية المرتبة الثالثة بـ ١٩٠٩ سيارات مقابل ٢٥٢٢ سيارة أي بتراجع قدره ٦١٣ سيارة ونسبته ٢٤,٣١٪. وجاءت المرتبة الرابعة لصالح سيارة "NISSAN" اليابانية بـ ١٤٧١ سيارة مقابل ١٤٦١ سيارة أي بنمو قدره ١٠ سيارات ونسبته ٠,٦٨٪. والمعلوم ان أكثر من ٩٠٪ من السيارات السياحية الجديدة المباعة هي من فئة السيارات الصغيرة التي لا يتجاوز ثمنها الـ ١٥ ألف دولار أميركي وتستهلك الحد الأدنى من الوقود. ■



طوني خياط

LEVANT SHIPPING

تابعت حركة السيارات التي يتداولها مرفأ بيروت نموها وذلك للشهر الرابع على التوالي. فقد بينت الإحصاءات ان حركة السيارات المستوردة والمعاد تصديرها بحراً في ايار (مايو) الماضي جاءت أكبر مما كانت عليه في نيسان (ابريل) المنصرم. كما أظهرت ان الوكالات البحرية الفاعلة ما تزال تتبادل المراتب الأمامية.

مقارنة بحركة السيارات في نيسان وأيار ٢٠١٦

فقد أظهرت المقارنة ان مجموع السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت بلغ ١٠١٧٥ سيارة في ايار الماضي مقابل ٩٤٢٣ سيارة في نيسان المنصرم، أي بارتفاع قدره ٧٥٢ سيارة ونسبته ٧,٩٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠١٧٥ سيارة في ايار الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٨٩٤٥ سيارة مقابل ٧٨٧٦ سيارة في نيسان المنصرم، أي بزيادة قدرها ١٠٦٩ سيارة ونسبتها ١٣,٥٧٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ١٢٣٠ سيارة مقابل ١٥٤٧ سيارة، أي بتراجع قدره ٣١٧ سيارة ونسبته ٢٠,٤٩٪.

الوكالات الفاعلة تتبادل المراتب الأمامية في ايار ٢٠١٦

من ناحية أخرى، أظهرت حركة السيارات المستوردة في ايار الماضي وبالبالغة ٨٩٤٥ سيارة، أن الوكالات البحرية الفاعلة تبادلت المراتب الأمامية: فوكالة LEVANT SHIPPING تقدمت من المرتبة الثالثة الى الاولى بتفريغها ٢٠٣٠ سيارة مستوردة من مرفأ الولايات المتحدة والشرق الأقصى مقابل ٨٨٥ سيارة في نيسان المنصرم، أي بارتفاع قدره ١١٤٥ سيارة ونسبته ٢٩,٣٨٪. وتراجعت وكالة هنري هيلد من المرتبة الأولى الى الثانية بتفريغها ١٥٣٣ سيارة مقابل ١٩٦٣ سيارة، أي بانخفاض نسبته ٢١,٩٪. بينما تقدمت مجموعة METZ من المرتبة الرابعة الى الثالثة باستيرادها ١٢٠٥ سيارات من المرفأ الأوروبية والشرق الأقصى مقابل ٨٥٦ سيارة، أي بزيادة قدرها ٣٤٩ سيارة ونسبتها ٤٠,٧٧٪. وتراجعت وكالة نقولا أبو رجيلي من المرتبة الثانية الى الرابعة بـ ١١٣١ سيارة مشحونة من أوروبا مقابل ١٣٤٠ سيارة، أي بانخفاض نسبته ١٥,٦٠٪. وتقدمت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة السادسة الى الخامسة بـ ٧٨٣ سيارة وارده من المرفأ الأوروبية والشرق الأقصى مقابل ٦٥١ سيارة أي بزيادة قدرها ١٣٢ سيارة ونسبتها ٢٠,٢٨٪. وجاءت المرتبة السادسة لصالح وكالة WILHELMSEN بـ ٦٩٢ سيارة مشحونة من مرفأ بلدان الشرق الأقصى مقابل ٢٤٣ سيارة، أي بزيادة قدرها ٤٤٩ سيارة ونسبتها ١٨٤,٧٧٪.

ارتفاع حصة الوكالات البحرية الست الأولى في ايار ٢٠١٦

وأفادت الإحصاءات في مرفأ بيروت ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى أفرغت ما مجموعه ٧٣٧٤ سيارة أي ما نسبته ٨٢,٤٤٪ من مجموع السيارات المستوردة وبالبالغة ٨٩٤٥ سيارة، بينما كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب نفسها في نيسان الماضي ٦٤٧٦ سيارة أي ما نسبته ٨٢,٢٠٪ من مجموع السيارات المستوردة وبالبالغة ٧٨٧٦ سيارة، أي بارتفاع قدره ٨٩٨ سيارة ونسبته ١٣,٨٧٪.

انخفاض حصة السيارات الجديدة المستوردة في ايار ٢٠١٦

وانخفض عدد السيارات الجديدة المستوردة في ايار الماضي الى ٣١٠٥ سيارات، أي ما نسبته ٣٤,٧١٪ من السيارات المستوردة مقابل ٣٥٧٥ سيارة في

NAME OF SHIPPING AGENCY	MAY16	APRIL 16	+/-
1- LEVANT SHIPPING CO	2030	885	+1145
2- HENRY HEALD & CO	1533	1963	-430
3- METZ GROUP	1205	856	+349
4- NICOLAS ABOURJEILY	1131	1340	-209
5- MSC (LEBANON)	783	651	+132
6- WILHELMSEN AGENCIES	692	243	+449
7- MERIT SHIPPING CO	500	309	+191
8- GEZAIYR TRANSPORT	376	264	+112
9- NAVITRADE	296	289	+7
10- ALBADR SHIPPING	290	781	-491
11- MEDCONRO GROUP	50	123	-73
12- LOTUS SHIPPING	47	14	+33
13- GHARIB SHIPPING	5	-	+5
14- EDOUARD CORDAHI	4	7	-3
15- SEALINE GROUP	3	104	-101
16- AKAK MARINE	-	47	-47
TOTAL IMPORT (CARS)	8945	7876	+1069
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	1230	1547	-317
TOTAL GENERAL (CARS)	10175	9423	+752

HAMBURG SÜD



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

سيرة حياة ومهنة تقاطعتا عند شخصه

فريد شهاب (الرئيس الفخري لشركة LEO BURNETT - MENA):

دعوتي للجميع للتحلي بالنزاهة والخلق والابتكار



حياته تختصر بالإبداع والابتكار في عالم الإعلانات. مسيرة مهنية ركيزتها الشغف والطموح لتحقيق الأفضل، سيرة حياة ومهنية تقاطعتا عند رئيس مجلس الإدارة الفخري لشركة ليوبورنت فريد شهاب في فصول كتاب OF HAPPINESS AND IDEAS أبرز فيه معاني الخلق وتأثير النجوم والفضاء الخارجي على الإنسان.

يفصح فريد شهاب عن مكوناته في حديث الى «البيان الاقتصادية» وعن سيرة حياة ارتبطت وثيقة بحرفية الإعلانات وبشركتي ليوبورنت و H&C، وبتجربة مرة مع خدمة المجتمع المدني، ناصحاً بالنزاهة ركيزة مدرسة LEO BURNETT H&C. تفاصيل الحديث في هذه السطور:

متخصصة في الإعلانات

■ هل لنا بلمحة عامة عن بداية مسيرتكم المهنية؟

– أسست شركة ليوبورنت تحت إسم (H&C) مع شارل حمصي وفريد شهاب وهي متخصصة في الإعلانات ومرتکز على الإبداع والابتكار. ومع اندلاع الحرب اللبنانية عام ١٩٧٥، ولم يمس على انطلاقتها سنة واحدة انتقلت مكاتبها الى باريس ومن هناك تابعت أعمالها ونفذت العديد من الحملات الإعلانية للعديد من المؤسسات من بينها بنك البحر المتوسط، شركة «بيبيسي كولا» وغيرها من العلامات التجارية الكبرى محققة إنجازات ضخمة. وبرغم عدم استقرار الأوضاع في لبنان عام ١٩٧٧ عادت وافتتحت مكاتبها في بيروت محققة نتائج مذهلة حتى العام ١٩٨١ عندما قررت التعاون مع شركة لبنانية فوق اختيارها علينا.

ابتكار وإبداع

■ أطلقتم كتابكم تحت عنوان "OF HAPPINESS AND IDEAS" مم يتألف، وما هي الرسالة التي تودون ايصالها من خلاله؟

– انطلقت فكرة هذا الكتاب ليس بهدف التحدث عن مسيرتي المهنية والإنجازات التي حققتها، بل لعرض مواضيع ابتكارية وابداعية، بحيث أنه طوال مسيرتي المهنية في هذا المجال كنت أشعر دائماً بالتفاؤل والشغف لتقديم ما هو أفضل، وقد شكّل ذلك حافزاً مهماً لتقديم المزيد من الإبداع الذي ساهم الى حد كبير في استمرارية طرحي

أفكاراً جديدة ومبتكرة، وهذا ما جعلني أشعر بالرضا والسعادة. مع العلم ان شغفي في مجال الابتكار بدأ منذ صغري من خلال تجسيد شخصيات خيالية ورسومات متأثرة بخالي الذي كان رساماً مبدعاً.

وبالعودة الى كتابي وتحديد الغلاف فقد صمم بطريقة لافتة حيث يظهر انفجار النجوم، ويعود ذلك الى مضمون الكتاب حيث أتحدث فيه عن عملية الخلق ووجود الإنسان وتأثير النجوم والفضاء الخارجي في تكوين البشر وما نفحه الخالق بالإنسان من فكر وإبداع.

أما كتاب "OF HAPPINESS & IDEAS" فيتضمن ٣٢ فصلاً وصوراً تجسّد محتواه، وقد حاولت من خلاله تسليط الضوء على طبيعة الحياة الاجتماعية في لبنان، تزويد القارئ بالخبرة والمعرفة بكل التجارب التي مررت بها ليستقي منها عبراً وحكماً وليكون على بينة من مزايا مجتمعنا.

وقبل كتابي الأخير، كنت أصدرت كتاباً حمل عنوان «رمان على ضمير وطن» تناولت في طياته كيفية تحسين الأوضاع في لبنان وتوحيد اللبنانيين حول أفكار جامعة، فاقترحت في الكتاب تأسيس مجلس وطني للمياه، لا سيّما ان هذا المورد الحيوي بإمكانه ان يوفر للبنان عوائد استثمارية لا تقل عن ٥ مليارات دولار سنوياً، وقد لاقى الكتاب رواجاً وحاز على إستحسان القراء وإعجابهم. ومن خلاله تم تأسيس ملتقى التأثير المدني الذي جمع حوالي ٤٠ رجل أعمال،

أنا شخصياً من بينهم، من أجل وضع خطة خمسية لثروة المياه في لبنان حملت إسم «الذهب الأزرق» BLUE GOLD، وفي ما بعد ألّفت كتاباً عن المياه حمل الاسم نفسه «الذهب الأزرق». وبرغم كل الجهود التي بذلناها للمضي قدماً بتنفيذ هذه الخطة، إلا أننا اتهمنا من قبل البعض باستغلال المياه في لبنان وشنوا علينا حملات اعتراضية، الأمر الذي أثار نوعاً من الإختلاف في وجهات النظر بين أفراد الملتقى ما دفعني الى تركه.

هذا وسيتم الإطلاق الرسمي لكتاب "OF HAPPINESS & IDEAS" في الجامعة الأميركية في بيروت (AUB) حيث ستعقد طاولة مستديرة حوله يرأسها الدكتور فضل خوري يتناول فيها المجتمعون العديد من المواضيع التي تفيد لبنان ومن ضمنها المياه.

مدرسة الشغف

■ هل من رسالة أخيرة؟

– أضحينا في LEO BURNETT H&C وبكل تواضع مدرسة يتعلم منها الجميع معنى الشغف، أساس النجاح في تحقيق كل ما نصبو ونطمح اليه. فعندما يتبع المرء شغفه في كل ما يقوم به، فسيكون النجاح حليفه، كما ندعو الجميع دائماً الى الخلق والابتكار من أجل الإبداع والتحلي بالنزاهة، فلطالما شكلت هذه الأسس ركيزة عملنا في الشركة وأوصلتنا الى ما نحن عليه اليوم. ■

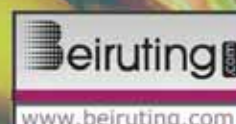
SALON DES SAVEURS

for the love of taste

BEIRUT HIPPODROME
JULY 20-23 | 6-11 PM

Discover and Enjoy International Food & Drinks
in all its forms !

BEIRUT NEVER TASTED SO GOOD



بمشاركة أكثر من ٤٥٠ شركة من ٢٠ بلداً افتتاح معرض «بروجكت لبنان» بدورته الـ ٢١



جناح KAMA



وزراء وشخصيات خلال افتتاح المعرض



غسان خوري مع النائب د. عاطف مجدلائي



عيسى عثمان (جناح Middle East Business Group)



غسان المدهون (جناح STARS INNOVATION)

خليل ليون
(جناح Kay Systems International)

بيار يونس (جناح Address Trading)

عماد الحاج
(جناح Techno Metal Construction)

تقولا موصلي (جناح Maison et Parquets)

افتتح في مركز «بيال» معرض «بروجكت لبنان ٢٠١٦» المعرض التجاري الدولي الواحد والعشرون لمواد ومعدات وتقنيات البناء في لبنان والشرق الأوسط بحضور وزير الطاقة والمياه **ارتور نظريان** وبمشاركة سفراء الدول المشاركة وعدد من المسؤولين والدبلوماسيين وكبار الشخصيات. وشارك في المعرض الذي تنظمه الشركة الدولية للمعارض (IFP GROUP) أكثر من ٤٥٠ شركة عارضة من ٢٠ دولة وهي بلجيكا، بيلاروسيا، الصين، قبرص، مصر، فرنسا، اليونان، الهند، إيران، إيطاليا، الكويت، السعودية، لبنان، رومانيا، روسيا، صربيا، سلوفاكيا، إسبانيا، تركيا والإمارات العربية المتحدة.



عبد العزيز كريم (جناح Secu Tech)



غسان رامز شعيا (جناح Grandiosa)



سلامة أبي كرم وتيا لبا (جناح NORTH ASSURANCE)

المهندس الان صفيّر (شركة ميتكو للتجارة والخدمات - لبنان):

نتفرد بنيلنا شهادة UL CERTIFICATION

ونسعى دائماً الى التميز

مدير المبيعات في شركة ميتكو للتجارة والخدمات ش.م.م.
MYTCO TRADING & SERVICES (SARL) المهندس الان صفيّر
قدم لمحة عن أنشطتها ونطاق عملها والمشاريع التي نفذتها،
وكشف عن حصولها على شهادة UL CERTIFICATION ، مؤكداً
السعي دائماً الى التميز.



■ هلاً وضعنا في صورة المشكلات التي تواجهكم؟
- لا مشكلات تُذكر في نطاق عملنا، كوننا نسعى دوماً للتميز، فضلاً عن جهود وكفاءة العاملين في الشركة.

ندوة حول منتج CLIMAVER

■ ما هي آخر مستجدات شركة ميتكو؟

- تعمل الشركة على تنظيم ندوة خاصة بمنتج الـ CLIMAVER المتوفر في أوروبا خلال الشهر الجاري، وهو عبارة عن عزل مجاري تكييف الهواء. وسيحضر الندوة بعض الاستشاريين والمقاولين للاطلاع على مزايا هذا المنتج الجديد في لبنان.
■ كلمة أخيرة؟

- نتمنى ان تستمر الشركة في طرحها منتجات جديدة واطلاع قراء مجلة «البيان الإقتصادية» عليها فور اطلاقها في السوق. ■



فريقاً عمل MYTCO TRADING & SERVICES

و KIMMCO

سعي للتميز

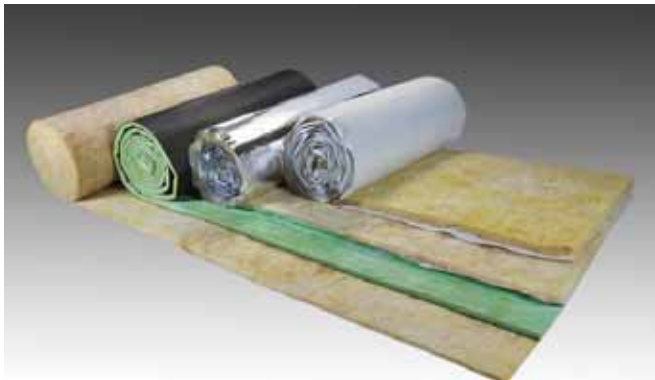
■ ما الذي يميّزكم عن سائر الشركات؟
- حصلنا على شهادة UL CERTIFICATION التي نتفرد بها عن بقية الشركات المثيلة وتخولنا تنفيذ أكبر المشاريع فور تأكد الاستشاريين منها.

منتجات عالية الجودة

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟

- تأسست الشركة عام ١٩٩٥ وتنشط في مجال تقديم منتجات عزل الصوت والحرارة لمطوري المشاريع العقارية، بحيث توفر لهم الألياف الزجاجية والصوف الصخري المستخدم في أعمال العزل.

هذا وشاركنا في تنفيذ أكبر المشاريع، من بينها منشآت ومرافق WATERFRONT CITY في ضبيه، والـ «سيتي سنتر» في الحازمية، وLE MALL وABC، إضافة الى بعض مرافق الجامعات. ونحن مستمرون في تطوير منتجاتنا العالية الجودة وأطلقنا منتجاً جديداً عرضناه خلال فعاليات المعرض تحت اسم PRE-INSULATED DUCT وهو كناية عن أنبوب عزل جاهز للتركيب.



جناح KIMMCO



غسان المدهون

(مدير عام شركة ستار اينوفايشن STARS INNOVATION S.A.L.)

خدماتنا الدعائية وحلولنا الطباعة

متقدمة ومتكاملة

تعدّ ستار اينوفايشن STARS INNOVATION S.A.L من الشركات الرائدة محلياً وإقليمياً في استيراد المنتجات الطباعة وتوزيعها مع مواد وماكينات الطباعة الرقمية وتوابعها.

مدير عام الشركة غسان المدهون أشار الى توفيرها حلولاً طباعية متقدمة ومتكاملة للعملاء والشركاء، إضافة الى الماكينات المتخصصة في هذا المجال، واصفاً معرض «بروجكت ليبانون ٢٠١٦»، بالممتاز.

ريادة محلية وإقليمية

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم وطبيعة عملها؟

– تأسست «ستار اينوفايشن» عام ١٩٩٩ وهي تستورد المنتجات الطباعة وتوزعها في السوق مع مواد وماكينات الطباعة الرقمية وتوابعها، إضافة الى أنها توفر حلولاً طباعية متقدمة ومتكاملة للعملاء والشركاء والموردين بهدف الارتقاء بكفاءتهم ونتاجيتهم وخدمتهم وفقاً لأعلى مستوى من الحرفية التقنية. الى جانب ذلك، فالشركة رائدة على الصعيدين المحلي والإقليمي في مجال تقديم الحلول التكنولوجية المبتكرة من خلال استخدامها لأحدث التقنيات. وتعمل وفقاً للشروط البيئية على توفير الطاقة عن طريق استخدام منتجات صديقة للبيئة.

منتجات وحلول

■ ما الذي يميزكم عن سائر الشركات العاملة في المجال عينه؟

– تتميز «ستار اينوفايشن» بمنتجاتها

وحلولها التي تحظى بثقة الزبائن وتلبي رغباتهم، ناهيك عن تميزها بطاقت عملها المهني المؤهل ذي الخبرات المعمقة في مجال الطباعة الرقمية، إضافة الى ان الشركة توفر جميع الماكينات المتخصصة بهذا المجال مع



AZURE 3D PRINTER

مستلزماتها وقطع الغيار الخاصة بها. ■ ما الذي عرضتموه في جناحكم خلال فعاليات معرض «بروجكت ليبانون ٢٠١٦»؟

– عرضنا خلال فعاليات المعرض ماكينة BROTHER الجديدة المتميزة بطباعتها المباشرة على الملابس، إضافة الى ماكينة لايزر لقص الستانلس ستيل وأخرى للطباعة باللايزر وال3D Printer.

نحاول دوماً تقديم أحدث المنتجات وأجودها إضافة الى الحلول المطبعية المتطورة.

ثقة كبيرة بمنتجاتنا

■ ما هو تقييمكم لفعاليات المعرض؟

– المعرض ممتاز للغاية، فقد تعرفنا الى زبائن جدد كما والتقينا بعملائنا الذين جددوا عقودهم معنا نظراً لثقتهم الكبيرة بالمنتجات والخدمات التي نوفرها. ■ كلمة أخيرة؟

– نشكر مجلة «البيان الاقتصادية» على تغطيتها لفعاليات معرض «بروجكت ليبانون

٢٠١٦».



TS300P - 1800 (TEXTILE PRINTING)



BROTHER: DIRECT TO GARMENT PRINTING

STARS INNOVATION, Digital Printing Solutions, has become today the leading reference in providing the most outstanding comprehensive solutions for digital printing in Lebanon and the region.

Established in 2000, the company has systematized its operations and professionalized its activities solidly to lead the printing market today with a second-to- none ever-evolving management, an incomparable sales group, a fresh and innovative thinking tank that looks for the newest in the field and surely a unique technical team that never stops learning in order to cater to all needs of the growing loyal clientele.

As a chief player on the market, Stars Innovation focuses its objectives mainly today on enhancing further its capacity in serving its current business partners by providing excellent after-sales service models and unprecedented technical support. Again, Stars Innovation success lies on tailor-making its products to meet its customers' changing needs.

Mission statement

Our mission is to support the printing sector in order to find the best, most efficient and most reliable modes and models to perform distinguished quality works. We constantly opt for the latest technologies, finest products and impeccable services that improve our customers work processes and business results. In that respect and in order to be the preferred supplier, we strive to be easy-to- deal- with and provide quality and value-for- money products and services.

Vision statement

We thrive to establish and maintain lifelong customer relationships based on honesty, reliability, professionalism and ethical business practices.

We also sustain providing our customers with added value of long-experience consultancy and guiding them to the best print solution.

Finally, we ensure that our customers' print purchasing processes are effortless and that their time investment is minimal.

Our Brands



غسان خوري (مدير عام شركة NEW GENERATION GK):

الوضع الإقتصادي المحلي وانكماش قطاع العقار
عائق أمام توسع أعمالنا

قدّم مدير عام شركة NEW GENERATION GK غسان خوري تعريفاً بها على انها ممثل شركة «البداهة» السعودية مصنعة أنواع الرخام الصناعي المعاصر في لبنان، وأشار الى سعيها لتوفير أفضل منتج بأسعار تنافسية، معتبراً الوضع الإقتصادي في لبنان وانكماش قطاع العقار ومشاريع التطوير عائقاً أمام توسع أعمالها.

جودة وأسعار مدروسة



■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟
شركة NEW GENERATION GK - حديثة التأسيس وهي تتبع للشركة الأم «البداهة» السعودية، العاملة في العديد من الأسواق منذ العام ٢٠٠٠ وذات الحضور الناشط في أسواق السعودية، الإمارات، قطر، مصر وحالياً تعمل على منفذ الى السوق اللبنانية عن طريق شركتنا من خلال تزويدها الرخام الصناعي المعاصر والمتوافر بكافة الألوان التي ترضي أذواق المستهلكين.
■ ما الذي يميّز شركتكم عن سواها؟
- تسعى كل شركة حديثة التأسيس للدخول

- يشكل الوضع الإقتصادي في البلاد عائقاً أمام أعمالنا وتوسعها، كما وأننا نعاني ركوداً بفعل انكماش قطاع العقار ومشاريع التطوير كوننا نوفر له منتجات الرخام الصناعي على أنواعها. من ناحية أخرى، يمكن القول ان المستهلكين وخصوصاً في هذا الظرف، يتسابقون للحصول على سعر تنافسي من دون إسقاط عامل الجودة.
■ كلمة أخيرة؟

- نشكر مجلة «البيان الإقتصادية» على اهتمامها، ونتمنى ان تكون بداية العام ٢٠١٧ جيدة كوننا نحاول جاهدين إعلاء شأن السوق اللبنانية. ■

الى السوق عن طريق تحقيق توازن بين جودة المنتجات التي تقدمها والسعر الذي تطرحه، وفي هذا السياق، تسعى شركتنا الى توفير أفضل منتجات الرخام بالتزامن مع طرح أسعار تنافسية لا مثيل لها، مع العلم ان العديد من المنتجات الصينية المشابهة متوافرة أيضاً في السوق ولكنها لا تستوفي الحد الأدنى من معايير الجودة، وأذكر هنا ان شركتنا لا تستورد المنتجات من الخارج، بل ان المعمل الخاص بشركة «البداهة» يوردها لنا.

عائق الوضع الإقتصادي

■ ما هي المعوقات التي تواجهكم؟

بيار يونس (الرئيس التنفيذي لشركة ADDRESS TRADING):

متميزون بصناعاتنا المتقدمة ذات الجودة العالية



الرئيس التنفيذي لشركة ADDRESS TRADING بيار يونس قدّم لمحة عن تاريخها ومسيرتها المهنية، وأشار الى تمايزها بصناعاتها المتقدمة ذات الجودة العالية.

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟

- تأسست شركة ADDRESS TRADING منذ عامين وتتبع لها شركات تنشط في مجال الصناعة. منذ نحو ٧ سنوات نشطت في مجال صناعة المطابخ إلا أنها عادت

إدارتها وقرّرت تغيير وجهة نشاطها فأسست شركة تجارية صناعية تعنى بإنتاج العديد من الصناعات.

■ ما الذي يميّزكم عن مثيلاتكم من الشركات؟

- نتميّز بصناعاتنا المتقدمة ذات الجودة العالية وننافس تجار الأخشاب كوننا نوفر التليبيسات الخشبية، الأسطح الصلبة، ومجالي بلانكو وتوابعها. فزبائنا يقصدوننا باعتبارنا شركة شاملة توفر جميع الأعمال الصناعية المتميزة والفريدة. ■

هيام صليباً (مدير عام شركة SOLAR WIND):

نأمل ان يأخذ المستهلكون موضوع توفير الطاقة

النظيفة على محمل الجد



قدمت المديرية العامة في شركة SOLAR WIND هيام صليباً لمحة عن اختصاصها في توفير منتجات تشجع على استخدام الطاقة البديلة، معدة البعض من مشاريعها التي تم تجهيزها بهذه المنتجات المتميزة، آملّة ان يأخذ المستهلكون موضوع توفير الطاقة النظيفة على محمل الجد كي ينمو الجيل الصاعد في بيئة خضراء آمنة.

المهندس شربل نخول (شركة CC TECHNIQUE):

وضعنا ممتاز ومستمر في التطوير وتحسين الأداء

مدير المبيعات في شركة CC TECHNIQUE المهندس شربل نخول عرض لاختصاصها في تصنيع وتوفير منتجات خاصة بالبناء، ورأى استحالة في استثمار رؤوس الأموال بسبب أوضاع السوق المحلية، كاشفاً عن تقديم منتجات جديدة خلال فعاليات معرض «بروجكت لیبانون»، مطمئناً الى وضع الشركة الممتاز واستمرارها في التطوير وتحسين أدائها.

منتجات خاصة بالبناء

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم وطبيعة عملها؟

– تنشط شركة CC TECHNIQUE منذ ٤٠ عاماً في السوق اللبنانية بعد انطلاقتها من السعودية، وهي متخصصة بتصنيع وتوفير منتجات خاصة بالبناء كالفلين الأزرق والأبيض والألواح العازلة وغيرها. الى جانب استيرادها العديد من المنتجات باعتبارها وكالة PAREX GROUP وURSA GLASSWOOL المصنعتين للألواح الإسمنتية، الزجاج العازل، فواصل التمدد وغيرها، وتزويد كبار التجار والمقاولين والمطورين بها عبر نقاط البيع التابعة لها.

■ هل تعاون المنافسة أو معوقات أخرى؟

– المنافسة حادة جداً في السوق اللبنانية الصغيرة، وطالما ان العرض يفوق الطلب

والأوضاع المحلية لا تزال متردية والمستثمرين غير قادرين على استثمار رؤوس أموالهم بسبب الظروف القاهرة، فإننا نواجه المعوقات والصعوبات بكل ما أوتينا.

تطوير وتحسين في الأداء

■ ما جديد شركة CC TECHNIQUE؟ وماذا عرضتم خلال فعاليات معرض «بروجكت لیبانون ٢٠١٦»؟

– عرضنا في الجناح الخاص بالشركة



منتجاتنا الجديدة كالـ SUZUKA المصنع من قبل PAREX GROUP والمستخدمة لحماية الواجهات والديكورات، إضافة الى الحائط المزدوج المزود بالفلين ومنتج الـ GEODRAIN لحماية البلاط وغيرها من المنتجات.

■ ماذا عن مشاريعكم المستقبلية؟

– وضعنا ممتاز برغم كل ما يمر به البلد من صعوبات على كل الأصعدة. وفي هذا السياق، نستمر بالتطوير وتحسين الأداء وقد عملنا مؤخراً على تعزيز فريق تطوير المبيعات. ■

خليل ليون (رئيس شركة KAY SYSTEMS INTERNATIONAL): قدمنا أحدث تجهيزات شركة KONE التكنولوجية في عالم المصاعد

كشف رئيس شركة KAY SYSTEMS INTERNATIONAL خليل ليون عن عرض مصاعد ذكية تعود لشركة KONE الفنلندية خلال فعاليات «بروجكت لیبانون ٢٠١٦»، متطرقاً الى مشاريع نفذتها الشركة.

مصاعد ذكية

■ ما الذي عرضتموه خلال فعاليات معرض «بروجكت لیبانون ٢٠١٦»؟

– عرضنا آخر التجهيزات التكنولوجية لشركة KONE الفنلندية وهي عبارة عن مصاعد ذكية، كما عرضنا تسهيلات بتقنيات حديثة.

■ ما هي انجازات شركتكم؟

– نفذنا خلال السنوات الاربع الماضية اكبر المشاريع في لبنان، نذكر منها مصاعد برج سما بيروت، كما ونعمل على تركيب مصاعد TOWER 44 في سن الفيل و ١١٠ مصاعد في WATERFRONT CITY في ضبيه، الى جانب تنفيذنا العديد من الورش في سوليدير. ■



عبد العزيز كريمة (مدير عام شركة SECU TECH): متميزون بخدماتنا ومشاريعنا المنفذة

مدير عام شركة SECU TECH عبد العزيز كريمة قدّم لمحة عن أعمالها في مجال الأنظمة الكهربائية، ولفت الى تمايزها بالمشاريع التي تنفذها، وعدّد بعض المشاريع التي تنفذها في العديد من المناطق اللبنانية.

أنظمة كهربائية

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم، وما الهدف من مشاركتكم بفعاليات معرض «بروجكت لیبانون ٢٠١٦»؟

– تنشط شركة SECU TECH في مجال أنظمة التيارات الكهربائية العالية والمنخفضة، وقد دخلنا هذا العام في شراكة مع الشركة الإماراتية في أبوظبي TECHNICAL METAL INDUSTRIAL (TMI) في مجال إنتاج الأبواب المقاومة للحريق، الكابلات الكهربائية ورفوف المستودعات وغيرها.

■ ما الذي يميّز شركتكم عن مثيلاتها؟

– نتميز بالخدمات التي نوفرها والمشاريع التي ننفذها، نذكر منها مستشفى بهمن، مستشفى الرسول الأعظم، إضافة الى عملنا في الوقت الحالي على العديد من المشاريع في ضبيه، كورنيش المزرعة، بئر حسن، حارة حريك، صور وغيرها. ■



Middle East Business Group for Import and Export (MEBG) – Head office



MIDDLE EAST BUSINESS GROUP TEAM



ISSA OSMAN
GENERAL DIRECTOR (OWNER)

ABOUT US



MEBG has been established in Lebanon since 1996 under the strong leadership of its owners with a qualified experience in the glass field over years.

In 2006, it has expanded its business opportunities to the UAE through the opening of its branch office in Sharjah: Gulf & Middle East Machine Tr.

Both companies have achieved a remarkable record by representing well-known European brands in the Middle East and the Gulf Region.

EXPERIENCE

The experience gained over the years has formed an expert team to bring the highest quality products and technical services.

MISSION STATEMENT

Our goal is to exceed our customers' expectations in quality, delivery, and cost through continuous improvement and customer interaction. Our management works hard and personally supervises our technical team to maintain the highest quality by providing them an advanced trainings and techniques.

PRODUCTS

Our companies are specialized in providing glass machineries, glass tools, glass accessories, and consulting services to the glass industry in the Middle East, Gulf Region and Africa forming a commercial link with European, Western and Eastern partners.





Middle East Business Group
Import & Export



Bavelloni is a brand that **made the history** of flat glass grinding equipment. Since 1946, we have constantly supported **innovation**, understood as developing new products and production methods that can improve our customer's results in terms of **productivity and efficiency**.

The experience acquired through thousands of machines designed, produced and installed worldwide is our guarantee of unmatched reliability and quality.

Bavelloni is a **completely Italian Company** today: **100% of our products is made in Italy**. Our main priority has always been assisting our customers and growing together, developing effective solutions and long lasting collaborations.

From the main equipment: Straight Line Edging, Vertical Bevellers, Double Edging, Cutting Tables, and semi-automatic Machines.

Head Office

Via G. Natta, 16 20823
Lentate sul Seveso (MB)
CF/P.IVA: IT03759490968
Cap. Soc: €1.000.000,00 int.vers.
REA CCIAA di Monza Brianza n.1903110
Tel: +39 0362 682201

Official Distributor

Middle East Business Group for Import & Export
Jisr El Bacha Street - Boulos Building
P.O.Box: 45 - 422 Hazmieh - Beirut Lebanon
Tel: +961 1 511081 - +961 1 511028
E-mail: mebg@gmebusiness.com

عبدالله دبغي (شركة OBEJI CHEMICALS):**منتجاتنا البيتومينية مكفولة لمدة ٢٠ عاماً**

قدّم مدير التسويق وتطوير الأعمال في شركة OBEJI CHEMICALS عبدالله دبغي لمحة عن اختصاصها في مجال توزيع المواد الكيماوية المستخدمة في أعمال البناء من دهانات وأدوية ومواد بلاستيكية وغيرها، مبرزاً أهميتها كونها جزءاً من منتجات مجموعة عبجي الناشطة في السوق اللبنانية منذ العام ١٩٠٥، مشيراً إلى أن الشركة عرضت خلال فعاليات معرض «بروجكت لبيانون» منتجات بيتومينية جديدة مكفولة لمدة ٢٠ عاماً، في وقت تكفل الشركات المنافسة هذه المنتجات لمدة أقصاها خمس سنوات.

روي باليان (شركة MEGA PREFAB):**نصنع منازل جاهزة بمساحات مختلفة وتجهيزات متكاملة**

مدير المبيعات في شركة MEGA PREFAB روي باليان عرّف بها على أنها تقوم بتصنيع البيوت الجاهزة ملاحظاً الإقبال على طلب هذه المنازل ذات المساحات المختلفة والمتكاملة من حيث التجهيز.

بيوت جاهزة

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟

– تعمل شركتنا في مجال إنشاء الجسور والأسقف والأعمدة، إضافة إلى تصنيعها المنازل الجاهزة.

■ كيف تقيمون الإقبال على المنازل الجاهزة؟

– يتزايد الإقبال على مثل هذا النوع العصري من المنازل كونها مصنعة من الخرسانة وملبسة بالحجر أو الخشب بحسب طلب الزبون. إضافة إلى ذلك، فهي منازل متكاملة ومتوافرة بمساحة ٢٤ إلى ٣٠٠ متر مربع، مع إمكانية تسليمها بعد ٣ أشهر فقط على طلبها. ■

كارل حرفوش (مدير عام شركة PROAL):**رواد بتوفير مستلزمات الديكورات وبمناى عن المنافسة**

اعتبر مدير عام شركة PROAL كارل حرفوش المشاركة بفعاليات معرض «بروجكت لبيانون ٢٠١٦» مهمة للقاء المهندسين والزبائن الجدد، وذكر بتخصص الشركة في توفير منتجات ABET LAMINATI الإيطالية المستخدمة في أعمال الديكورات الخارجية والداخلية والتي نحرص على طرحها في السوق اللبنانية. وعن المنافسة أشار إلى أنها قائمة في السوق، غير أن PROAL رائدة وبمناى عنها لتمييزها عن نظيراتها.

عماد الحاج (مدير عام شركة TECHNO METAL CONSTRUCTION-TMC):**متميزون بفريق عملنا وسرعة تنفيذ المشاريع لتلبية لاحتياجات****الزبائن ومتطلباتهم**

عماد الحاج مدير عام شركة TECHNO METAL CONSTRUCTION - TMC تحدث إلى «البيان الاقتصادية» عن ماهية أعمالها وتوسعها في العديد من البلدان، وأبرز تميز فريق عملها بسرعة تنفيذ المشاريع لتلبية لاحتياجات الزبائن.

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم وطبيعة عملها؟

– تنشط شركتنا في السوق المحلية منذ

٣٥ عاماً في مجال الهياكل الصلبة. انطلقت كمؤسسة صغيرة إلى أن وصلت إلى ما هي عليه اليوم، فرعنا الأساسي في الغازية – الجنوب ولدينا فرع في الكوت ديفوار في ابديجان، ونحن في صدد افتتاح فرع ثالث في مسقط عمان. ■ ما الذي يميز شركتكم عن سواها؟

– نوفر منتجات ذات جودة عالية و متميزون بسرعة التنفيذ لتلبية لاحتياجات ورغبات الزبائن. ولطالما كان سبب نجاحنا المتابعة الدقيقة للخدمات والمنتجات التي نوفرها للزبون. ■

جان بيار ملكي (مدير عام شركة COTRAC):**متخصصون بتوفير أنظمة التدفئة****والتبريد والمراجل**

مدير عام شركة COTRAC جان بيار ملكي عرّف منتجاتها المتخصصة في توفير أنظمة التدفئة والتبريد والمراجل العاملة على الغاز أو المازوت وغيرها. وأشار إلى أن COTRAC تقدم أنظمة لمشاريع متكاملة، بما فيها تجهيزات الطاقة الشمسية. وعن المنافسة، أوضح أن زبائن الشركة كثر وأن المنافسة طبيعية وصحية.

ليزا صفيّر (شركة MAS TRADING):**حلولنا وأنظمتنا مكفولة لمدة ٥٠ عاماً**

أبرزت مديرة تطوير الأعمال في شركة MAS TRADING ليزا صفيّر أهمية المشاركة السنوية بفعاليات معرض «بروجكت لبيانون ٢٠١٥» بهدف تسويق المنتجات الجديدة والمتمثلة بتوفير حلول وأنظمة للتدفئة والتبريد. وأشارت صفيّر إلى أن الأخيرة في الغالب مكفولة لمدة ٥ سنوات، بينما منتجاتنا مكفولة لمدة ٥٠ عاماً.

وعن المنافسة، رأت صفيّر أنها قائمة في السوق المحلية بطبيعة الحال، وأنه من الجدير أن يبقى الأفضل رائداً فيها.



عماد مزهر (MEZHER STEEL STRUCTURE):

منافسون للمنتجات التركية والأوروبية

ومهتمون بالتوسع نحو الأسواق الخارجية

قدم عماد مزهر من MEZHER STEEL STRUCTURE لمحة عن أعمالها والمفهوم التطويري لمنتجاتها في عالم الحديد، مشيراً إلى غياب الدعم الرسمي للصناعيين والظروف الصعبة التي تمر بها السوق اللبنانية، مبدياً اهتماماً بالتوسع نحو الأسواق الخارجية.

منافسة المنتجات التركية والأوروبية

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟

■ - تأسست الشركة عام ١٩٦٢

وتعود انطلاقتها إلى أكثر من نصف قرن، وهي متخصصة في أعمال هياكل الحديد، مواقع البناء، البيوت الجاهزة، لوحات الشطيرة (SANDWICH PANELS) وغيرها. وكنا أول من أدخل هذا المفهوم إلى السوق. ونعمل على تطويره كي تصبح طريقة تركيبه أسهل وأسرع.

إلى جانب ذلك، استطعنا بفضل جودة منتجاتنا منافسة مثيلاتها التركية، والأوروبية وغيرها.

غياب الدعم الرسمي

■ ما هي التحديات التي تعترضكم؟

■ - نواجه منافسة من الخارج، في وقت لا تقدم الدولة اللبنانية أي دعم للصناعيين، وما يزيد الوضع سوءاً أن السوق المحلية تعاني حالياً ظروفًا قاسية، متأثرة من ركود قطاع البناء والتشييد،

مقارنة بما كان عليه خلال السنوات الماضية.

■ هل لديكم نية للتوسع خارج لبنان؟

■ - طبعاً هناك نية للتوسع، فلدينا خطوط توزيع في الشرق الأوسط وأفريقيا ونفكر ملياً بتوسيع أنشطتنا نحو أسواق هاتين المنطقتين. ■

عدنان كريم (مدير عام شركة CLEAR):

جديداً أنظمة خاصة لأتمتة المنازل والتحكم بتجهيزات المؤسسات



كشف مدير عام شركة CLEAR عدنان كريم عن إطلاقها أنظمة خاصة لأتمتة المنازل، ولمراقبة عمل تجهيزات المؤسسات الكبيرة كالفنادق والمستشفيات والتحكم بتشغيلها.

أتمتة المنازل

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟

■ - تشغل شركة CLEAR في مجال مقاولات الأعمال الكهربائية والصناعة الآلية والقواطع الطرفية الخاصة بلوحة توزيع الكهرباء المنزلية. وقد أطلقنا مؤخراً أنظمة خاصة لأتمتة المنازل لتتيح للمستخدم التحكم، بواسطة تطبيق على الهاتف الذكي، بالعديد من أجهزة المنزل الكهربائية من أي مكان يتواجد فيه. إلى جانب ذلك، نوفر أنظمة لمراقبة تجهيزات المؤسسات الكبيرة كالفنادق والمستشفيات من مولدات كهربائية وخزانات مياه وما إلى ذلك. ■

إيلي خوري (شركة SMART AGE):

مواكبون للطلب على حلول الطاقة النظيفة والزهيدة الثمن



مدير العمليات في شركة SMART AGE إيلي خوري أشار إلى مواكبته الطلب على حلول الطاقة النظيفة والزهيدة الثمن، وتوفيرها لكل مؤسسة ومنزل.

حلول لخفض استهلاك الطاقة

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم، وما هي طبيعة عملها؟

■ - توفر شركة SMART AGE حلولاً

لخفض استهلاك الطاقة وهي بذلك تواكب الطلب على هذه الحلول منذ خمس سنوات تقريباً. وكوننا نعاني مشكلات في الطاقة داخل لبنان، كان لا بد من التفكير بحلول متكاملة لإنتاج الطاقة لكل مؤسسة ومنزل. إلى جانب ذلك، فالشمس مجانية والجدير توظيف قدراتها بغية توفير الطاقة النظيفة لكل القطاعات الانتاجية الكهربائية التي تتطلب ذلك من إضاءة، تبريد وتدفئة وغيرها. ■

طارق سر كيس (مدير عام شركة KIWARI):

منتجاتنا من الأخشاب فارهة وذات نوعية ممتازة



كشف مدير عام شركة KIWARI طارق سر كيس عن مشاركتها السنوية بفعاليات معرض «بروجكت ليبانون ٢٠١٦» بغية تعريف العملاء على منتجاتها من الأخشاب ذات النوعية الممتازة والفارهة المستوردة من لاوس، بوليفيا، الاكوادور، الفيتنام وغيرها، مبرزاً استهدافها الشركات المحلية والعربية والأجنبية بفضل أسعارها المدروسة والأدنى من تلك المطروحة من الشركات المثيلة.

زياد كرابيبار (مدير عام شركة FENESTRA):

الصناعة اللبنانية غير مدعومة وتواجه صعاباً وتحديات



مدير عام شركة FENESTRA زياد كرابيبار عرض لأهم منتجاتها من أبواب ونوافذ مصنوعة من مادة PVC العازلة للصوت والحرارة، والتميزة بتوفيرها للطاقة الكهربائية. وأشار كرابيبار إلى أن الشركة تمثل نظيرتها الفرنسية TRYBA في لبنان وتوفر أجود وأفضل المنتجات، ملمحاً إلى أن الصناعة اللبنانية غير مدعومة وتواجه صعاباً وتحديات عدة.

افتتاح معرض فسيفساء كنيسة القديس كريستوف في "ALBA"



افتتح الشهر الماضي معرض فسيفساء كنيسة القديس كريستوف (الملقبة بفسيفساء قبر احيرام) في الأكاديمية اللبنانية للفنون الجميلة - جامعة البلمند (ألبا).

ولقيت خلال فعاليات المعرض محاضرات للمهندس المعماري والمحاضر في الأكاديمية ايلي أبي ناصيف تناول فيها هذه الفسيفساء التي يعود تاريخها الى القرن الثامن واكتشافها في العام ١٨٦٠ من قبل ارنست رينان الذي حملها الى باريس بناء على طلب نابوليون الثالث.

تلاها مداخلة تفصيلية لمحافظة قسم الآثار الرومانية واليونانية والأثروسكية في متحف اللوفر السيدة سيسيل جيروار عن مكونات الفسيفساء وخصوصيتها، ثم تحدثت مديرة قسم إعادة ترميم الآثار في متحف GALLOROMAIN افلين شانتريو عن كيفية ترميم الفسيفساء والتحديات التي واجهها فريق العمل خلال المهمة.

إطلاق «مبادرات د. سلوى غدار يونس للأعمال الإنسانية»



في الإمارات العربية، تقرأ السفارة الأممية د. سلوى غدار يونس اتفاقية إطلاق مبادراتها للأعمال الإنسانية وبجانبها د. عبد بيدس ود. جمال البح

رؤية عربية عالمية وجذورها لبنانية لمبادرات د. سلوى غدار يونس للأعمال الإنسانية التي يأتي إطلاقها نحو استدامة العمل الإنساني وبناء الإنسان، بمثابة قفزة تاريخية في العمل الإنساني للمرأة العربية.

فبعد أكثر من ٣٥ عاماً من الأعمال الإنسانية لتتشق طريقها نحو خدمة الإنسان والإنسانية، تعلن السيدة د. سلوى غدار يونس عن إطلاق مشروعها الجديد ليصبح الإرث والأمانة التي تحملها المجتمعات العربية لخدمة الإنسان والإنسانية ولتشمل الأيتام والأرامل والعجزة والمعاقين والأطفال المبدعين والمبتكرين ول يتم تقديم الدعم والعون لهم من خلال منظومة التكافل الاجتماعي والقدرة على مواكبة تحديات وفرص العصر للنهوض بالإنسان وهي تدمج بين العمل الإنساني والتنمية الاقتصادية لتحقيق الاستدامة في العمل المؤسسي لخدمة كافة شرائح المجتمع المستهدفة وخاصة الأشد حاجة في مجتمعاتنا المحلية والعربية.

وستعمل هذه المبادرة على بناء شراكات استراتيجية مع مؤسسات اقتصادية وإنسانية حول العالم لخدمة البرامج والمناطق المستهدفة لتعميم الفائدة على أكبر قدر من مجتمعات العالم العربي والإسلامي والمجتمعات الأخرى من دول العالم. ولتنفيذ مبادرات د. سلوى، تم توقيع اتفاقية في هذا الصدد مع التنمية الإنسانية المستدامة والمنتدى لتطوير الهوية المؤسسية في الإمارات العربية المتحدة.

«أصوات من الزمن» تحية اوبرالية لمركز سيليكتيوم للفنون والعلوم



من اليسار: المحامي هيام ملاط، لوسيان جورج، سفيرة كولومبيا جورجينا الشاعر ملاط، ارييت وانطوان بو خاطر، تيلدا صغير وميراي بوز



من اليسار: غالينا خالديفا، نانسي نصر، رئيسة سيليكتيوم ديدى حوراني، السوبرانو نادين نصار، سفير بولونيا وعقيلته، سفيرة كولومبيا والوزير السابق ادغار معلوف وعقيلته

اختارت رئيسة مركز سيليكتيوم للفنون والعلوم ديدى حوراني احياء تحية للمؤلف الموسيقي البولندي ويتولد لوتو سلاويسكي خلال أمسية موسيقية حملت عنواناً يليق بالمناسبة: «أصوات من الزمن» VOCI DEL TEMPO في كاتدرائية مار لويس للأباء الكوشيين في باب ادريس وسط بيروت. جاء التكريم بأصوات اوبرالية مهيبه، بأداء رائع حمل مشاعر وأحاسيس السوبرانو نادين نصار والتينور مارك رعيدي والباريتون مكسيم شامي والميزو سوبرانو الروسية غالينا خالديفا احدى ابرز اصوات مسرح البولشوي الروسي فأدوا جميعهم مقاطع اوبرالية بمرافقة عزفية لرباعي المركز QUATUOR MUSIQUE DEL TEMPO ومشاركة عازف البيانو ارمين كيتشك وعازف الكونترباس زاهر السبعلي. وعقب كوكتيل الريسيتال الذي حضره وفد من الجالية البولندية في لبنان يتقدمها سفير بولونيا فريتشيك بوجيك.

ناقشا تحضيرات المؤتمرات المتخصصة بالنانوتكنولوجيا والبيئة والصحة

دعوة من رئيس الجمعية اللبنانية لتقدم العلوم للحوت لدعم
مؤتمرها الثالثة والعشرين



من اليمين: محمد الحوت
والبروفسور نعيم عويني

شكر رئيس الجمعية
اللبنانية لتقدم العلوم
ونائب رئيس جامعة
الروح القدس - الكسليك
البروفسور نعيم عويني
رئيس مجلس إدارة شركة
طيران الشرق الأوسط
محمد الحوت على دعمه
المؤتمر العلمي السنوي
الدولي الثاني والعشرين
للجمعية والذي حمل
عنوان «السبل الاجتماعية

للأبحاث» من خلال الحسومات على تذاكر السفر للمشاركين الآتين من الدول
العربية والأوروبية والأميركية. ودعا لدعم المؤتمر الثالث والعشرين
للجمعية والذي سينعقد في الأسبوع الثاني من نيسان ٢٠١٧ بمشاركة
الوزارات اللبنانية والجهات الحكومية والمؤسسات البحثية والمنظمات
الدولية والجامعات اللبنانية وباحثين من لبنان وخارجه، واضعاً إياه في
أجواء التحضيرات له وللطاوالت المستديرة والتي تتعلق بالمواطن
وتحسين أوضاعه على جميع الأصعدة. ثم ناقش عويني والحوت أجواء
التحضيرات التي تقوم بها الجمعية اللبنانية لتقدم العلوم والمتعلقة
بالمؤتمرات المتخصصة بالنانوتكنولوجيا والبيئة والصحة والتي ستنعقد
هذه السنة.

د. بول مرقص يطلق كتابه «المحكمة العسكرية والمحكمة العادلة: إعادة تحديد الصلاحيات»:

إعادة النظر في صلاحياتها وفقاً للمعايير الحقوقية الدولية



نظمت مؤسسة «جوستيسيا» للانماء
وحقوق الانسان، بالشراكة مع مؤسسة
«كونراد اديناور» ندوة في نقابة المحامين
في بيروت لمناسبة اطلاق كتاب «المحكمة
العسكرية والمحكمة العادلة، تحديد
الصلاحيات» لمؤلفه المحامي الدكتور
بول مرقص في حضور وزراء ونواب
وشخصيات قضائية وعسكرية الى نقيب
المحامين وحشد من اعضاء النقابة.
والقى رئيس مؤسسة «جوستيسيا»

مؤلف الكتاب المحامي مرقص مداخلته رفض فيها «الغاء المحكمة العسكرية بل
إعادة النظر في صلاحياتها وفقاً للمعايير الحقوقية الدولية» ونوه بـ «السبل
الفضلي لإعادة النظر في صلاحياتها قياساً على تجارب اجنبية واوروبية بحيث
يتم حصرها بالعسكريين وفي الجرائم العسكرية»، مبدية ملاحظاته حول مشاريع
واقترحات القوانين المقدمة الى مجلس النواب، وعارضاً ما توصل اليه برنامج
منظمة «جوستيسيا» في شأن تحديد صلاحيات القضاء العسكري.

مؤتمر سوكتيك - لبنان عن «السلامة العامة في المرافق السياحية في لبنان»

رولان معري: الأولوية للسلامة العامة في المؤسسات السياحية



فريدا الرئيس تلقي كلمة



رولان معري يلقي كلمة

على هامش معرض PROJECT LEBANON نظمت شركة سوكتيك -
لبنان SOCOTEC - LIBAN في بيروت مؤتمراً تحت عنوان «السلامة العامة
في المرافق السياحية في لبنان» برعاية وزير السياحة ميشال فرعون،
وبالتعاون مع نقابة المهندسين في بيروت والسفارة الفرنسية في لبنان.
وعرض مدير عام شركة سوكتيك - لبنان رولان معري بعد ان قدم لمحة
حول الشركة أهمية تأمين السلامة العامة في المرافق السياحية في لبنان، مذكراً
بحادثة مغارة جعيتا التي وقعت مطلع هذا العام وتداعياتها السلبية على هذا
المرق السياحية العريق، ما يؤكد ضرورة تفعيل موضوع السلامة العامة في
المؤسسات السياحية وإعطائه الأولوية عبر التأكد من المطابقة لمعايير
ومتطلبات السلامة العالمية ومن خلال تطبيق المرسوم ٧٩٦٤.
وفي هذا الإطار ألقى السيدة فريدا الرئيس كلمة معالي الوزير ميشال فرعون،
وكذلك تحدث المهندس خالد شهاب رئيس نقابة المهندسين وهنري كاستورس مدير
BUSINESS FRANCE المستشار التجاري لدى السفارة الفرنسية في بيروت.
ثم تحدث المدير العام لوزارة السياحة ندى السردوك ورئيس اتحاد النقابات
السياحية ورئيس نقابة أصحاب الفنادق في لبنان بيار أشقر ورئيس نقابة أصحاب
المؤسسات البحرية جان بيروتي ونائب رئيس نقابة أصحاب المطاعم والمقاهي
والملاهي والبايسري خالد نزهة، ورئيس نقابة أصحاب المساكن السياحية زياد
اللبان حيث تناولوا في جلسة نقاش واقع المرافق السياحية ومشكلات القطاع
السياحي والنواحي الإدارية والقانونية، والرؤية المستقبلية لقطاع السياحة، كذلك
تناولوا موضوع سلامة السياحة والأماكن السياحية.

فرنسبك بطل المصارف في كرة السلة



توج فرنسبك بطلاً
لكرة السلة للمصارف
للعام ٢٠١٦ بتغلبه على
بنك الاعتماد اللبناني في
المباراة النهائية التي
أقيمت على ملعب
هومنتن الرياضي
(بصالم - مزهر).

وكرمت منظمة البطولة شركة سبورتس مانيا فرنسبك لتشجيعه الرياضة
عموماً ورياضة كرة السلة بخاصة، ووزعت الدروع التقديرية على كل من مدير
عام البنك نبيل القصار، المنسقة الاستراتيجية للبنك رائدة الداعوق ومدير
قسم الموارد البشرية مارك قدسي.

ندوة عن تحديات القواعد الضريبية الجديدة

ألان بيفاني: لبنان نجا من إدراج إسمه في اللائحة السوداء بتمهده تطبيق نظام التبادل التلقائي



من اليمين: عبد الحفيظ منصور، جوزف سركيس وفادي سماحة



من اليمين: ألان بيفاني، كارين شرتوني، كريم ضاهر، انيتا فارتانيان، جان رياشي وسبيل رزق

للانضمام الى المنتدى الدولي وتعهده تطبيق نظام التبادل التلقائي واستعداد تطور المراحل التي أفضت الى انضمامه الى المنتدى.

وتناولت شرتوني وجهة نظر مصرف لبنان من الموضوع، فاعتبرت ان هدف التبادل التلقائي للمعلومات هو التصدي للتهرب الضريبي في الخارج، موضحة ان «فاتكا» يستهدف عدم امتثال المواطنين الأميركيين المكلفين



من اليمين: نديم ظاهر، ستيفان آتالي والمحامي زياد بارود

في حساباتهم الخارجية.

وشرح ضاهر «الأسباب والغايات التي أدت الى نشوء المفاهيم المشتركة للشفافية وتبادل المعلومات». وأوضح ان عمليات التهرب ناجمة في الأساس عن «الضغط الضريبي» في بعض الدول، معتبراً ان وجود «جسيم ضريبي» في الدول المتقدمة المعروفة بضرائبها المرتفعة نظراً الى تقديماتها الكبيرة لمواطنيها، أدى الى قيام «جئات ضريبية» للتهرب من هذه الضرائب. وفندت خبيرة التدقيق الضريبي الدولية **آنيثا فارتانيان** أحكام «فاتكا» ومتطلباتها، وتحدث **رياشي** عن الموضوع من وجهة نظر مصرفي، مشيراً الى ان المسألة تفرض تحدياً تقنياً جديداً للمصارف اللبنانية.

نظم معهد المال والحوكمة التابع للمعهد العالي للأعمال (ESA) والجمعية اللبنانية لحقوق المكلفين (ALDIC) والمجلة الضريبية اللبنانية في المعهد العالي للأعمال ندوة بعنوان «فاتكا وغاتكا - لبنان أمام تحديات القواعد الضريبية الجديدة».

شارك في الندوة المدير العام للمالية **ألان بيفاني**، رئيسة وحدة الإمتثال في مصرف لبنان المحامية **كارين**

شرتوني، ورئيس الجمعية اللبنانية لحقوق المكلفين المحامي الضريبي **كريم ضاهر**، وخبيرة التدقيق الضريبي الدولية **آنيثا فارتانيان**، ورئيس مجلس إدارة FFA PRIVATE BANK مديره العام **جان رياشي**. وتولت رئيسة تحرير المجلة الضريبية **سبيل رزق** إدارة الندوة.

استهلّت الندوة بلمحتين مقتضبتيّن عن الجمعية اللبنانية لحقوق المكلفين وعن المجلة الضريبية اللبنانية قدمهما المحامي ضاهر ورئيس شركة "MAZARS" للتدقيق الضريبي **جاك سعاده**.

ثم تطرق **بيفاني** الى «الالتزامات الدولية الجديدة للبنان وتأثيراتها عليه»، مشيراً الى ان «لبنان نجا من إدراج إسمه في اللائحة السوداء لأنه بادر

كتابان باللغة الفرنسية للقاضي انطوني عيسى الخوري حول رئيس الجمهورية والقانون الروماني



اصدر رئيس مجلس القضاء الاعلى السابق والغرفة المدنية لمحكمة التمييز القاضي الدكتور **انطوني عيسى الخوري** كتابين باللغة الفرنسية الاول بعنوان «رئيس الجمهورية في القانون الدستوري اللبناني والفرنسي المقارن - الطبعة الثانية» تطرق فيه للتطور التاريخي لرئاسة الجمهورية في لبنان وفرنسا وطرق انتخابه ودوره والولاية الرئاسية، وسلطاته الخاصة ومسؤولياته بالنسبة للسلطات الدستورية الاخرى (التشريعية التنفيذية والقضائية).

وفي ختامه اقترح المؤلف التعديلات الواجب القيام بها في القانون الدستوري اللبناني والفرنسي في تلك الميادين. اما الكتاب الثاني فهو بعنوان «الوجيز في القانون الروماني - الطبعة الثالثة». وتطرق فيه المؤلف الى الفائدة من تدريس القانون الروماني، وماهية القانون، كما احتوى على الامبراطورية السفلى العبور الى الامبراطورية البيزنطية وانظمتها. وفي الخاتمة، تطرق المؤلف الى العصر الحديث بعد زوال الامبراطورية البيزنطية.

حفلة غداء لسلى نابلسي في «عبد الوهاب»



من اليسار: سليمي الريفي، أني قصارجيان، فاديا حبيب، سلى نابلسي، فيفي قانصو ورولا فتفت



عندما تحتفل الـYWCA بعيد الأب

احتفاء بعيد الأب والجذ الذي يصادف مع حلول فصل الصيف، دعت الجمعية المسيحية للشابات YWCA الأشرفية والشياح الى حفل غداء فرح أقيم في مطعم منير - بيت مري. جمع اللقاء أكثر من مئة وعشرين شخصاً من مقربين وأصدقاء الجمعية وسادته أجواء مسلية مع قبعات ظريفة وزعت للكبار وادوات رسم وتلوين للصغار. وهذه لقطات من الحفل:



من اليمين: د. سيلينا رحال، رئيسة الجمعية ايدي لمع ونابله عازوري



من اليمين: فرانس وفارس يونان، ايدي لمع ونادرة نجم



من اليسار: قرينة سفير الجزائر، سلى نابلسي، ليلي سويد وسعاد قاروط العشي

بعد غياب طويل فرضته الظروف، عادت اللطيفة سلى نابلسي الى الندوة الاجتماعية وأقامت حفلتي غداء متتاليتين ومميزتين في المطعم البيروتي «عبد الوهاب» شارع عبد الوهاب الانكليزي، جمعت كل واحدة منهما مئة واربعين سيدة من مجتمعنا. حسن الضيافة الشرقية كان عنوان كلاً من الحفلات النسائيتين.

سفير الباراغواي حسن خليل ورولا ضيا يستقبلان احتفاء بالعيد الوطني



من اليسار الجنرال شامل روكز، السفير حسن خليل ورولا ضيا



سفير جمهورية الباراغواي يلقي كلمته بحضور ممثلي الرئيسين بري وسلام وتبدو في الصورة السيدة ناتالي مسعد

أقام سفير الباراغواي في لبنان حسن خليل ضيا وعقيلته رولا حفل استقبال على تيراس زيتونة باي ببيروت احتفاء بالعيد الوطني لدولة الباراغواي. كرم وأناقة ميّز الحفلة البديعة في الهواء الطلق والتي حضرتها شخصيات سياسية ودبلوماسية واجتماعية بارزة.

شركة أدونيس للتأمين وإعادة التأمين «أدير» ش.م.ل. الميزانية العمومية الموقوفة بتاريخ ٣١ كانون الأول ٢٠١٥

والمصدق عليها من قبل الجمعية العمومية العادية المنعقدة بتاريخ ٥ نيسان ٢٠١٦
مسجلة في سجل هيئات الضمان تحت رقم ١٩٤ تاريخ ١٤/٤/١٩٨٣ وخاضعة لأحكام المرسوم رقم ٩٨١٢ تاريخ ٤/٥/١٩٦٨ . سجل تجاري - بيروت رقم ٤٦٢٣٨ .

٢٠١٤	٢٠١٥	الموجودات
بآلاف الليرات اللبنانية	بآلاف الليرات اللبنانية	أصول غير مادية
٥٧٦,٠٧	١٧٨,٧٨٥	التوظيفات
١٤٣,٠٤٣,٥٧٥	١٦٦,٠٥٦,١٥٩	أراضي وعقارات
-	-	شركات تابعة أو شقيقة
٢,٠٤٥,٣٧٥	٢,٠٦٠,٣٧٥	قروض على البوالص
-	-	قروض أخرى
١,٤٩٢,٤٢٥	٤,١٣٠,٥٥٠	إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت
٣٩,٦٦٤,٥٦٣	٥٣,٧٢٠,١٣٤	إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)
١٨٤,١٥٥	١٨٠,١٤٠	صناديق إستثمار
-	-	إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين
-	-	النقد وما شابهه
١٧,٥٧٢,٩١٩	٦,٩٧٢,٨٠٧	الحسابات المجمدة والودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)
٧٩,٤٧٠,٦٣١	٩٧,١٥٩,٥٢٣	الودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)
٧٤,٠٧٥,٤٩٥	٨١,٥٦٤,٣٨٤	حسابات مجمدة لقاء كفالات لوزارة الإقتصاد والتجارة
٤,٤١٦,٨٨٥	٩,٢٥٨,٦٧٨	حسابات مجمدة لصالح جهات أخرى
٩٧٨,٢٤١	٦,٣٣٦,٤٦١	إيرادات مستحقة على التوظيفات
٢,٦١٣,٥٠٧	١,٨٣٢,٦٣٠	التوظيفات المرتبطة بعقود وحدات الإستثمار
١٥٣,٦٦٨,١٠٢	١٧٢,٠١٥,٦٧١	توظيفات عقارية
-	-	إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت
٦٩,٨٠٩,٤٣٨	٩٢,٧٣٩,٧٠٢	إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)
-	-	صناديق إستثمار
٢٢,١٧٦,٥٧٦	٢٢,٩١٦,٦٨١	نقد وتوظيفات مشابهة
٦٠,٦٨٢,٠٨٨	٥٦,٣٥٩,٢٨٨	حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (حياة)
٢٦,٩٠٣,٧٠٣	٣١,٢٢٣,٧٧٥	حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط
١٠,٣٧٢,١٤٢	١٠,٧٤٣,١٦١	حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث
١,٣١٧,٢٤٦	١,٧٤٠,١٠٥	حصة معيدي الضمان من الإحتياطي الحسابي
١٥,٢١٤,٣١٥	١٨,٧٤٠,٥٠٩	حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (غير الحياة)
٤,٥٤٤,٢١٨	٤,٥٩٣,١٧٥	حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط
٣,١٢٦,٣٨٣	٣,٢٦٥,٥٣٥	حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث
١,٤١٧,٨٢٥	١,٣٢٧,٦٤٠	حصة معيدي الضمان من إحتياطي العجز في الأقساط
-	-	ذمم مدينة عائدة لعمليات الضمان
٣,٩٠٨,٩١٣	٤,١٣٠,٠١٤	أقساط مستحقة على العمليات المباشرة
٣,٩٠٨,٩١٣	٤,١٣٠,٠١٤	ذمم مدينة على وسطاء الضمان
-	-	حسابات شركات الضمان المدينة
-	-	ذمم مدينة عائدة لعمليات إعادة الضمان
٣٤٠,٨٥٨	-	مبالغ برسم الإسترداد من معيدي الضمان
٣٤٠,٨٥٨	-	عمولات و بدلات من معيدي الضمان
-	-	ذمم مدينة أخرى عائدة لعمليات إعادة الضمان
-	-	موجودات أخرى
١,٩٧٧,٥٧٤	٢,٨٠٥,٧٢٦	أراضي وعقارات غير معدة للإستثمار
١,٣٣٧,٠٢١	١,٢٣٧,٩١٣	الأصول الثابتة التشغيلية
٦٤٠,٥٥٣	١,٥٦٧,٨١٣	أصول أخرى
١٠٧,٣٥٠	١١٢,٣١٦	ذمم مدينة أخرى
٢٣,٧٤٤	٢٨,١٩٢	ذمم المستخدمين
-	-	ضرائب ورسم برسم الإسترداد
-	-	الذمم المدينة من الأطراف المقربة
٨٣,٦٠٦	٨٤,١٢٤	حسابات مدينة أخرى
-	-	حسابات المساهمين
٦,٢٣٧,٤٦٥	٥,٨٥٢,٧٧٣	حسابات التسوية
٦,٢٠٣,٦٥٥	٥,٧٢٢,٣٢٢	تكاليف نفقات البوالص مؤجلة
-	-	أقساط مكتسبة قيد الإصدار
٣٣,٨١٠	١٣٠,٤٥١	أعباء مدفوعة مسبقاً
-	-	حسابات التسوية المختلفة
٣٤٠,٧٨٩,٣٦٥	٣٨٦,٩٦٨,٣٩٤	إجمالي الموجودات

٢٠١٤	٢٠١٥	المطلوبات والرساميل الخاصة
بآلاف الليرات اللبنانية	بآلاف الليرات اللبنانية	الرساميل الخاصة
٦٠.٦٨٦.٢٦٤	٧٠.٦٨٣.٦٩٧	رأس المال المدفوع
٢٥.٠٠٠.٠٠٠	٢٥.٠٠٠.٠٠٠	رأس المال المكتتب
٢٥.٠٠٠.٠٠٠	٢٥.٠٠٠.٠٠٠	ينزل: رأس المال غير المدفوع
-	-	الإحتياطي القانوني
٥.٣٥٧.٦٨١	٦.٨٩٦.١٠٠	الإحتياطيات العامة
١٤.٩٤٠.٠٠٠	٢١.٢٩٠.٠٠٠	نتائج سابقة مدورة
٤.٣٩٩	١٦٤	نتيجة السنة الحالية
١٥.٣٨٤.١٨٤	١٧.٤٩٧.٤٣٣	الإحتياطيات الأخرى
-	-	إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود الثابت
-	-	إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)
-	-	إحتياطي تقييم صناديق الإستثمار
-	-	إحتياطي إعادة تخمين الأصول الثابتة
-	-	إحتياطيات أخرى
-	-	ديون غير ذات أولوية
-	-	ديون ثانوية
-	-	حسابات المساهمين
٤٠.٩٣٣.٥٣٣	٤٦.٥٥٦.٠٦٧	الإحتياطي الفني لفرع الحياة
٢١.٤٤٩.٦٢٣	٢٦.٤٩٦.٨٣٤	الإحتياطي الحسابي
١٧.٢٦٧.٧٨٢	١٧.٤٦٣.١٨٦	إحتياطي الأقساط غير المكتسبة
١.٩٨١.٤٦٧	٢.٢٦٨.١٦١	إحتياطي الحوادث تحت التسوية
١٦٩.٩٥١	٢٥٢.٢٧٣	إحتياطي الحوادث الواقعة و غير المصرح عنها - IBNR
٦٤.٧١٠	٧٥.٦١٣	إحتياطي مصاريف إدارة الحوادث
-	-	إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص
-	-	إحتياطيات فنية أخرى
١٤٩.٣٢١.٩٦١	١٧١.٩٩٢.١٥٨	الإحتياطي الفني لعقود الضمان المرتبطة بوحدات الإستثمار
-	-	إحتياطي حوادث تحت التسوية
١٣٣.١٣٦.٧٠٨	١٥١.٨٤٣.٠٢٣	الإحتياطي الحسابي
١٦.١٨٥.٢٥٣	٢٠.١٤٩.١٣٥	إحتياطيات فنية إضافية
٤٧.٦١٧.٩٣٠	٤٦.٥٥٨.٨٥٩	الإحتياطي الفني لغير فرع الحياة
٣٣.٩٨٩.٨٠١	٣٢.٢٩٣.٢٠٨	إحتياطي الأقساط غير المكتسبة
٥.٧٠٠.٨٨٩	٥.٣٦٠.٩٢٣	إحتياطي المطالبات تحت التسوية
٣.٠٩٤.٠٣٩	٣.٧٧٤.٣٧٣	إحتياطي المطالبات الواقعة و غير المصرح عنها - IBNR
٢٦٣.٨٨٨	٢٩١.١١٥	إحتياطي مصاريف إدارة المطالبات
-	-	إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص
٤.٢٧٠.٧٠٧	٤.٢٧٠.٧٠٧	إحتياطي المعجز في الأقساط
٢٩٨.٦٤٦	٥٦٨.٥٣٣	إحتياطي المطالبات الواقعة والمصرح عنها لكن غير المرصودة بشكل كاف - IBNER
-	-	إحتياطيات فنية أخرى
٢.٦٣١.٩٣٣	٣.٥٩٨.٩٧١	مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء
٢٧.٢٨٩.٤٢٤	٣١.٣٣٨.٨٦٨	إيداعات موقوفة تحت اتفاقيات إعادة التأمين
٥٧٤.٣٤٥	٨٩٨.٣٢٥	ذمم دائنة عائدة لعمليات الضمان
٤٧٨.١١٢	٨١٤.٧٣٠	ذمم دائنة عن العمليات المباشرة
٩٦.٢٢٣	٨٣.٥٩٥	ذمم دائنة عن العمليات الغير مباشرة
-	-	حسابات شركات التأمين الدائنة
١.١٧٩.٢٤٦	٤.٠٤٦.٣٤٩	ذمم دائنة عائدة لعمليات إعادة التأمين
٣.٥١٦.٨٧١	٣.٦٨٠.٣٨٩	عمولات إعادة التأمين غير المحققة
-	-	ديون
-	-	أموال مستدانة
-	-	ديون مصرفية
-	-	ديون أخرى
٥.٥٢٤.٠٨٨	٥.٩٤٤.٤٢٥	مطلوبات أخرى
-	-	ذمم المستخدمين
٥.٣٨١.٥٦٧	٥.٨٦٤.٥١٨	ضرائب ورسوم متوجبة
٩١.٩١٤	-	الذمم الدائنة للأطراف مقربة
٥٠.٦٠٧	٧٩.٩٠٧	ذمم دائنة أخرى
١.٥١٣.٧٧٠	١.٦٧٠.٢٨٦	حسابات التسوية
-	-	الإيرادات غير المكتسبة
٦٠٣.٨٨٧	٧٠٣.٦٤٦	المصاريف المستحقة وغير المدفوعة
٩٠٩.٨٨٣	٩٦٦.٦٤٠	حسابات التسوية الأخرى
٣٤٠.٧٨٩.٣٦٥	٣٨٦.٩٦٨.٣٩٤	إجمالي المطلوبات والرساميل الخاصة

الانفطار السنوي لشركة إعادة التأمين العربية ARAB RE



من اليمين: نادر يونس، سليم كجك، حسين ملوك، محمد حمود وجان ماري نعمان

جرياً على عاداتها، أقامت شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE مأدبة إفطار لموظفيها في مطعم LA PAILLOTE عين المريسة تميزت بأجواء المحبة والمرح والسخاء.

وحضر نائب المدير العام حسين ملوك الذي ألقى كلمة بالمناسبة حول النتائج الإيجابية التي تحققتها الشركة، وشكر بعدها الموظفين على جهودهم المخلصة وتعاونهم الوثيق لتحقيق الأهداف المتوخاة، وفي مقدمتها تطوير الشركة وتحسين خدماتها والمحافظة على ثقة عملائها، متمنياً للجميع التوفيق والنجاح.



من اليسار: مارك طرزي، سالي وهبة، احمد زين، ميشال مدور وعماد المصري



من اليسار: سليم كجك، حسين ملوك، كارين ججع، نعمة عرمان وجان ماري نعمان



من اليمين: ربيع حليبي، بسام دياب، محمود الأخضر وكريم غريب



من اليمين: بلال جرجور، زياد بدران، فراس دريان، عماد المصري وزهير كراجة

مشروع ثقافي فرنسي - لبناني

لتلفريك جونييه - حريصا

اطلق سفير فرنسا في لبنان ايمانويل بون ورئيس مجلس ادارة التلفريك جو بولس مشروعاً للوساطة الثقافية الشابة وضعه المركز الثقافي الفرنسي في جونييه (برئاسة ميلودي باردين) مع الشركة اللبنانية للتلفريك. حضر ممثلان (ريشار فرعون ولين تحيني) عن وزارتي السياحة والثقافة ورئيس بلدية درعون حريصا نزار شمالي وحشد من المدعوين وتلامذة من اليسييه اللبناني الالمانى و PARADIS D'ENFANTS في جونييه.

«آي تي ووركس التعليمية» مرشحة لنيل جائزة شريك مايكروسوفت لعام ٢٠١٦

أعلنت شركة «آي تي ووركس التعليمية» وهي فرع من «آي تي ووركس» العالمية والمتمركزة في القاهرة والمدعومة من صندوق يورومينا، عن تسميتها كمرشح نهائي لنيل جائزة شريك مايكروسوفت ٢٠١٦، وذلك نظراً لتمييزها بتوفير حل تكنولوجي استثنائي عن فئة «القطاع العام» CITYNEXT، وأتت تسمية الشركة لإطلاقها مشروع منصة التعليم الإلكتروني «ونجي جو» التي توفر تجربة تعليمية غير محدودة للأفراد حول العالم من دون الاستعانة بشبكة الإنترنت ووسائل الاتصال الحديثة. وفي تعليقه على هذا الإنجاز المميز للشركة قال الرئيس التنفيذي لـ «آي تي ووركس التعليمية» حاتم سلام «ان تطوير مواطنين متعلمين ضرورة للمدن الساعية لأن تكون أكثر قدرة على المنافسة في الأسواق العالمية وتعزيز تنمية عالم الأعمال».

وكانت «آي تي ووركس التعليمية» قادت في أيلول (سبتمبر) ٢٠١٥ أول تجربة ناجحة لهذا البرنامج التعليمي الافتراضي بالتعاون مع مدرسة سعدنايل في مخيم للاجئين في منطقة زحلة - البقاع اللبنانية.



من اليمين: نجوى غندور، لينى قبيسي، ألين دكروب وفادي الواحدى



من اليمين: علي ويوما أبو صالح، سامى زروق، سميحة شهاب، غريس عبود ومحمد فرحات



من اليمين: هالة القادري، آية وراما كستي



من اليمين: رانيا شهاب، محمد مكوك، جورج ورنده حكري



من اليمين: سيماء فواز، نادر يونس ومحمد حمود



من اليمين: سامر الجوهري، رشا حمود، احمد داوود وساره داوود

عشاء تكريمي للعروسين خليل دمشقية ونهى الخطيب



أيمى دندن ولين قوادري



العروسان د. خليل ونهى دمشقية

أولم زهير وأميمة دندن في دارتهما في الجناح على شرف العروسين السعيدين الدكتور خليل دمشقية ونهى الخطيب، جمعت مأدبة العشاء الأقارب والأصدقاء وتوجت بكعكة زفاف رائعة مكللة بالشموع المضيئة.

أندية الروتاري تكرم الدكتور غابي معوض



من اليمين: جميل معوض، طلال مقدسي، منى كنعان، فؤاد زمكحل ود. غابي معوض



من اليمين: جميل معوض، الوزير ألان حكيم، سمير مقوم وباتريك حكيم



من اليمين: سمير، ميريال، كريستيان وشيرين مقوم



من اليمين: ماي خوري، نايله معوض، غريس حكيم، شيرين وكريستيان مقوم



من اليمين: رودولف معوض، د. نيبال أبي يونس، جود صوصو وماري كلير صوصو

كرّمت أندية الروتاري في لبنان الدكتور النسائي غابي معوض الحائز على لقب أفضل طبيب في مجال الجراحة النسائية في الولايات المتحدة الأميركية لسنة ٢٠١٥، وذلك في حفل إفطار أقامته في فندق فينيسيا، بحضور وزير الإقتصاد والتجارة ألان حكيم وعدد من الشخصيات السياسية والاجتماعية والإعلامية والفاعليات الطبية.

افتتح الحفل حبيب خوري الذي عدد انجازات الأندية الروتارية في لبنان. ثم ألقى المحافظ السابق للمنطقة الروتارية ٢٤٥٢ جميل معوض كلمة قال فيها: «تلقي اليوم لنحتفل سوياً بطبيب تفوق في إنجازاته وخبرته في المجال الطبي. فبحسب استطلاع للرأي نشرته مجلة "WASHINGTONIAN" الأميركية تم اختيار الطبيب اللبناني غابي معوض في الطب النسائي والتوليد TOP DOCTOR FOR THE YEAR 2015. وبعد هذا الإنجاز تبين انه ليس جراحاً نسائياً عادياً، بل هو أحد المبدعين في مجال الجراحة النسائية الروبوتية في الولايات المتحدة.

وتابع جميل معوض «أما الإنجاز الجديد الذي سجله الدكتور معوض فهو انتخابه من قبل الجمعية الأميركية للجراحة النسائية بالمنظار "AMERICAN ASSOCIATION OF GYNECOLOGIC LAPAROSCOPISTS" لتبوؤ منصب نائب الرئيس لقسم الجراحة الروبوتية لعام ٢٠١٦، الأمر الذي يجعل

منه تلقائياً رئيساً لها للعام ٢٠١٧.

ويذكر ان الدكتور غابي معوض خريج الجامعة اللبنانية، كلية الطب عام ٢٠٠٢، تخصص في الجراحة النسائية والتوليد في جامعة البلمند، وانتقل عام ٢٠٠٧ الى الولايات المتحدة حيث درس في جامعة واشنطن الجراحة المتقدمة بواسطة المناظير والروبوت. وهو يعمل اليوم كرئيس لقسم جراحة الروبوت والمناظير في جامعة واشنطن.

وتخلل الحفل عرض قدمه الدكتور غابي معوض حول أهم الإنجازات والتطورات الطبية.



حبيب خوري يلقي كلمة



جميل معوض يلقي كلمة



سهيل مطر يلقي كلمة



من اليمين: سمير مقوم، ميراي بويز، ميريال مقوم، الوزير ألان حكيم، غريس حكيم وشيرين مقوم



تسليم الدرع الى د. غابي معوض



من اليمين: الوزير ألان حكيم وسمير مقوم



من اليمين: كارمن شماس وصباح غدار



من اليمين: ميراي فارس بويز، منى رسامني وحسن منيمنة



من اليمين: كارمن شماس، د. غابي وجميل معوض وجو كنعان



من اليمين: كريستيان مقوم، غريس حكيم، الوزير ألان حكيم وماي خوري



من اليمين: د. نيازي جبيلي، موسى وياسمين ومحمد شرف الدين



من اليمين: ندى أبي عاد، ميشال فرنسيس، غسان شماس وبتالي اقليموس

الحفلة السنوية لشركة فيدلتي للتأمين FIDELITY كانت لها نكهة خاصة هذه السنة ريكاردو سليمان: شركتنا حققت النسبة الأعلى من النمو في لبنان سنة ٢٠١٥



ريكاردو سليمان يلقي كلمة



من اليسار: عمران زباد، روبير سمعان، رامز قلعاني وايلي عبد



من اليمين: منى بعاصيري، ريكاردو سليمان، فادي شلهوب، مارك سليمان، اميل زخور، فرد صيقل، مورييس سليمان وحليم زخور



من اليسار: نوال حداد، جورج سليمان، مارلين نصرالله وجوزف عون

الحفلة السنوية التي تقيمها شركة فيدلتي للتأمين وإعادة التأمين FIDELITY كانت لها هذه السنة نكهة خاصة، حيث ان رئيسها ريكاردو سليمان أعلن باعتزاز ان الشركة سجلت في سنة ٢٠١٥ النسبة الأعلى من نمو الأقساط المكتتبة في لبنان بين حوالي ٥٠ شركة تأمين أخرى.

الشركة اختارت مطعم برج الحمام برمانا مكاناً لحفلتها هذه السنة، حيث توافد المدعوون من وكلاء حصريين للشركة، الى شركات الوساطة إضافة الى العاملين فيها من مدراء وموظفين ورؤساء فروع.

وكان في استقبال الضيوف ريكاردو سليمان يحوط به أعضاء مجلس إدارة الشركة. وتحدث ريكاردو سليمان الى الضيوف معرباً عن ارتياحه للتقدم الذي تحققه الشركة والذي تميز هذا العام بحلول شركة فيدلتي FIDELITY في المرتبة الأولى من حيث نسبة

نمو الأقساط المكتتبة PREMIUM GROWTH. كما انها احتفظت بالمرتبة الخامسة بين شركات التأمين العاملة في لبنان وعددها يقارب الـ ٥٠ شركة. وقال سليمان انه يتطلع الى المستقبل بتفاؤل ويتطلع الى مزيد من الإنجازات. ثم جرى الإعلان عن أسماء الوكلاء الذين أتوا الى الشركة بالكمية الأعلى من أقساط التأمين خلال العام ٢٠١٥ حيث شكرهم سليمان على جهودهم.



رضا سكاف وفادي روكز



من اليمين: رولاكرم، عبير ناصيف، وسام الحاج وألسي فرحات



من اليمين: هيرار كيومجيان وجورج أسمر



لارا سليمان وحسين الحلبي



يقطعون قالب الحلوى



من اليمين: جوزف خوري، هنادي أبو موسى، ميرلا أشقر، ديانا مطر، جيسي جحا وجوسلين صقلاوي



من اليمين: مروان نعوس، انطوان يمن، عبدو موسى، طانيوس حتوني، غسان اسكندر وغلاديس شويطي



من اليمين: ناجي غانم، باتريسيا مخلوف، باسكال لواندوس، رولا كرم وعبير ناصيف



من اليمين: فيرا قليباني، كريستين عقيقي، جيهان سلامة، سندرا كاباكيان، ميشال حداد، ريتا عشقوتي، ميشلين خوري وناتالي نداف



من اليمين: سميرة بو عيد، كاتيا أعرج، نورما سماك، جاد شلهوب وألسي فرحات



من اليمين: بلال حجازي، سعيدة بهجت، ندى عون وداليا رشيد



من اليمين: رانيا البطل، جيهان راشد، ميراي طنوس ورندي حوا



من اليسار: ميلاد جبيلي، نبيه حنا، نزيه حنا وربيع القاعي



من اليسار: ماريانا داكسيان، رين شريل، وسام العريضي، روجيه مهنا وربيع صفا



من اليمين: وسيم سابا، رانيا مبارك، روبير سمعان وميشال بواري

تابع غداء فيديليتي

جوائز تقديرية



ريكاردو سليمان وفرد صيقللي وموريس سليمان
يكرمون حسين الحلبي



ريكاردو سليمان وفرد صيقللي وموريس سليمان
يكرمون منى بعاصيري



ريكاردو سليمان وفرد صيقللي وموريس سليمان
يكرمون فادي شلهوب



يكرمون ربيع القاعي



يكرمون فادي روكز



يكرمون هيام يعقوب



يكرمون رضا سكاف



يكرمون وليد المصري



يكرمون جوزف دويهي



يكرمون نزيه حنا



يكرمون مارلين نصرالله



يكرمون جهاد شعيا



لارا سليمان، فرد صيقلی وریکاردو سليمان
يکرمون ميشال بواړي BEST SUPPORT DEPT



ریکاردو سليمان وفرد صيقلی وموریس سليمان یکرمون حلیم زخور



يکرمون ايلي عبد



يکرمون انطوان طبراني



يکرمون روبير سمعان



ریکاردو سليمان وفرد صيقلی وموریس سليمان یکرمون بولس توما



LOYALTY AGENT AWARDS (15 YEARS IN SERVICE)



BEST TECHNICAL DEPT



BEST SALES DEPT

افتطار «بنك بيروت» السنوي على شرف الاعلاميين الوزير جريج: حق الاعلام ان يطالب المصارف بدعمه سليم صفيير: تقاطع القطاعين خيار صائب لتجنب لبنان الخضات



من اليسار: سليم صفيير، ميشال المر، النقيب عوني الكعكي والزميل رؤوف أبو زكي



من اليمين: سوزان الكعكي، فؤاد نابلسي، أنجل مينا، سليم صفيير، الوزير رمزي جريج، النقيب الياس عون وفؤاد شاكر



من اليمين: جويس عيد، الياس مجاعص، ميرين عبد المسيح، إيمان بيضون، كريستيان واكيم وأنجل مينا



من اليمين: سليم صفيير، وزير الإعلام رمزي جريج، السيدة صفيير، النقيب مارون حلو والنقيب الياس عون



من اليمين: ميشال كمبور، روجيه داغر، داني نصار، مايكل عبد النور وانطوان سميا

رأى وزير الاعلام رمزي جريج «ان للاعلام دورا كبيرا في دعم القطاع المصرفي عموما، خصوصا في الظروف الدقيقة التي يمر بها وتحديدًا بعد صدور قانون العقوبات الاميركي»، واعتبر في المقابل «ان من حق الاعلام ان يطالب القطاع المصرفي بدعمه في الازمة الصعبة التي يمر بها، فكما يتكل القطاع المصرفي على الاعلام، يجب على القطاع الاعلامي ان يتكل على القطاع المصرفي الذي هو عصب الاقتصاد ومن شأنه ان يعيد الحياة الى الاعلاميين».

كلام الوزير جريج جاء خلال حفل افطار اقامه بنك بيروت في فندق «فينيسيا» تكريما للاعلاميين شارك فيه نقيب الصحافة عوني الكعكي، نقيب المحررين الياس عون، رئيس مجلس الادارة المدير العام لـ «بنك بيروت» سليم صفيير وحشد من الشخصيات الاعلامية والاقتصادية.

بدوره، شدد صفيير على وجوب ان يتقاطع الاعلام والمصارف على «الخيار الصائب المتمثل في تجنب لبنان المزيد من الخضات والهزات، وبالتالي تحصينه من خطر الانزلاق الى واقع المنطقة»، داعيا وسائل الاعلام الى «التركيز على الامور التي يمكننا معا ان نؤثر عليها ونتعاطى معها بمسؤولية، فنغير ونجعل الاشياء المتبعة أقل تعبا».



من اليمين: الزميل الفونس ديب، الزميلة كارلا موريس نجيم والزميلة هلا صغييني



من اليمين: انطوان حبيب والنقيب الياس عون



من اليسار: جورج عواد وإدي خوري



**A JOURNEY
OF EXCELLENCE.**

**THE COURAGE
TO LEAD AND
THE PRIDE TO SERVE.**

Proud of 25 years of revolutionizing the healthcare benefits management industry.

TAKING CARE OF HEALTHCARE

+961 1 518318 | www.globemedgroup.com

Bahrain . Egypt . Iraq . Jordan . Kuwait . Lebanon . Nigeria . Palestine . Qatar . Saudi . Syria . UAE



GlobeMed

بثقتكم... نستمر في النجاح



للسنة الثالثة على التوالي
أفضل بنك إسلامي في الكويت



أفضل بنك
متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية
في الشرق الأوسط



المجلة 1
الاقتصادية

الجزء الثاني
PART II

الاقتصادية
البان
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

ALBAYAN

العدد 536 • السنة السابعة والأربعون • تموز (يوليو) 2016
AL BAYAN ECONOMIC • Issue N° 536 • 47 YEARS • JULY 2016

2016
GAIF BEIRUT
31ST GENERAL CONFERENCE



تحديات تواجه أسواق التأمين العربية



GAIF BEIRUT 2016
PHOTO GALLERY AVAILABLE ON
AL BAYAN MAGAZINE WEBSITE

You can download the daily special GAIF digital copy from:

www.albayanmagazine.com



5 289000 017804

شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
يُعتمد عليها



نتمنى لكم حياة
مليئة بالحب والراحة والاستقرار

كل عام وانتم بخير

هاتف: 6 4634161 (+962) فاكس: 6 4637905 (+962) www.jicio.com

الأردن: عمان (الدوار الثالث وفرع المدينة/ وسط البلد) - العقبة الإمارات العربية المتحدة: أبوظبي - دبي - الشارقة الكويت

افتتاح الدورة ٣١ للاتحاد العام العربي للتأمين 31TH GAIF

كلمة الوزير ألان حكيم الافتتاحية خرجت عن العنوميات وحددت بالأسماء التحديات التي يواجهها التأمين العربي



الحضور



من اليسار: عبد الخالق رؤوف خليل، الوزير ألان حكيم، رضا فتحي واسعد ميرزا



من اليسار: عماد عبد الخالق، د. علي الوزني، نبيل قطران وجواد جنب



من اليسار: روجيه ثابت، النقيب أنطوان قليموس، طارق هائل سعيد، النقيب ايلي حنا، لسعد زروق، طارق الصحاف، علاء الزهيري و DENIS KESSLER



من اليمين: سلام حنا، جورج زينه، جوزف عضيبي، غي سعد وباسل عبود

تحولت الدورة الحادية والثلاثون للاتحاد العام العربي للتأمين تظاهرة اقتصادية حاشدة نظرا لعدد المشاركين الذين يمثلون حوالي ٢٥ دولة شرق أوسطية وشمال أفريقية اضافة الى مشاركة أوروبية من القارة الأميركية. فضلا عن محاضرين من شركات تأمين واعادة تأمين عالمية أضافت على المؤتمر قيمة تقنية وفنية عالمية.

افتتحت أعمال المؤتمر الذي حمل عنوان «التحديات المستقبلية لشركات التأمين واعادة التأمين العربية» في فندق فينيسيا وسط حضور فاق ١٥٠٠ مشارك رسمي يتقدمهم وزير الاقتصاد والتجارة الدكتور ألان حكيم، وزير الطاقة والمياه أرتور نظريان، وزير البيئة محمد المشنوق، رئيس الهيئات الاقتصادية الوزير عدنان القصار، الوزير السابق زياد بارود، مدير عام ادارة السير هدى سلوم، رئيس لجنة مراقبة هيئات الضمان بالانابة نادين حبال عسلي، العقيد يحيى شاتيلام مثلا مدير عام قوى الأمن الداخلي اللواء ابراهيم بصيص، العقيد سليم البرجي مثلا مدير عام الأمن العام اللواء عباس ابراهيم، أنور ضو مثلا وزير الزراعة أكرم شهيب، نائب رئيس غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان الدكتور نبيل فهد، رئيس الجمعية اللبنانية لتراخيص الامتياز شارل عريبد، رئيس الرابطة المارونية أنطوان قليموس، نقيب وسطاء التأمين ايلي حنا، وحشد من السفراء.



من اليسار: فؤاد صوايا وسامي خوري



من اليسار: عصام عبد الخالق وعبدالله بداوي



من اليسار: عثمان بدير وفؤاد بجالي



من اليمين: جينو نادر، DENIS KESSLER، غابي بجاني، هادي حشيشه واحسان زياعين



في اجتماع GIG و MUNICH RE ويظهر من اليسار: خالد الحسن، ANDREAS POLLMANN، مبارك العيار ووقوفاً طارق عماري ويزن خصاونة



من اليسار: PATRICK DELALLEAU، بيار سلامه، شادي ابو رجيلي، BERTRAND LABILLOY، طارق الفقيه وعلي الدبلي



اركان MILLI RE

الوزير حكيم دعا الى انشاء تكتل عربي بقدرات مالية تمكنه من مواجهة التحديات

فإن هذه الظروف قد أسفرت عن تحديات تحول دون أن يرتقي هذا القطاع إلى المستويات التي تتناسب والإمكانات المتوفرة، ومن أبرز هذه التحديات: أولاً: الظروف التي غيرت أو قد تغير الهيكليات الاقتصادية في الدول العربية سواء ايجاباً أو سلباً.

ثانياً: قطاع النفط والغاز وخاصة في الدول كلبان وسوريا

ثالثاً: مخاطر الإرهاب وما يمكن أن ينتج عنها من آثار مباشرة وغير مباشرة على سير الاقتصادات الوطنية.

رابعاً: إعادة إعمار سوريا وما سيواكب هذه المرحلة من عروض للتأمين.

خامساً: الحاجة إلى توسيع العرض وتقديم خدمات على نطاق أوسع وبالتالي الارتقاء بالقطاع من ناحية الخدمات إلى مستوى النظراء الغربيين. ولا بد من الإشارة إلى أننا أنجزنا في لبنان دراسة كاملة

وزير الاقتصاد والتجارة الدكتور ألان حكيم افتتح المؤتمر العام ٢١ للاتحاد العام العربي للتأمين GAIF بكلمة خرجت عن العنوميات والتي تمحورت حولها الكلمات الافتتاحية الأخرى. وحدد الوزير حكيم بالاسم التحديات التي تواجه التأمين العربي، ولم يكتف الوزير حكيم بذلك بل أنه دعا في كلمته إلى ايجاد تكتل عربي POOL يتوافر له من القدرات المالية ما يمكنه من مواجهة تلك التحديات علماً بأن المؤتمر انعقد تحت شعار «التحديات التي

تواجهها صناعة التأمين في العالم العربي». وننقل في ما يأتي المقاطع الأساسية التي وردت في الكلمة الافتتاحية للوزير حكيم:

يعد قطاع التأمين اليوم من أكثر القطاعات الاقتصادية الأساسية والهامة خاصة في ظل الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية التي نعيشها والتي تؤدي إلى ازدياد مستمر للحاجة إلى التأمين من أجل تحقيق استقرار اقتصادي واجتماعي للفرد وللجماعات.

هذه هي التحديات التي تواجه اسواق التأمين العربية



من اليمين: انطوني وباتريك الفضل



جوان ثابت



من اليمين: سلام حنا وباسل عبود



من اليسار: ينال نقاوة، سامر ابو جوده وانطوان بقعوني



من اليسار: النقيب ايلي حنا، الكسندر ماتوسيان والزميل بيار سعد



من اليسار: نجيب بحوث وايلي بو شعيا

نتمنى ان تكون هناك قومية عربية وان يتم تبادل الأخطار بين الاسواق العربية على نطاق اوسع



اركان برئاسة جورج زينه

عن مخاطر الهزات الأرضية التي من الممكن أن يكون لها آثار سلبية على شركات التأمين من ناحية، وعلى الاقتصاد الوطني والخزينة العامة من ناحية أخرى، حيث أن لبنان يقع في منطقة تتعرض لهزات أرضية يمكن أن تكون مدمرة. وقد أفضت الدراسة إلى عدد من التوصيات تتعلق بإطار الحماية التي يجب على وطننا اتخاذها بالاستعانة بشركات إعادة التأمين العالمية المرموقة والممثلة اليوم في مؤتمر الكريم. سادساً: الحاجة إلى إمكانات قياس المخاطر التأمينية وإدارة المعلومات، وذلك من خلال تطور المعلوماتية وإمكانيات وأساليب التعامل مع المعطيات التي باتت بأحجام كبيرة جداً مقارنة مع العقود الماضية.

اضاف الوزير حكيم: وعليه، بات هناك ضرورة اليوم في تكتل شركات التأمين على المستوى العربي خدمة للاقتصاد العربي والتطور الذي يخضع له.

وأنتهى الوزير حكيم كلمته الافتتاحية بالقول:

إن القومية العربية تعني في انطلاقتها الأساسية مشاركة الناس في نفس اللغة والثقافة والمصير وبالتالي أتمنى أن يكون هناك قومية عربية في عالم التأمين العربي وأن يتم تبادل المخاطر والخبرات على صعيد أوسع.

من هذا المنطلق، أطلب من هذا المؤتمر الكريم اتخاذ خطوات جريئة وإصدار توصيات تواكب التحديات التي يعاني منها قطاع التأمين في العالم العربي. ■



من اليسار: فادي شماس، مروان شبلي ومحمد دريان



من اليمين: جوزف قطران، LUIS MARCIDE و MARC HANNEBERT



مع الوفد اليمني OMAN RE



من اليمين: د. عمار ناصر آغا، انور علامه وحبيب طويل



من اليمين: محمد العلمي وطوني بشاره



من اليمين: عبداللطيف شعبان وكريم نصرالله



من اليمين: بيار فرعون، لوسيان لطيف، KERSTIN CHALHOUB وبسمة بركات



اركان CHUBB من اليمين: آيات صبح، JOHN AMBROSE، SHANKAR KRISHMAN، غسان وازن، تالا الحسيني، GILES WARD، كمال كعبي، NIKHIL SOMAN وايهاب العوضي

رضا فتحي ممثل مصر رئيس GAIF لدورة ٢٠١٤ - ٢٠١٦

حياء بلاد الارز وسلم رئاسة الاتحاد للدورة الجديدة الى لبنان

رئيس الدورة السابقة للاتحاد العام العربي للتأمين GAIF ممثل مصر رضا فتحي عبّر في كلمته الافتتاحية عما يكتّه والأخوة المصريون من محبة، وإجلال لبلاد الارز. وأعرب عن سروره بتسليم رئاسة الاتحاد للدورة القادمة ٢٠١٦ - ٢٠١٨ الى لبنان.

وننقل في ما يأتي بعض المقاطع التي وردت في كلمته:

ان انعقاد هذا المؤتمر يأتي في ظل تحديات اقتصادية واجتماعية تواجه المنطقة العربية تستوجب منا التأكيد على أهمية دور التأمين في تقديم الحماية للأفراد والشركات والمؤسسات من الخسائر التي قد تلحق بها لتقليل درجة المخاطر التي تصاحب في العادة الشركات والمؤسسات مما قد يجعلها تتدفع نحو تطوير اعمالها ونشاطاتها الاقتصادية بثقة وزخم كبيرين تسهم في توفير البيئة المناسبة لتحقيق النمو الاقتصادي المنشود.

فسوق التأمين العربية سوق واعدة تتمتع بإمكانات نمو علينا العمل على الاستفادة منها ليس فقط لصالح الممارسين العرب.

وانهني فتحي كلمته قائلاً: ونحن الآن نقبل على دورة جديدة وبصدد تسليم رئاسة الاتحاد الى رئيس جديد لا يسعني الا ان اتمنى له التوفيق والنجاح في تحمل مسؤوليته لاكمال المسيرة التي نعتز بالانتماء اليها. ■



من اليسار: P. PHILIP و R. SRINIVASAN



من اليسار: عصام لحام، فواز مقيد ورشا مقيد



من اليمين: احمد صباغ وياسر التميمي



من اليسار: بيغي شمعون، جهاد فليحان وزينة عضم



من اليمين: حبيب جعلوك وسعد مكي



من اليسار: جو نسناس وسيريل عازار



Capital credibility



Risk credibility



Street credibility

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 



من اليمين: باسم قبان ود. منير قبان



من اليسار: عبده خوري وجهاد فليحان



من اليسار: نادين حبال، فاتح بكداش ونبيل فهد



من اليمين: هادي حشيشه، محمد العلمي،
انطوان بدادوني وفادي فيصل



من اليمين: مروان عفاكي



من اليمين: غابي بجاني، كريستينا شليطا والمحامي حسان رفاعي



اركان TRUST INSURANCE SOLUTIONS

عبد الخالق رؤوف خليل: كل تحدٍ يواجهه صناعة التأمين يعتبر فرصة في حال التعامل معه بوعي

تحدث الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين GAIF عبد الخالق رؤوف خليل عن الموضوع الذي اختاره المؤتمر عنواناً له فقال: «كل تحدٍ يواجهه صناعة التأمين هو بمثابة فرصة لتحقيق معدل نمو افضل في حال التعامل معها من خلال الوعي التام بها والاستعداد للاستفادة منها بأسلوب علمي ومهني. ويتطلب ذلك ضبط وتحسين ممارسات السوق وابتكار المنتجات التأمينية المناسبة والاتجاه نحو قنوات توزيع غير تقليدية والتأهيل المستمر لكوادر الصناعة والخدمات المساندة لها.

وصناعة التأمين التي نعتز بالانتماء اليها تشهد باستمرار العديد من المتغيرات والتحديات الجديدة بفضل البيئة العالمية المترابطة والمتغيرة ويساهم التقدم التكنولوجي في تسريع وتيرة هذه المتغيرات. وشركات التأمين واعادة التأمين العربية اثبتت في كل الاوقات قدرتها على حماية اعمالها من خلال اعادة النظر في برامج عملها وتحديثها مستفيدة من التجارب».



من اليمين: مأمور بشير النفادي ومعاوية ميرغني ابشر



من اليمين: هيا والي وهنادي جريوعا



من اليمين: كريم حماده ورياض شقير



من اليسار: غسان مروش وعماد طعنه



من اليسار: جورج ماثوسيان، كريم نصرالله ونادين حبال



من اليسار: جورج عبد المسيح وانور علامه



من اليسار: كامل شمندي، صلاح حسنية، جورج سعاده ود. كريم جاد



من اليسار: حازم دويك، د. رامي خوري، سامر بكداش، معتز قولي وسمير نحاس



HANNOVER RE اركان

أسعد ميرزا رئيس وفد شركات التأمين اللبنانية الى GAIF : التحدي الأهم تعديل قانون شركات التأمين

رئيس وفد شركات التأمين اللبنانية الاعضاء في الاتحاد العام العربي للتأمين **أسعد ميرزا** كان من بين الذين ألقوا كلمات افتتاحية، وتضمنت كلمته عرضاً للأوضاع السياسية والاقتصادية التي يمر بها لبنان. أما عن التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في لبنان فقال ان الأهم من بينها هو تعديل القانون الحالي، بحيث يصبح هذا القانون معاصراً للتطورات الحاصلة في قطاع التأمين بما يسمح لهذه الصناعة بالتطور والوصول الى المستويات التي نطمح اليها جميعاً. ■

الجلسة الأولى

ثم بدأت الجلسة الأولى، تحدث فيها كل من **دني كسلر** مدير عام شركة SCOR و**برند كوهن** المدير التنفيذي في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا لشركة Munich Re. تمحورت المحاضرة حول إدارة المخاطر، كيفية تقييمها وأهمية الشفافية خلال وضع الإستراتيجية لإدارتها، لا سيما في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في ضوء الظروف التي تمر بها هذه المنطقة. وكان منسق الجلسة رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان **ماكس زكار**.



من اليمين: خالد المطاوع ومشاري النشيت



من اليمين: رضا فتحي واحمد عبدالله



اجتماع ADIR و TRUST RE



اجتماع C & G و JOFICO



اجتماع UFA و PMC RE



الاخوة السودانيون من اليمين: سيف الدولة حاج صافي ومحمد ابراهيم آدم بابكر



ميشال نجيم وغنى اسطا



من اليمين: جيران مبارك وفيليب برينو (PARTNER RE)



من اليسار: مارون قرق، جورج فرح وبولا عبد المسيح

BERND KOHN (MUNICH RE)

تناول الرئيس التنفيذي لشركة ميونيخ لإعادة التأمين في افريقيا والشرق الأوسط برن كوهين في محاضرته خلال المؤتمر نقاطاً أساسية للنهوض بصناعة التأمين. وهنا أبرز ما جاء في مداخلته باللغة الانكليزية:

Bernd Kohn, Chief Executive Middle East/Africa Munich Reinsurance Company focused in his presentation during Gaif 2016 on the turbulence insurance markets driven by the economy, regulation, capital markets and new products and to take ways regarding the economy that we save positive outlook for the non-life and life markets in the region, fostered also by regulatory activities to transform the economies from oil to more diversified economies.



He also shed lights on the decrease in global interest rates and that the investment income of insurance will go down which obviously requires that we become real underwriters and focus on the underwriting margin and underwriting profits because the inflow of capital is going on and lack of alternative investments especially for US pension funds. In addition, Kohn talked about regulation stating that it is globally improving because politicians do not want default of insurers and they want consumer protection so the insurers are more required to implement that as a holistic enterprise risk management steering system. "We see in the Middle East starting now in many countries one hand side is obviously an expense industry and on the other hand side it is a big opportunity because it makes the company more resilient and stable". Furthermore, he said that what we see in many parts of the world now with internet of things, digitalization, self driving cars, there is a huge demand emerging in things where our industry so far do not have the solutions and we really have to get our act together and make these risk transferable.



طارق هائل سعيد (الثاني من اليمين) مع اركان المتحدة - اليمنية

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



Saudi Arabian
Insurance Company B.S.C. (c)

Part of  MIG

*For the latest rating access www.ambest.com



من اليمين: سمير نحاس وفادي سعادة



من اليمين: سليم دويهي (وقوفا)، ريمون شام، حسن حمدان ورامي صباغ



من اليسار: سليم النعاس وعبد الحفيظ ساسي



من اليسار: جورج بيطار، نسيب بربير، جهاد ابي مراد وهلا غطمي



من اليسار: تانيا سرحان، جوان ثابت، بوب مخول، سليم ابو حيدر، غسان صعب وربيع سعد

DENIS KESSLER(SCOR)

وقال دني كسلر DENIS KESSLER رئيس مجلس إدارة والرئيس التنفيذي لشركة سكور SCOR في مداخلته باللغة الانكليزية:

Denis Kessler, President General Director Chairman and CEO of Scor declared in his presentation that it is a difficult situation for insurance and reinsurance in the world today due to the low interest rates which hurts the industry as well as a difficult economic situation and excess capacities so the prices of insurance and reinsurance tend to decrease in terms and conditions. "In the meantime, we see a demand for insurance and reinsurance for new risk such as cyber risk and many other risks because everyday there are new risks appearing and there is a demand for coverage". Kessler stated that in this part of the world there is a huge potential gap where people are underinsured, assuring that they should be more insured in terms of long term care, health and other activities. He added that we have to introduce new technologies to make sure we continue to do a job more efficiently with less intermediation cost and in the meantime to be sure that intruders will not be able to upset the companies. "The more we invest in data, analysis, new ways to do a job and provide security to the clients, the better it is". Furthermore, he said that there are some regulatory challenges in some parts of the world and thus we have to overcome them through more security and geopolitical stability.



من اليمين: هيثم الختاتنة، د. وليد زعرب، رشيد الهباب، عماد سلامة، عماد حجي ويعقوب صوالحه



من اليمين: د. عادل منير، عبد الرؤوف قطب وعمار ناصر آغا



من اليمين: روجيه زكار، سليم صحنواوي وانطوان الفرزلي



من اليمين: شانتال شوفاني، ARNAUD DE MOULINS-BEAUFORT،
شيرين ميرزا، ROSY BULLOCK والياس درغوث



من اليمين: محمد عبدالله، محمد خليفة، فاديا لاون، د. عادل موسى وحسين عبد الغفار

تضمنت أعمال اليوم الثاني للمؤتمر ثلاث جلسات:
الأولى: حاضر فيها وسام الذهبي رئيس هيئة إدارة قطاع البترول في لبنان وماكس زكار رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان حول مستقبل النفط في لبنان.
والثانية تمحورت حول التأمين الرقمي FUTURE OF DIGITALISATION حاضر فيها فردي لينهارد FREDI LIENHARDT من SWISS RE وسولماز التين SOLMAZ ALTIN من ALLIANZ.
والثالثة بحثت في إعادة إعمار الدول العربية في المستقبل وتحدث فيها بيتر موسليف PETER MOUSLEY من البنك الدولي WORLD BANK وباتريك ديالو PATRICK DELALLEAU من CCR.

تحول لبنان الى دولة منتجة للنفط والغاز ما يزال احتمالاً قائماً

التأخير في إصدار مراسيم التلزم لم يحبط عزيمة المحاضرين وسام الذهبي وماكس زكار

التنقيب عن البترول والغاز اللذين بينت الدراسات الجيوفيزيائية انهما متوافران بكثرة في قعر المياه الإقليمية اللبنانية ينتظر صدور مراسيم تلزم عمليات الحفر. ولقد مرّت ثلاث سنوات لم يتمكن خلالها الأفرقاء السياسيون في لبنان من الوصول الى تفاهم حول كيفية تلزم عمليات التنقيب. وقد تمر سنوات عديدة أخرى، من دون ان يتوصل المسؤولون الى حلول تفرج عن المراسيم ويبدأ العمل جدياً من أجل استخراج النفط والغاز. وعلى الرغم من التأخير المتماادي في البدء بالتنقيب فإن وسام الذهبي الرئيس الحالي لمجلس الهيئة اللبنانية للنفط، وماكس زكار رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ما يزالان متفائلين بنهضة تحصل في لبنان وتجعل منه وطناً مصدراً للنفط والغاز.



من اليسار: طارق الصحاف، عبدالله بداوي وسعيد حدوش



هلا غطمي ويحيى حلواني

وسام الذهبي (هيئة إدارة قطاع البترول):
تقدر تكلفة البنية التحتية بـ ٥ مليارات
دولار أميركي



من اليسار: فادي سعاده وشادي سعاده



من اليمين: محمد حمود، ايلي عبد الساتر
وجان ماري نعمان

ففي المحاضرة التي ألقاها وسام الذهبي في المؤتمر العام لـ GAIF عدّد الفرص التي سوف تفتحها عملية التنقيب عن الغاز والنفط في المياه الإقليمية اللبنانية أمام شركات التأمين. وذكر من بينها التأمين على البنية التحتية، ومن ضمنها مدّ الأنابيب وإقامة مصافي ومحطات لتوليد الطاقة INFRASTRUCTURE PIPES REFINERIES AND POWER PLANTS. وتوقع الذهبي ألا تقل قيمة الإنشاءات المطلوبة عن ٥ مليارات دولار أميركي على ان تنفذ خلال سبع سنوات من تاريخ البدء بالعمل.



من اليمين: انطوان خوري، بيار فرعون، وليد حلاسو وجاد بدرو



من اليمين: رنيه خلاط، الزميلة رلى الطراونة، راشد راشد، ناجي سلطانم، سهى البساط، رجا سالم وجورج سالم



من اليمين: خالد ابو نحل، مختار الدائرة، المهدي غنية، احمد التريكي، مشارك وجورج رزق الله

من اليمين:
ربيع سعد،
هانغ
كافليان،
محمد
الهبري،
واشفاق
خان



من اليمين: حبش فراج



جناح

TUNIS RE

ماكس زكار (رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان): نعد لإنشاء مجمع لضمان الأخطار على ان تحتفظ بنسبة ١٠ بالمئة للشركات الوطنية مجتمعة ونسبة ٩٠ بالمئة الى الأسواق العالمية



وقدم ماكس زكار محاضرة حول الدور الذي تتطلع شركات التأمين في لبنان الى القيام به بعد مباشرة عملية تلزيم التنقيب عن النفط والغاز. وقال ان لشركات التأمين في لبنان خبرة طويلة في مجال إنشاء مجمعات POOLS لتأمين الأخطار. وهي حققت نجاحاً مميزاً على مستوى المجمعات التي أنشأتها سواء لتأمين أخطار المصارف BANKING POOLS أو إعادة الإعمار CONSTRUCTION أو البطاقة البرتقالية ORANGE CARD.

وقال زكار ان الاتصالات التي أجراها مع الهيئة الوطنية للطاقة ومع المسؤولين اللبنانيين كانت ايجابية «وقد تلقينا وعداً رسمياً بإعطاء شركات التأمين الوطنية حصة إلزامية من التأمينات المنتظرة».

أضاف زكار ان جمعية شركات الضمان تنوي إنشاء مجمع POOL يبرم اتفاق إعادة تأمين نسبية QUOTA SHARE TREATY بحيث تحتفظ شركات التأمين الوطنية لحسابها مجتمعة بـ ١٠ بالمئة من القيمة المغطاة بعقود التأمين وتسند الـ ٩٠ بالمئة المتبقية الى الأسواق العالمية.

وقال زكار ان هذا الهدف متى تحقق سوف يعزز أوضاع شركات التأمين العاملة في لبنان علماً بأن الأقساط المكتتبة في لبنان بلغت العام الماضي ١,٥ مليار دولار أميركي.



اجتماع AROPE و PARTNER RE

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

Willis Towers Watson 

3 Al Mansour Mohamed St., Zamalek, Cairo, Egypt
E-mail: insurance.cairo@gsegypte.com | Hotline: 16473
www.gsegypte.com | www.grassavoye.com



من اليسار: عمر وهبه، منذر وهبه، د. وليد زعرب، CHRIS ZNOWSKI، جاك بريص وسامر صايغ



من اليسار: رائد لبكي، انطوان عيسى، SOLMAZ ALTIN وباسم عاصي

SOLMAZ ALTIN (ALLIANZ)

ألقى مدير المجموعة الرقمية في شركة «أليانز» ALLIANZ مداخلة بالإنكليزية هذا نصها:

Solmaz Altin, Group Chief Digital Officer-**Allianz** stated that the insurance market is a little bit behind the curve when you compare it with other insurance industries like travelling industry, declaring that when we look into what the amounts of liquidity are that go from venture capital firms into all kinds of setups, insurance is now attracting around 150 billion US dollars of venture capital, so there is a huge uptick in terms of investments into insurtech and we can expect the next waves of disruptive insurance especially on insurance coming up. He added that insurance is currently the biggest profit part to disrupt when looking at what happened in Silicon Valley and other parts of the world. **Altin** further said that we need to get prepared for all kinds of traditional stakeholders into the insurance value chain to change ourselves. "It is a massive change program and we should have been started with those programs five years back". He thinks that many companies as well as intermediaries, brokers and agencies are missing the train still and this differs from country to another but "we need to step up, invest and shift more resources into the digitalization of the business models because if we do not do that in the next couple of years it will be very hard to survive". Moreover, **Altin** proclaimed that big insurance companies are working on the digitalization part and aware of it and it will take longer time for it to arrive to little local protected market because it is not as interesting to disrupt than big markets like the U.S, China & Europe but it will come to Middle East for sure so "we better get prepared".



من اليسار: د. سعيد جبر، صلاح عبد الفتاح، مروان مطر جي وانور علامه



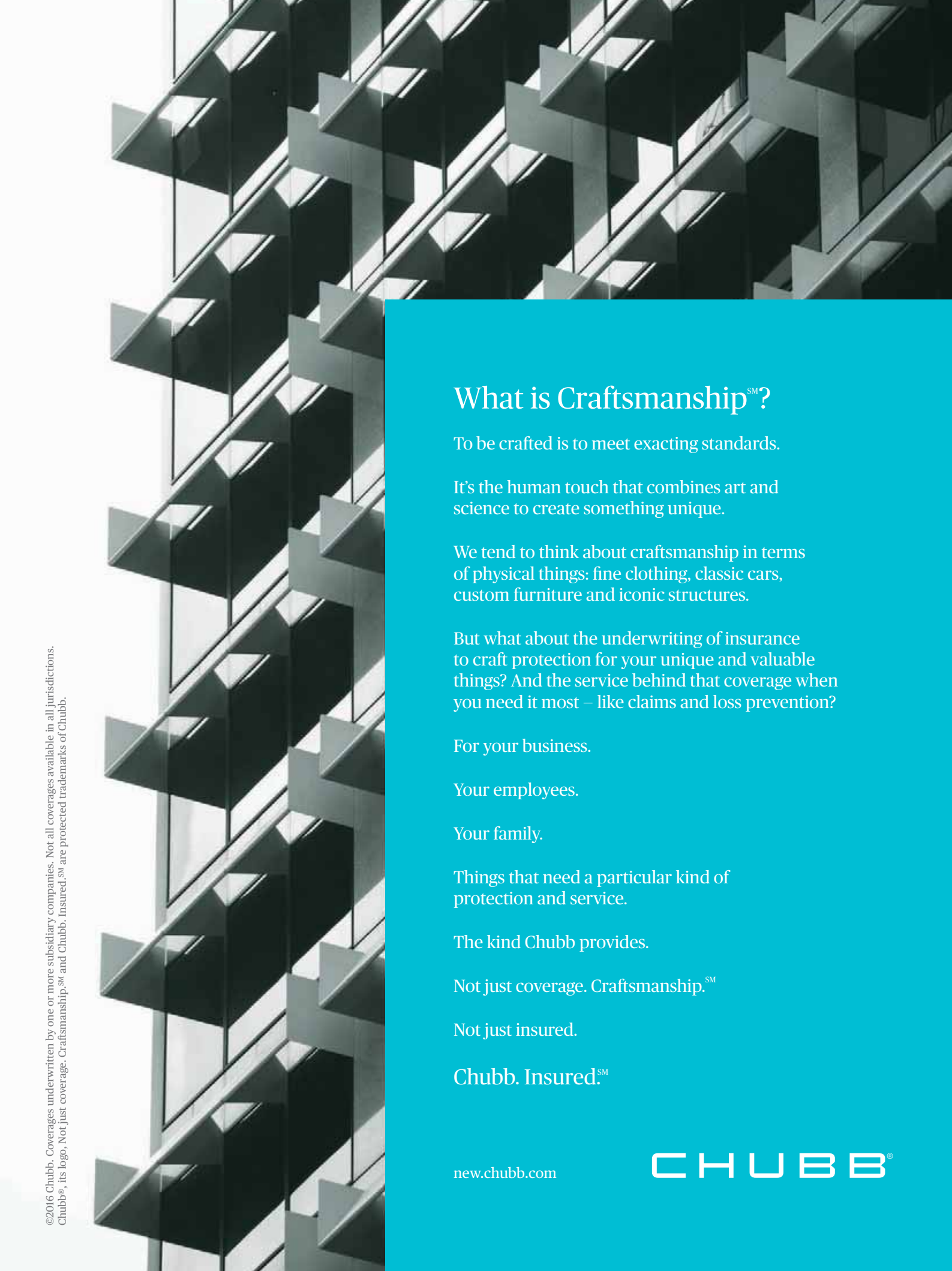
من اليسار: حامد مبروك، SIMON GILLIAT، احمد طباجه، عمر بيلاني وفادي شماس



من اليمين: اشرف غمراوي، محمد عبدالله، ادريس بليازيد وجمال بنشقرون



MUNICH RE اركان



What is CraftsmanshipSM?

To be crafted is to meet exacting standards.

It's the human touch that combines art and science to create something unique.

We tend to think about craftsmanship in terms of physical things: fine clothing, classic cars, custom furniture and iconic structures.

But what about the underwriting of insurance to craft protection for your unique and valuable things? And the service behind that coverage when you need it most – like claims and loss prevention?

For your business.

Your employees.

Your family.

Things that need a particular kind of protection and service.

The kind Chubb provides.

Not just coverage. Craftsmanship.SM

Not just insured.

Chubb. Insured.SM

new.chubb.com

CHUBB®



اجتماع OMAN INS و PARTNER RE يظهر في الوسط
CHRISTOS ADAMANTIADES و SALVATORE ORLANDO



اركان GEN RE من اليسار: DR ALFREDO FETTER، SASCHA ADLER، ابراهيم
سلامه، DR WINFRIED HEINEN، مازن ابو شقرا، جيسكا خاطر وايلى دعبول



نورزاد امجد رفيق



محمد ابراهيم آدم بابكر



من اليمين: غسان جبور، اسامه جعيني
وصفوان طبيشات



من اليسار: مهدي العراي وزاريه بصمبيان

FREDI LIENHARDT (SWISS RE)

وقال مدير البيانات والتحليلات الذكية في شركة سويس ري SWISS RE في مداخلته:

Fredi Lienhardt, Big Data and Smart Analytics Manager, Swiss Re talked about the digital revolution as a fundamental change in the way we do insurance.

He said that digitalization has already developed into an important competitive advantage and it has transformed whole industries advanced mobilisation, miniaturisation and the constant lowering of costs have also played, stating that their role is completely changing whole areas of our life.

To help us understand this, Lienhardt distinguished the following areas where data will have an impact:

Insights

The availability of structured and unstructured data, combined with innovative analytical techniques are opening new possibilities to create value.

Hyperconnectivity

The ability to connect people, machines and objects, are additional important aspects of the digital transformation.

Changing and new Risks

The digital world offers many new possibilities but it also contains new risks.

Therefore, it is critical that we monitor the developments in new technologies and trends across all areas.

Lienhardt concluded that in order to react successfully to these changes, insurance need to undertake a deep transformation: new forms of organization, new professions, co-operations with start-ups and data providers, and-most importantly, new company cultures.



من اليمين: رامي ابي عاد، توم بين، عماد الجريسي، ربي خيرالله، اش باشيا
ومارك تومسون



فريق عمل LIBANO SUISSSE



Introducing The First Fully Interactive & On Demand
Motor Claims & Services Management App In The Region.





من اليسار: سمير سكر، جوزف شاهين، اندره عنحوري، احسان حماتي، رمضان نعماتي، احمد طباجه وصلاح سرور



وليد جبشه (IGI) في الوسط خلال احد اجتماعاته



من اليمين: جاك بريس، CHRIS ZNOWSKI، منذر وهبه، د. رجائي صويص، عمر وهبه وسامر صايغ



من اليمين:
نسب بربير،
رامي ابي عاد،
ربي خيرالله،
كريم جبيري،
سمير هيدموس،
نعمه عرمان
ومحمد سلمان



قاعة اجتماعات FENCHURCH FARIS



اجتماع
مع ARB
وفد ايراني

PETER MOUSLEY (WORLD BANK)

Peter Mousley, Program Leader-World Bank talked in his presentation about reconstruction in the Arab region. He focused on what the World Bank group is doing in partnership with a number of other international organizations and partner governments to support the countries in the region around the Syrian crisis. Mousley declared about how the World Bank approaches reconstruction conflictive affected areas and the new initiatives that have been taken by the international communities specifically at this stage to support Jordan and Lebanon to deal with the impact of the crisis including the large influx of the refugees. He further shed lights on some of the projects that the World Bank is doing and the ideas that they are pursuing to support the longer-term construction of the region including Syria where there will arise a huge demand and how they will prepare for that in a way that gives an efficient response to the people of Syria



من اليمين: نيران كوستر، مندوب ECHO RE، PETER HUGGER، جورج اشقر



من اليمين: تينا الحتوني، جورج ماتوسيان، JOHN BARRETT، LUIS MACIDE وMARC HANNEBERT



من اليمين: الوزير محمد المشنوق، مهند السمان
وايلي طربيه



من اليمين: روني دياب، زياد خرما وبيغي كوراسنجيان



من اليمين: يوسف بن ميسة ومحمد الريماوي



اجتماع GMIRB وEURO ARAB

PATRICK DELALLEAU (CCR)

Patrick Delalleau Chief

Underwriting Officer Property

Casualty life and speciality lines for

CCR said that the topic he discussed

during his presentation was quite a diffi-

cult one because of all this political

aspect so "one have to think how he can

cope with that and be straightforward

and clear without being too political.

"Furthermore, Delalleau declared that

the insurance industry is linked so much

with the economy so "we have to attract

money, take risk and invest". He stated

that the way to do it depends if one is an

entrepreneur or not and if he is prepared to take risk, he will have a good divi-

dend on that as well as selecting the right partner. "I was thinking about partner-

ship in the region with the local to work together and that's my main point".



من اليسار: فريد صابر ونديم جلبوط



من اليسار: عماد حجي، يعقوب صوالحه، كايتي شمالي، ياسر قيسي وآني بوغوصيان



من اليمين: زياد جريديني، قسطنطين بجالي، سلام طعامنه وفؤاد بجالي



من اليسار: جوزف شاهين، محمد ياسين، سعيد انطون، اندره عنخوري وصلاح سرور



من اليمين: نبيل نويهض، ينال نقاوة و PETER ENGLUND
و SILVESTINE VAKAYIL



من اليسار: مجيب ردمان، د. رجائي الصويص، صبحي الحسيني، د. نزيير الباتع،
حامد مبروك و SIMON GILLIAT



اجتماع MAPFERE و LIA

ماكس زكار رئيساً لـ GAIF لدورة ٢٠١٦ - ٢٠١٨

صورة التسلم والتسليم غابت عن انظار القراء وذلك بالنظر
للالتهاس الذي وقع فيه المشاركون حول مكان حصوله. وعملا
بالنظام الاساسي للاتحاد العام العربي للتأمين GAIF تسلم ماكس
زكار بكونه ممثل الدولة المضيفة رئاسة الاتحاد لدورة ٢٠١٦ -
٢٠١٨ من رئيس الدورة السابقة رضا فتحي ممثل مصر بعيد
انتهاء الحفل الافتتاحي.



داخل جناح AON من اليسار: WILLIAM BRESLIN، احمد رجب،
PAUL KASIAN و MELISSA FORD، HENRY CATTAN



من اليمين: عمرو عبد السلام، صلاح مبروك، عبد السلام
ومحمد ابو ظهير



من اليمين: سيريل عازار، ايلي بستانى، عيسى عصفور وايمى علي



من اليمين: روني رميلي، بيار مغامس، لميا بن محمد ودليلا بدر
وفي الصف الثاني: عبد اللطيف شعبان



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



من اليسار: جورج خليفة، جودت ابي اسعد، رزق الخوري وماريا فرزلي



من اليسار: رجائي نورسي، رأفت فارس، انطوان بقعوني وغالب الحن



من اليمين: ابراهيم عبد الشهيد، مشارك، سالم حيدر ومأمور بشير نفدي



من اليمين: عامر وهبه، احمد صباغ، بسام ابو مغلي والقنصل شادي عيسى



اجتماع اركان GIG و GUY CARPENTER

الاقساط المكتتبة في تونس ٧٩٧ مليون دولار اميركي لمياء بن محمود: التدابير الحكومية اعطت ثمارها



رئيسة مجلس الادارة المديرية العامة لشركة اعادة التأمين التونسية السيدة لمياء بن محمود اعربت عن ارتياحها للنمو الذي حققه سوق التأمين في تونس في الظروف السائدة محليا واقليميا، وقالت ان النمو الذي تحقق خلال السنوات الخمس الماضية بلغت نسبته ٨,١٢ بالمئة.

اضافت «ان الاقساط المكتتبة في تونس خلال العام ٢٠١٥ بلغت ٧٩٧

مليون دولار اميركي بزيادة نسبته ٦,٢ بالمئة. وهذا الواقع يؤشر الى ان التدابير التي اتخذتها الحكومة التونسية على مستوى تعزيز أداء شركات التأمين وتشجيعها على اللحاق بالتطور الالكتروني الجاري في العالم قد اعطت ثمارها، ونحن نشهد في تونس دينامية متجددة في الاسواق».

من اليمين:
رفيق ابي
صالح، هلا
غظمي،
مروان جمال،
نسب بربير
واندره خير



من اليسار: معز برقاي، سهيل بن حليمه و ENRIQUE BALLESTEROS



من اليمين: نتالي زعتر، جيهان يونس، جوزف جعاره، راوية بخلق، سجعان جبور وشكري ابو جوده



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.



Affiliated to
SOCIETE GENERALE
DE BANQUE AU LIBAN

سوجيكاب لبنان ش.م.ل. رأسمالها / ٣,٤٥٠, ٠٠٠,٠٠٠ ل.ل. محرز بكامله. مسجلة في السجل التجاري في بعبدا تحت الرقم ٦٨١٥٢، مرخص لها بمزاولة أعمال الفرع الأول (حياة) بموجب قرار الترخيص رقم ١/٤٧٢/١٠٩/٢٠٠٠ الصادر عن وزارة الإقتصاد والتجارة اللبنانية المنشور في العدد رقم ٤٣ من الجريدة الرسمية تاريخ ٢٠٠٠/٩/٢١، مسجلة في سجل هيئات الضمان تحت الرقم ٢٤٣ بتاريخ ٢٠٠٠/٩/٩ خاضعة لأحكام قانون تنظيم هيئات الضمان الموضوع موضع التنفيذ بالمرسوم رقم ٩٨١٢ تاريخ ١٩٦٨/٥/٤ وتعديلاته. رقم التسجيل لدى وزارة المالية ٦٠١ - ٢٠٤٠٥٩.

المركز الرئيسي: بناية سوجيكاب، شارع ٤١، دكوانة، منطقة ١، صندوق البريد رقم: ٥٥٠٥٦ - بيروت - لبنان.

هاتف: ٩٦١ ١ ٥١١٦٩١ + فاكس: ٩٦١ ١ ٥١١٦٩٥ + موقع إلكتروني: www.sogecapliban.com



من اليمين: DANIEL SCHAEER، انطوان بدادوني، عبد المشاهد،
LUCAS MULLER، عمر طعاني وجمال عصفور



اركان AIG



من اليسار: فرد صيقللي، فؤاد حنون، فادي شماس، وليد جنادري وجورج قبان



اجتماع CHUBB وWILLIS TOWERS WATSON



من اليمين: عماد حمدي، كمال الشيباني وأمل طالبلي



من اليمين: عبد الخالق عبدالله محمد
وسيف الدولة حاج صافي



لسعد زروق

اللجنة التنفيذية لـ GAIF وافقت على تلبية دعوة تونس لاستضافة المؤتمر العام لسنة ٢٠١٨

توصية للدول التي تنتظر استخراج البترول والغاز لجعل تأمين المنشآت النفطية لدى شركات التأمين الوطنية إلزامياً

١ - يثمن المؤتمر استجابة منتدى الهيئات العربية للإشراف والرقابة على أعمال التأمين على طلب الاتحاد بشأن تشكيل لجنة فنية بمشاركة «رابطة معيدي التأمين العرب» وتكليفها وضع آلية لاعتماد قبول شركات إعادة التأمين العربية وفقاً لضوابط يتفق عليها، كما يثني المؤتمر على

ترأس ماكس زكار الاجتماع الأول للجنة التنفيذية للاتحاد العام العربي للتأمين الذي انعقد في فندق فينيسيا حيث جرى الاطلاع على دعوة استضافة المؤتمر ٣٢ في تونس العاصمة. فوافقت اللجنة التنفيذية عليها. ثم انعقدت الهيئة العامة وتلا الأمين العام التوصيات التي أقرها المؤتمر العام وهي الآتية:



من اليمين: مروان مطره جي، سامر العش ود.رامي خوري



من اليمين: يوسف بن ميسية، عبدالله بدراوي، ايلي طربيه وروجيه تابت



من اليسار: هيثم ابو العنين



من اليسار: طارق هائل سعيد، عبدالله بشير وعلي لقمان



من اليمين: نهاد أسعد وسامر تميمي



من اليمين: سعد مكي، اسامه القيسي ورشيد الهباب



د. لانا بدر وقسطنطين بجالي



من اليسار: نجيب بحوث و PEREGRINE TOWNELEY



من اليمين: جمال عصفور وعمر طعاني



من اليمين: روبيع توفيق، يوسف بن ميسه و محمد احجاذن



من اليسار: طارق فقيه وقاسم صبري

٦ - العمل على تطوير إدارة نظم المعلومات وأساليب قياس وإدارة المخاطر التأمينية التي باتت بأحجام كبيرة جدا وتحديث طرق التعامل معها.

٧ - مناشدة هيئات الرقابة على التأمين العمل على إصدار القوانين المنظمة للتأمين الرقمي DIGITAL INSURANCE بما فيها التسويق الالكتروني لمواكبة الثورة الرقمية والاستفادة منها وكذلك القوانين المنظمة للتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE.

٨ - مناشدة شركات التأمين إعداد السيناريوهات للاستفادة من الفرص المتاحة في مشروعات إعادة الإعمار في الأقطار العربية لا سيما في مجال البنية التحتية والطاقة المتجددة.

٩ - يؤكد المؤتمر على ضرورة زيادة تبادل المخاطر والخبرات على شكل أوسع بين الأسواق العربية بما يخدم صناعة التأمين العربية.

نذكر ان التوصية الأخيرة تحولت الى لازمة «SING THE SONG» يجري تكرارها في كل مؤتمر عام لـ GAIF وذلك منذ نشأته العام ١٩٦٤ وحتى اليوم.

فهل من يسمع أو يتجاوب؟

جهود الأمانة العامة للإتحاد في سبيل تحقيق ذلك.

٢ - ان تعمل هيئات الرقابة على التأمين على جعل تأمين البترول والغاز لدى شركات التأمين الوطنية إلزامياً، وذلك على غرار ما هو جار في دول عربية عديدة، على ان تستعين شركات التأمين الوطنية بالخبرات العربية والإقليمية والتسهيلات التي تقدمها شركات إعادة التأمين العالمية في هذا المجال.

٣ - يوصي المؤتمر العامة الأمانة العامة للإتحاد بدراسة إيجاد آلية لفض المنازعات بين شركات التأمين وإعادة التأمين العربية.

٤ - مناشدة الجهات الحكومية ذات العلاقة بالاستمرار في تطوير قوانين الإشراف والرقابة على التأمين ليكون هذا القطاع قادراً على معاصرة التطورات التي تمكنه من مواكبة التقدم المرتقب.

٥ - مناشدة شركات التأمين العربية الاستفادة من القدرات المتوفرة في المنطقة العربية وتوسيع وتنويع المنتجات والخدمات التي تقدمها والإرتقاء بها الى مستوى نظيراتها من الشركات العالمية.

نجيب بحوث (ام اي جي هولدينغ MIG HOLDING):

ضعف الطلب على تأمينات الأصول والمسؤولية وراء نسب الاختراق المتدنية في المنطقة



استثنى الرئيس التنفيذي لشركة ام اي جي هولدينغ MIG HOLDING نجيب بحوث شركات التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي من تأثرها سلباً بالأوضاع العامة في المنطقة لإفادتها من الفرص التي يوفرها القطاع الخاص، وطالب بتكثيف استثمارات الأخير، معتبراً أن نسب الاختراق التأميني في منطقة الشرق الأوسط لا تزال متدنية بسبب ضعف الطلب على تأمين الأصول والمسؤولية.

القطاعات، أبرزها قطاعات الطاقة المياه، الصحة، بحيث ان المطلوب تكثيف استثمارات القطاع الخاص نظرا للفرص والامكانات التي يوفرها.

■ تتطلب المرحلة الحالية تقديم منتجات مبتكرة وادخال التقنيات الحديثة في صناعة التأمين بالمنطقة، بم تعلقون؟

– تشهد الاسواق المتطورة تقدما جيدا، اما بالنسبة لمنطقة الشرق الاوسط فلا تزال نسب الاختراق التأميني متدنية فيها، وذلك بسبب ضعف الطلب على تأمين الاصول وتأمينات المسؤولية، وهذا ما يدفعنا الى التركيز على تطوير منتجات التأمين المتداولة حاليا قبل البحث عن تغطيات جديدة مثل التأمين ضد الاحتيال الالكتروني. ■



المطلوب تكثيف استثمارات القطاع الخاص نظرا للفرص والامكانات التي يوفرها



من جهة اخرى تعاني صناعة التأمين في المنطقة منافسة حادة ونقصاً في الموارد، لكننا نأمل دائماً بتحسين الاوضاع مستقبلا بفضل الدور الذي يؤديه القطاع الخاص.

تطوير المنتجات

■ ما هي في رأيكم الحلول المرجوة لهذه التحديات؟

– تتجه معظم الدول في المرحلة الحالية نحو خصخصة العديد من

تعويل على القطاع الخاص

■ في رأيكم ما هي التحديات التي يعانها قطاع التأمين على مستوى المنطقة؟

– لا تزال التحديات التي يعانها قطاع التأمين في العالم العربي هي نفسها منذ سنوات عديدة، بالإضافة الى وجود انعكاسات سلبية نتيجة الظروف السياسية والاقتصادية وتراجع اسعار النفط في دول المنطقة، وهذا ما لا ينسحب على الشركات العاملة في دول مجلس التعاون الخليجي التي بإمكانها الاستفادة من الفرص المتوافرة في القطاع الخاص وتعويض خسائرها، خصوصا بعد اطلاق العديد من التأمينات الالزامية فيها.

منذر وهبه (رئيس مجلس ادارة شركة اسيسست اميركا - الشرق الاوسط وشمال افريقيا ASSIST AMERICA- MENA):



مستمرّون في تقديم خدماتنا النوعية والتوسع بقاعدة عملائنا

أكد السيد منذر وهبه استمرار اسيسست اميركا في تقديم خدماتها النوعية وتوسعها في قاعدة عملائها، مذكراً بخدماتها المحلية والعالمية وبتعاملها المحصور بشركات التأمين.

مكانة وريادة

■ ما هي أبرز التطورات التي شهدتها شركتكم خلال هذه السنوات الأخيرة، وما الذي قدمتموه للسوق؟

– شهدت الشركة خلال السنوات الماضية وحتى الساعة تقدماً مستمراً وتوسعاً في قاعدة عملائها، ويعود ذلك لتوفيرها خدمات متنوعة وفريدة من نوعها وآخرها خدمة «الرأي الطبي الثاني» (SECOND MEDICAL OPINION)، وثمة سعي من إدارتها للاستمرار في تقديم مثل هذه الخدمات التي رسخت مكانتها وريادتها بين الشركات المثيلة.

خدمات محلية وعالمية

■ في رأيكم ما هي أسباب زيادة أعداد شركات تقديم خدمات الطوارئ والمساعدة في المنطقة العربية خلال السنوات الماضية؟

– تعود أسباب تأسيس مثل هذه الشركات الى زيادة الطلب على خدمات الطوارئ EMERGENCY SERVICES والمساعدة ASSISTANCE من قبل شركات التأمين، إلا ان الخدمات المقدمة تختلف من حيث تلبية احتياجاتها ومتطلبات السوق المحلية أو العالمية.

أما بالنسبة إلينا فنقدم خدمات محلية وعالمية، وأكثر ما يميزنا عن مثيلاتها من الشركات أننا نتعامل حصرياً مع شركات التأمين ونقدم خدماتنا للمؤسسات والأفراد عبرها. ■

Yemeni Qatari Insurance
Clear Vision

اليمنية القطرية للتأمين
رؤية واضحة



www.yqinsurance.com

Tel: 967 1 448 340 / 1 / 2, Fax: 967 1 448 339

E-mail: info@yqinsurance.com

Sana'a Trade Center, Algeria St.

Sana'a - Yemen, P.O. Box: 2222

ألكسندر ماتوسيان (رئيس مجلس إدارة شركة المشرق للتأمين AL MASHREK):

على المشاركين في المؤتمرات التوصية بإصدار تشريعات وأنظمة متكاملة تراعي قطاع التأمين وتحيط بكل جوانبه



دعا رئيس مجلس إدارة شركة المشرق للتأمين وإعادة التأمين AL MASHREK ألكسندر ماتوسيان المشاركين في مؤتمرات التأمين إلى إصدار توصيات تتضمن نشر الوعي لدى المواطنين وحوافز وتسهيلات لعمليات الدمج ما بين الشركات، والطلب من السلطات التشريعية وهيئات التأمين إصدار تشريعات وأنظمة متكاملة تراعي قطاع التأمين وتحيط بكل جوانبه، مبدئياً تفاؤله بعودة الأوضاع إلى طبيعتها في بعض دول المنطقة بما يبشر بنتائج أفضل تحققها الشركات العربية.

تشريعات وأنظمة متكاملة تراعي قطاع

التأمين وتنظمه وتحيط بكل جوانبه.

انعكاسات سلبية على التأمين

■ هل أنتم راضون عن النمو الذي تسجله أسواق التأمين العربية، وهل يمكن في رأيكم لهذه الأسواق ان تحقق نتائج أفضل وكيف؟

– سبق وعرضنا للوضع العام في بعض الدول العربية والذي ينعكس بسلبياته على مختلف القطاعات وفي مقدمها قطاع التأمين، لذا فإن قلة من أسواق المنطقة لا تزال تحتفظ بقوتها وحيويتها في وقت يعاني العديد من الأسواق مشكلات كبيرة تعوق تحقيق معدلات نمو طبيعية. أما وفي حال عودة الأوضاع إلى طبيعتها فإن الإنطلاقة ستكون مبشرة بنتائج أفضل للشركات العربية، خصوصاً بعد تجربتها منتجات وبرامج جديدة أضحت في صلب نتائجها الفنية ونشاطها التسويقي. ■



لطالما آمنا بضرورة تكاتف الشركات العربية وتضامنها والعمل يداً واحدة



– لطالما آمنا في شركتنا بضرورة تكاتف الشركات العربية وتضامنها والعمل يداً واحدة في سبيل اعلاء شأن صناعة التأمين العربية، ولطالما دعونا المشاركين في كل المؤتمرات التأمينية إلى إيلاء الاهتمام الكافي للموضوعات التي يتطرقون إليها ويناقشونها خلال فعاليات هذه المؤتمرات، وان يعملوا على إصدار توصيات مواكبة للتطور العلمي والتقنيات وتحديد تلك المستخدمة في قطاعات التأمين، إلى جانب الطلب من السلطات التشريعية وهيئات التأمين إصدار

حوافز للدمج

■ ما أبرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في المنطقة؟

– التحديات كبيرة ومتشعبة تبدأ بالأوضاع السياسية والأمنية المتدهورة في بعض دول المنطقة ولا تنتهي بتنافس الشركات في ما بينها والمضاربة بأسعار الأقساط، إلى جانب مشكلة التحصيل التي تعترض غالبية الشركات نظراً للأوضاع المتردية، ناهيك عن تحدي التشريعات والقوانين الواجب إصدارها مواكبة للتطورات التكنولوجية في قطاع التأمين والتي من الضروري تضمينها أنظمة تراعي نشر الوعي التأميني لدى المواطنين وحوافز وتسهيلات لعمليات الدمج في ما بين الشركات.

أنظمة متكاملة

■ هل لديكم رسالة معينة ترغبون في أن ننقلها على صفحاتنا إلى المشاركين في مؤتمر الـ GAIF؟

عماد عبد الخالق (مدير عام شركة التأمين الأردنية JIC):

الاندماج والاستحواذ حل أمثل للمنافسة في السوق المحلية

عضو مجلس الإدارة المدير العام لشركة التأمين الأردنية JIC عماد عبد الخالق ذكر بمعاونة سوق التأمين الأردنية ومشكلاتها، وكرر مطالبته بعمليات الاندماج والاستحواذ حلاً أمثل، واجداً أن هناك نقصاً معرفياً لدى المواطنين في فهم التأمين ضد الاعتداءات الإلكترونية، مبدياً أسفه لحضور الشركات الخليجية الخجول في مؤتمر الـ GAIF.



المنتج وكيفية تطبيقه، بمعنى أن هناك نقصاً معرفياً داخل المجتمع في ما يتعلق بالمنتجات الحديثة.

■ كيف تقيمون فعاليات الدورة الحادية والثلاثين لمؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين ٢٠١٦؟

– كان المؤتمر هذا العام ممتازاً ومنظماً بشكل جيد، ولكن للأسف هناك العديد من الشركات الخليجية لم تشارك، في حين كنا نأمل بمشاركة العدد الأكبر من الشركات العربية. ■

كما والمطلوب أيضاً تعزيز دور إدارة التأمين في وزارة الصناعة والتجارة الأردنية لتحسين أوضاع السوق في ظل هبوط حاد للأسعار وصل إلى ما بين ٤٠ و ٦٠ في المئة، في وقت نتمسك في شركة التأمين الأردنية بأسعارنا المبنية أساساً على نوعية المنتجات والخدمات التي نقدمها.

نقص معرفي

■ كيف تنظرون إلى التأمين ضد الأخطار الإلكترونية CYBER ATTACKS؟

– يعد التأمين ضد الاعتداءات الإلكترونية من المنتجات المهمة والمبتكرة التي ظهرت مؤخراً، ولكن المشكلة في هذا النوع من المنتجات أن المواطنين لا يملكون المعلومات الكافية لفهم هذا

الاندماج والاستحواذ

■ في رأيكم، ما هي التحديات التي تعانيها صناعة التأمين في المنطقة عموماً والأردن تحديداً؟

– نعاني منذ سنوات عديدة من التحديات والمشكلات نفسها المتمثلة في المنافسة الحادة والشرسة نتيجة العدد الكبير لشركات التأمين والوساطة وإعادة داخل السوق الأردنية مما أدى إلى هبوط أسعار التأمين وتدني هامش الربح الفني.

ولطالما نادينا بعمليات الاندماج والاستحواذ بين شركات التأمين كحل أمثل، إضافة إلى إصدار قوانين من شأنها تنظيم السوق ورعايتها بشكل أفضل.



MARINE Insurance

Did you know?

Piracy Insurance is excluded from your Hull and Machinery cover?

Call us to explain +961 | 489 555
info@premiumbroking.com

INTERNATIONAL REINSURANCE CONSULTANTS

premium | BROKING HOUSE S.A.L.
info@premiumbroking.com | www.premiumbroking.com

premium | FRANCE S.A.R.L.
info@premiumfr.eu | www.premiumfr.eu



رشيد الهباب (مدير عام شركة التأمين العربية - الأردن):

الـ GAIF جيد ومحقق للتواصل بين شركات التأمين العربية ونظيراتها المعيدة ووسطاء الإعادة العالمية



مدير عام «شركة التأمين العربية» رشيد الهباب رأى في الظروف الصعبة التي تمر بها المنطقة تحدياً أكبر، ولاحظ بداية تحول نحو التأمين الرقمي فيها، كاشفاً عن تغييرات واسعة داخل الشركة على مستوى الجهاز الوظيفي واعتماد سياسة انفتاح جديدة، متوقعاً المزيد من النتائج الايجابية بنهاية العام الجاري، واصفاً الـ GAIF بالجيد والمحقق للتواصل بين شركات التأمين العربية مع نظيراتها المعيدة ووسطاء الإعادة العالميين.

بداية التحول نحو التأمين الرقمي

■ ينعقد مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين الـ GAIF هذا العام تحت عنوان «التحديات المستقبلية لشركات التأمين وإعادة التأمين العربية»، في رأيكم ما هي هذه التحديات وما الذي تقترحونه لحلها؟

– تعتبر هذه التحديات بالدرجة الاولى سياسية واقتصادية، إضافة الى المنافسة الحادة التي تشهدها مختلف الأسواق، إلا انه يبقى التحدي الأكبر الظروف الصعبة التي تمر بها المنطقة والتي تنعكس سلباً على أسواقها وتؤخر ايجاد الحلول.

■ أين تجدون منطقة الشرق الأوسط من مفهوم «التأمين الرقمي»؟

– لا تزال المنطقة في بداية التحول نحو التأمين الرقمي، وقد بدأنا نلاحظ طلباً على تغطياته داخل الأسواق، وذلك بالتعاون مع بعض شركات الإعادة المتخصصة في هذا المجال.

نتائج مضاعفة

■ ما هي آخر المستجدات التي شهدتها شركتكم؟

– شهدت الشركة تغييرات واسعة على مستوى الجهاز الوظيفي واعتماد سياسة انفتاح جديدة على الأسواق، من أهدافها زيادة الحصة السوقية وتحقيق الربحية الفنية. من جهة أخرى، حققت الشركة نتائج جيدة خلال الربع الأول من هذا العام بزيادة ثلاثة أضعاف عن النتائج المحققة خلال الفترة نفسها من العام الماضي. وفي هذا السياق نطمح للمزيد من الأرقام الايجابية بنهاية العام الحالي.

فرصة للتواصل مع شركات الإعادة

■ كيف تقيمون فعاليات مؤتمر الـ GAIF لهذا العام وما المطلوب لتطويره؟

– إنه مؤتمر مهم جداً كونه يتيح الفرصة لالتقاء شركات التأمين العربية في ما بينها من جهة، والتواصل مع شركات الإعادة ووساطة الإعادة العالمية من جهة أخرى. هذا وينعقد المؤتمر خلال فترة حساسة تشهدها المنطقة، في وقت تأمل الأوساط العاملة في صناعة التأمين تحسن الأوضاع السياسية والاقتصادية في المنطقة العربية، بما ينعكس إيجاباً على نشاط شركات التأمين المحلية. ■

أحمد طباجة

(رئيس شركة ترست كومباس للتأمين TRUST COMPASS - لبنان):

ماضون في استكمال البرج الخاص بالشركة



رئيس مجلس إدارة شركة ترست كومباس للتأمين أحمد طباجة رأى أن الحلول المطلوبة للتحديات التي تعترض قطاع التأمين في المنطقة العربية سياسية، وأكد مضي الشركة في مشروعها بناء البرج الخاص بها، مطمئناً الى وضعها الجيد.

حلول سياسية

■ في رأيكم، ما هي أبرز التحديات التي تواجه شركات التأمين وإعادة التأمين العربية، وما الذي تقترحونه من حلول لها؟

– تعتبر المشكلات السياسية والأمنية أهم التحديات التي تعترض قطاع التأمين في المنطقة العربية، وبالتالي فالحلول المطلوبة سياسية بالدرجة الأولى.

■ أين تجدون موقع منطقة الشرق الأوسط من «التأمين الرقمي»؟

– لا تزال المنطقة العربية تعيش في مراحل غير متقدمة، في ما يتعلق بموضوع التأمين الرقمي وتطبيقه.

استكمال البرج الخاص

■ ما هي آخر تطورات شركة ترست كومباس للتأمين؟

– تمضي الشركة في مشروع استكمال عملية بناء البرج الخاص بها وقد أصبحنا في مراحل متقدمة، على أمل الانتهاء من عملية البناء خلال السنتين المقبلتين على أبعد تقدير، وبالنسبة لنشاطنا التأميني فيمكن وصفه بالجيد برغم ان العام الحالي يعترضه الكثير من المعوقات. ■

محمد عبدالله (مدير عام شركة قناة السويس للتأمين SUEZ CANAL - مصر)؛

على الجميع بذل الجهود لتطوير التأمين الرقمي

مدير عام شركة قناة السويس للتأمين SUEZ CANAL محمد عبدالله اعتبر ان التحدي الأكبر امام شركات التأمين العربية المشكلات والأزمات التي تشهدها دولها، وابدى تفاؤلاً بالاتفاقيات المعقودة بين هذه الشركات، داعياً الى بذل المزيد من الجهود ومن جميع الأفرقاء لتطوير التأمين الرقمي، مطمئناً الى نتائج الشركة الجيدة.

حلول لاجتياز المرحلة

■ في رأيكم ما التحديات التي تواجه المنطقة وماذا تقترحون من حلول لها؟

– المعروف ان التحدي الأكبر الذي يعترض شركات التأمين العربية يكمن في المشكلات والأزمات التي تعصف بالمنطقة والتي أثرت سلباً على اقتصادات الدول العربية وقطاعاتها التأمينية، وبالتالي ثمة ضرورة للعمل على كيفية النهوض بهذه الاقتصادات في ظل الظروف السياسية والاقتصادية الضاغطة، وفي اعتقادي ان الاتفاقيات الموقعة بين شركات التأمين العربية من شأنها ايجاد الحلول المناسبة لاجتياز المرحلة الصعبة.

جهود جميع الأفرقاء

■ أين موقع المنطقة العربية من مفهوم «التأمين الرقمي»؟

– اقل ما يقال اننا في الدول العربية لم نصب بعد التطور المطلوب في مجال التأمين الرقمي، وهذا يتطلب بذل المزيد من الجهود ومن جميع الأفرقاء برغم بروز بعض المحاولات الجادة في الكثير من الاسواق العربية من بينها السوق المصرية. ■ ما هي آخر التطورات في شركتكم؟

– حققت الشركة منذ بداية هذا العام حتى الآن نتائج ايجابية جداً، بالإضافة الى نسب ارباح جيدة. نتمنى مع نهاية العام ٢٠١٦ الوصول الى هدفنا تحقيق مستوى الارباح المرجح. ■

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب

(AWRIS)

36 عاماً في خدمة شركائه الأعضاء

الآن :

عضوية 177 شركة في 18 دولة
تغطية أخطار:
- الحرب للبضائع وأجسام السفن
- الحرب لأجسام الطائرات
- الإرهاب والتخريب
- العنف السياسي
- الحرب للنقل على اليابسة
- الحرب ضد الأشخاص



ابتداءً بـ :-

عضوية 27 شركة في 7 دول
تغطية أخطار:
- الحرب للبضائع وأجسام السفن

ثم :

عضوية 43 شركة في 14 دولة
تغطية أخطار:
- الحرب للبضائع وأجسام السفن
- الحرب لأجسام الطائرات
- الإرهاب والتخريب

حامد مبروك (الرئيس التنفيذي لشركة WILLIS TOWERS WATSON - شمال افريقيا)؛

ضرورة تطوير منتجات التأمين بما يضمن تسويقها بطرق تقنية



اعتبر الرئيس التنفيذي لشركة WILLIS TOWERS WATSON في شمال افريقيا حامد مبروك ان الوقت مناسب لترويج وبيع تغطيات العنف السياسي، وشدد على ضرورة تطوير منتجات التأمين بما يضمن تسويقها بطرق تقنية، رابطاً نمو قطاع التأمين العربي بتوسيع حجم التبادل بين الشركات.

تسويق المنتجات بطرق تقنية

■ **البيان** في رأيكم ما أبرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في المنطقة؟

– تكمن ضمن الأجواء التي نعمل فيها العديد من الفرص من أجل نشر الوعي التأميني، لا سيما أنه الوقت المناسب للقيام بذلك وبيع التغطيات التي لا يحتاجها العملاء خلال الأوضاع المستقرة، مثل تغطيات العنف السياسي وغيرها مما ينعكس نمواً ايجابياً للسوق.

■ أين نحن من التأمين الرقمي في المنطقة؟

– ما زلنا نحبو ونخطو خطوات صغيرة في ما يتعلق بالوصول الى استخدام تقنيات الإنترنت لخدمة التأمين، ففي مصر مثلاً، اخترقت وسائل التواصل الاجتماعي حياة

المصريين خلال السنوات الخمس الأخيرة، في حين استغرق قطاع التأمين مدة ٢٠ سنة لتحقيق التأثير الذي أحرزته هذه الوسائل، وبالتالي لا بد من تطوير منتجاتنا من أجل تسويقها بطرق تقنية وتكنولوجية متطورة ضماناً لاستمرارنا ونمونا في السوق.

نمو حجم التبادل بين الشركات

■ ما هي آخر التطورات التي طرأت على شركتكم؟

– تقدم شركة WILLIS TOWERS WATSON حالياً خدمات على نطاق أوسع من تلك التي كانت تقدمها شركة غراسافوا GRAS SAVOYE أو شركة ويليس WILLIS، اذ انها توفر إستشارات في مجالات عديدة من بينها الموارد البشرية والخدمات الإكتوارية وخدمات

الإستشارات الإستراتيجية الى جانب عملها في مجال وساطة التأمين والإعادة.

■ كيف تقيمون فعاليات مؤتمر الإتحاد العام العربي للتأمين ٢٠١٦؟

– لا بد أن يتجاوز قطاع التأمين العربي الظروف السياسية لأن قوته تكمن بالتكاتف وتبادل الأخطار في ما بين شركات القطاع أكثر منه مع الشركات الأجنبية. لذا، فإن القطاع لن يشهد نمواً ما لم يحصل نمو أكبر لحجم التبادل بين شركات القطاع. ■

بيار تلحمي (مدير عام شركة BEIRUT LIFE)؛

قوانين التأمين في لبنان قديمة العهد ولا تتيح للشركات الانطلاق نحو الأسواق العالمية

عضو مجلس إدارة شركة BEIRUT LIFE ومديرها العام بيار تلحمي رأى ضرورة احلال السلام في المنطقة للانطلاق في إعادة عملية البناء والإعمار ويجاد الفرص الإستثمارية، واستبعد ان تتمكن المنطقة العربية من استيعاب التحول الرقمي في قطاعات التأمين، معتبراً قوانين التأمين في لبنان قديمة العهد ولا تتيح للشركات الانطلاق نحو الأسواق العالمية.



الفرص الاستثمارية، مع العلم ان الدول العربية تملك القدرات كافة لإعادة إعمار بلادها وجذب الاستثمارات من جديد. نأمل بالتوصل الى حلول لكل المشكلات والأزمات وفي أقرب وقت.

■ كيف تصفون موقع المنطقة العربية من مفهوم «التأمين الرقمي»؟

– لا تزال المنطقة العربية على مسافة بعيدة من التأمين الرقمي، خصوصاً ان الأنظمة العربية لم تتمكن بعد من استيعاب هذا التحول. وفي ما خص السوق اللبنانية فلا تزال شركات التأمين وللأسف مقيدة بالقوانين البالية والتي لا تتيح لها فرصة الانطلاق نحو الأسواق العالمية.

■ **البيان** ينعقد مؤتمر الإتحاد العام العربي للتأمين الى GAIF هذا العام تحت عنوان «التحديات المستقبلية لشركات التأمين والإعادة العربية». في رأيكم ما هي هذه التحديات وما الذي تقترحوه من حلول لها؟

– تعاني المنطقة منذ أربع سنوات ظروفاً سياسية وأمنية صعبة أدت الى خسائر ضخمة على مستوى الإقتصاد العربي ككل، وقد شكلت تحدياً كبيراً إذ نتج عنها عجز مالي على صعيد الدول وضائقة مالية لدى الأفراد كان لهما الأثر السلبي الكبير على صناعة التأمين عموماً. ومما لا شك فيه ان الحلول مرتبطة بإحلال السلام في المنطقة ودخولها في مرحلة جديدة عنوانها انطلاق عملية البناء والإعمار ويجاد

د. وليد زعرب (مدير عام الشركة الاردنية الفرنسية للتأمين JOFICO - الاردن):

تخطى هامش الملاءة ١٥٠٪ الى جانب متانة وضع الشركة المالي وموقعها ومكانتها



عضو مجلس الادارة المدير العام للشركة الاردنية الفرنسية للتأمين JOFICO الدكتور وليد زعرب اعتبر ان الاحداث الجارية في المنطقة العربية اكبر تحد لقطاع التأمين، ودعا الى نشر الوعي التأميني لدى المواطنين، مفاخرا بموقع الشركة ومكانتها وتمايزها بفريق عملها ذي الكفاءة العالية.

نشر الوعي التأميني

■ في رأيكم، اين هي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا من موضوع «التأمين الرقمي»؟

– لا تزال المنطقة بعيدة عن التأمين الرقمي وتحتاج للكثير من التطور في مفهومنا للتأمين، اضافة الى ضرورة نشر الوعي التأميني لدى المواطنين قبل الدخول في عملية تطبيق التأمين الرقمي.

■ ما هي آخر التطورات في شركتكم؟

– تعمل الشركة وفق الانظمة والتعليمات والقوانين الصادرة عن ادارة التأمين في وزارة الصناعة والتجارة الاردنية، وقد تخطى هامش ملاءتها نسبة ١٥٠ في المئة، الى جانب متانة

ارتباط الاقتصاد بالسياسة

■ ينعقد مؤتمر الـ GAIF هذا العام تحت عنوان «التحديات المستقبلية لشركات التأمين واعادة التأمين العربية». في رأيكم ما هي هذه التحديات وماذا تقترحون من حلول لها؟

– معظم التحديات التي تعانيتها المنطقة سياسية ولها انعكاساتها السلبية على الوضع الاقتصادي العام، بحيث ان اقتصادات الدول العربية مرتبطة بالسياسة سواء الداخلية او الخارجية. ناهيك عن ان الاحداث الدائرة في منطقتنا تشكل اكبر تحد لقطاع التأمين نظرا لتأثر حركة التبادل التجاري بين الدول العربية الرافدة لقطاع التأمين.

وضعها المالي وموقعها ومكانتها في السوق المحلية. بالاضافة الى تمايزها بفريق عملها ذي الكفاءات العالية المساهمة في ارتقائها وازدهارها. ■

City Reinsurance Brokers

Contact: Robert Jenevician
P.O.Box 815473 Amman 11180 Jordan
Um Uthaina, Arteerya Street, Al Nibal Building, 1st Floor
Telephone: +962 6 5527157 / 5527156 • Facsimile : +962 6 5526183
E-mail: city@globalone.com.jo

يوسف بن ميسية (الرئيس والمدير العام للشركة الجزائرية للتأمينات CAAT ASSURANCE) :



الشركات العربية بحاجة إلى التعاون في ما بينها و تقديم منتجات جديدة

يرى الرئيس المدير العام للشركة الجزائرية للتأمينات CAAT ASSURANCE السيد يوسف بن ميسية أنه من شأن مؤتمرات الاتحاد العام العربي للتأمين المساعدة على تبادل الخبرات بين الأسواق ودعم الروابط بين هيئات التأمين العربية والتنسيق في ما بينها والمساهمة في تطور الشركات على المستوى التكنولوجي والتقني. ومن أبرز التحديات التي تواجهها شركات التأمين العربية تكثيف التعاون والتنسيق في ما بينها وتقديم منتجات جديدة تتناسب مع متطلبات السوق العربية. كما يكشف السيد يوسف بن ميسية عن تحقيق شركة كات نمواً بنسبة ٥ في المائة عام ٢٠١٥ والذي يعتبره مؤشراً إيجابياً.

بينها، كما نلاحظ أن استخدامها يختلف من سوق لأخرى، إذ وصلت بعض الأسواق العربية إلى مراحل متقدمة في هذا الموضوع مقارنة بأخرى، وأضحى في مستويات متقدمة وهي تبذل الكثير من الجهود في هذا المضمار.

٥ في المئة نمو

■ ما هي آخر مستجدات شركة كات للتأمين؟

– بالرغم من الأزمة الاقتصادية التي مرت على البلدان المنتجة للبترول والغاز سنة ٢٠١٥ استطاعت سوق التأمين الجزائرية أن تحقق نمواً طفيفاً قدر بـ ٢ في المئة، أما بالنسبة لشركة كات فقد وصلت نسبة نموها عام ٢٠١٥ إلى ٥ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٤، حيث قدر حجم أعمالها بـ ٢١ مليار دينار جزائري، مقارنة بـ ٢٠ ملياراً عام ٢٠١٤ ليتعدى بذلك الأهداف المتوقعة، وهذا راجع أساساً إلى إستراتيجية الشركة لمواجهة الأزمة الاقتصادية وطريقة التأقلم والتعامل معها إضافة إلى ديناميكية النشاط التجاري وتوازن المحفظة، دون أن ننسى ثقة ووفاء الزبائن نتيجة نوعية الخدمات المقدمة والتي ترقى إلى مستوى تطلعاتهم.

أما بالنسبة لسنة ٢٠١٦ فإن المؤشرات الحالية متفائلة وتوحي إلى نتائج إيجابية على أمل تحقيق نتائج أفضل مع نهاية السنة. ■

تعدت شركة CAAT الاهداف المتوقعة وبلغ حجم اعمالها ٢١ مليار دينار جزائري

إن قطاع التأمين بحاجة إلى دعم على المستوى التنظيمي عن طريق تحديث وتطوير القوانين والتشريعات، كما يجب تكثيف التعاون والتنسيق بين أجهزة الرقابة على مستوى كل دولة، حيث يتميز قطاع التأمين العربي بنمو متزايد وقدرات تنافسية عالية مما ينعكس إيجاباً على رفع قدرات الشركات العربية في تحمل أكبر قسط ممكن من المخاطر والحفاظ على حصة السوق العربية وحجم تداول الأعمال.

تفاوت تكنولوجي

■ كيف تقيمون واقع قطاع التأمين في المنطقة في ما يتعلق باستخدام التقنيات الحديثة؟

– أعتقد أن استعمال التكنولوجيات والتقنيات الحديثة من شأنها ضمان قاعدة بيانات لشركات التأمين العربية وتسهيل عملية التواصل في ما

ضرورة التعاون بين الشركات

■ ما الرسالة التي توجهونها للمشاركين في مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين هذا العام؟

– تعتبر المؤتمرات التي ينظمها الاتحاد العام العربي للتأمين مرة كل عامين ذات أهمية كبرى في ما يخص تبادل المعلومات والخبرات بين الشركات ومختلف الأسواق، إلى جانب إتاحتها فرص عقد إجتماعات ولقاءات بين العديد من شركات التأمين وإعادة التأمين العربية وكذلك وسطاء إعادة التأمين، يضاف إلى ذلك ان هذه المؤتمرات تتناول قضايا مهمة في عالم التأمين وتعمل على ايجاد الحلول المناسبة لها، لذا وجب تشجيع انعقاد مثل هذه اللقاءات باستمرار، إذ من شأنها المساهمة في تطور الشركات تكنولوجياً وتقنياً.

■ في رأيكم، ما هي التحديات التي يعانيتها قطاع التأمين في عالمنا العربي؟

– إن الواقع الاقتصادي الحالي يفرض علينا رفع التحديات التي تفرزها تطورات المنطقة العربية والعالمية أيضاً، حيث يواجه قطاع التأمين في العالم العربي تحديات اقتصادية تتمثل في حتمية تكثيف التعاون بين شركات التأمين وإعادة في الأسواق العربية وضرورة تقديم منتجات تأمينية جديدة تلبي احتياجات العملاء وتواكب المخاطر التي تعصف بالمنطقة.



نشاركك أهلكم ونحى ممتلكاتك

مصر للتأمين

مصر للتأمين

توفر التغطيات التأمينية للممتلكات والمسؤوليات والمشاريع والعملاقة
(حريق - سطو - نقل - أجسام سفن - سيارات - طيران - بترول -
هندسي - حوادث متنوعة - حماية الأسرة ومسكنها - طبي)

call center 19114

www.misrins.com.eg

شركة تابعة مساهمة مصرية خاضعة لأحكام القانون رقم ١ لسنة ١٩٨١ وتعديلاته وحاصلة على ترخيص رقم (١) من الهيئة العامة للرقابة المالية

حسين ملوك (شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE):

نعمل على زيادة حصتنا في الأسواق العربية والسوق اللبنانية بالاكْتِتاب في برامج جديدة مربحة



جديد شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE سلة ترقبات وإعادة هيكلة الدائرة الفنية وتوزيع المسؤوليات والصلاحيات بما يتلاءم ومتطلبات العمل التأميني وتلبية احتياجات العملاء. نائب المدير العام في الشركة حسين ملوك وفي مقابلة مع «البيان الاقتصادية» أوجز خطة النهوض بها بزيادة حصتها في الأسواق العربية والسوق اللبنانية من خلال الاكْتِتاب في برامج جديدة مربحة، وكشف عن سعي لتحسين درجة تصنيفها. ورأى ملوك أن شركات التأمين العربية تعاني الطاقة الاكتتابية الفائضة والمنافسة مع الشركات الأجنبية المحنكة لأسواقنا، مشدداً على الانفتاح على أسواق جديدة والتوسع في أنشطة الخدمات المساندة لقطاع التأمين تعويضاً عن النتائج السلبية التي تعرضت لها شركات التأمين المباشر وأثرت على محفظة «الإعادة العربية»، مبدياً عدم الرغبة في التوسع بالتأمين الصحي.

الانفتاح على أسواق جديدة

■ ما كانت انعكاسات النتائج السلبية التي تعرضت لها شركات التأمين المباشر في معظم الأسواق العربية على شركات الإعادة العربية وبما فيها الإعادة العربية؟

– تعاني شركات التأمين العربية الطاقة الفائضة والمنافسة مع الشركات الأجنبية التي باتت تحتكر أسواقنا وكذلك تأثير أحداث المنطقة العربية وقلة الوعي التأميني ونقصاً في المهارات الفنية، ما يدفعها إلى الإعتماد على الأرباح التي تحققها من الإستثمارات لتغطية خسائرها الفنية، كما تعاني هذه الشركات عدم التنوع في أعمالها التي لا تتخطى حدود المنطقة العربية ما يعرضها إلى تدهور أعمالها في حال وقوع حادث كبير في المنطقة. ناهيك عن ضعف القوانين التي لا زالت تحمي مصالح المؤمن عليهم، الأمر الذي يلزم شركات التأمين تكبد مبالغ طائلة لتغطية الخسائر.

إن النتائج السلبية التي تعرضت لها شركات التأمين أثرت على محفظة الإعادة العربية شأنها شأن الشركات الأخرى، لكنها تسعى لتعويض ذلك من خلال الانفتاح على أسواق جديدة والتوسع في الاستثمار في أنشطة الخدمات المساندة لقطاع التأمين.

في ظل هذه الأوضاع على شركات إعادة التأمين بذل قصارى جهدها للحصول على تصنيف عال، إذ أصبحت درجة التصنيف (A) شرطاً أساسياً لدى العديد من شركات التأمين لإختيار معيدي التأمين لديها.

إعادة هيكلة الدائرة الفنية

■ ما الأثر الذي تركه التأمين الصحي على نتائج

الاكْتِتاب في برامج مربحة

■ بعد توليك مهام نائب المدير العام في شركة إعادة التأمين العربية هل لديك خطة للنهوض بها؟

– بداية أود أن أرحب بكم وأن أشكركم على دعمكم المتواصل لشركة إعادة التأمين العربية، وأغتنمها مناسبة لأسأل الله أن يتغمد مؤسس مجلة البيان الغراء المغفور له بإذن الله المرحوم أنطوان زخور الذي افتقده الجسم الصحفي اللبناني بوسع رحمته وأن يجعل مثواه الجنة. إن خطتنا للنهوض بالإعادة العربية في ظل التحديات العديدة التي تواجه صناعة التأمين وإعادة التأمين هي السعي إلى تنمية المحفظة وزيادة الأنشطة التأمينية من خلال زيادة حصة الشركة في الأسواق العربية والسوق اللبنانية من خلال الإكْتِتاب في برامج جديدة مربحة، ولتحقيق ذلك تقوم الشركة بإعطاء الجهاز البشري فيها ما يستحق من اهتمام وتشجيع وحضه على تنمية معارفه وتطوير ادائه لتقديم أفضل الخدمات لعملاء الشركة، ناهيك عن استمرار السعي لتحسين درجة تصنيف الشركة وهي (B+) التي على الرغم من التأثير السلبي السيادي للجمهورية اللبنانية يعكس ثبات الشركة التاريخي وقوة رسميتها في مواجهة التزاماتها وربحيته المستمرة، وكذلك مضاعفة الجهود لتجاوز النتائج الإيجابية التي اعتادت الإعادة العربية تحقيقها إلى ما هو أفضل، مع عدم اغفال تطوير برامج الحاسب الآلي وآليات الرقابة ومواكبة أحدث وسائل الإتصال والمساهمة في تقديم الخدمات الفنية إلى أسواق التأمين العربية.

الشركة وهل أنتم في صدد التوسع في تقديم تغطيات هذا الفرع أو الحد منها؟

– لم يكن الأثر الذي تركه التأمين الصحي على نتائج الشركة غير إعتيادي. وعلى الرغم من أن الشركة لا ترغب في التوسع في هذا المجال إلا أنها ماضية في تقديم هذه التغطيات خدمة لعملائها وفق المهارات الفنية والتقنية المتوفرة لديها.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم، والتي ترغبون في اطلاع القراء عليها؟

– بعد إنتهاء مدة عقد مدير عام الشركة، قرر مجلس الإدارة مشكوراً ترقيتي إلى رتبة نائب المدير العام، وأرجو من الله أن أكون دائماً محل ثقة المجلس وأن يوفقني في مهامتي الجديدة.

كما قرر مجلس الإدارة ترقية السيد محمد حمود إلى رتبة رئيس الدائرة الفنية والسيد جان ماري إلى رتبة نائب رئيس الدائرة الفنية بالإضافة إلى ذلك ترقية بعض المستحقين من الموظفين إلى رتب أعلى.

وقد رافقت هذه الترقبات إعادة هيكلة الدائرة الفنية وتوزيع المسؤوليات والصلاحيات بحيث تتلاءم ومتطلبات العمل وتلبية احتياجات العملاء على النحو الأفضل. كما تسعى الشركة إلى تطعيم بعض الدوائر في الشركة بكفاءات إضافية جديدة. ■

أمي 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

تأمينك
وأطمئنك

www.assurancesami.com

غسان صعب (الرئيس التنفيذي لشركة ALIG):

نفقنا في المنطقة الى الوعي الكافي في ما يخص التأمين الرقمي



رأى الرئيس التنفيذي لشركة ALIG غسان صعب ان التحدي الأكبر الذي يواجهها يتمثل بالقدرة على الاستمرار بالنمو بنسبة أقل من واحد في المئة، واعتبر التنقيب عن النفط فرصة سانحة للشركات اللبنانية لتوفير التغطيات اللازمة لصناعة التأمين النفطية في لبنان، واجدا اننا نفقنا في المنطقة الى الوعي الكافي في ما يخص التأمين الرقمي، مطالباً منظمي المؤتمرات التأمينية بإقامة ورش عمل تساهم في زيادة الوعي لدى المستهلكين، متوقعا تحقيق نسبة نمو تصل الى ١٠ في المئة.

ارتباط التأمين بالاستقرار الاقتصادي

■ في رأيكم ما أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين في المنطقة؟

■ **البيان** - التحدي الأكبر الذي يواجه الشركات في لبنان هو القدرة على الاستثمار بالنمو بنسبة أقل من واحد في المئة، في حين تبلغ نسبة النمو في الإمارات العربية المتحدة ١٠ في المئة، ما يفرض مقولة ان التأمين مرتبط بمدى استقرار الاقتصاد ونموه مع بذل كل الجهود من قبل الشركات برغم كل الظروف المحيطة. على صعيد آخر تعد مسألة التنقيب عن النفط فرصة سانحة للشركات لتوفير التغطيات اللازمة لصناعة التأمين النفطية في لبنان. إلا ان الأوضاع السياسية تحول دون تمكيننا من تحقيق أي من تطلعاتنا.

الاقتدار الى وعي التأمين الرقمي

■ أين نحن من التأمين الرقمي في المنطقة؟

- نحن من أولى الشركات التي أطلقت تطبيقاً خاصاً بالهواتف الذكية ALIG APP لكن برغم ذلك، ما زلنا نفقنا في المنطقة الى الوعي الكافي في ما يخص موضوع التأمين الرقمي، وما زال أماننا أشواط كبيرة لاستخدام سبل التكنولوجيا التي تساعدنا في أعمالنا وعملياتنا.

■ كيف تقيمون فعاليات مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين ٢٠١٦؟

- لا شك في ان مثل هذه المؤتمرات توسع الآفاق، لا سيما انها توفر فرصاً للإلتقاء بالعديد من الشركات المحلية والخارجية والإستفادة من خبراتها وتجاربها وتبادل الآراء والأفكار معها، لكن من ناحية أخرى تفتقر هذه المؤتمرات الى إقامة ورش عمل تساهم في زيادة الوعي التأميني بهدف تطوير عمل الشركات.

٢٠ في المئة نموا سنويا

■ ما هي آخر التطورات التي طرأت على شركتكم؟

- حققنا نمواً خلال السنتين الأخيرتين بلغت نسبته حوالي ٢٠ في المئة سنوياً، وحالياً نحرص على التقدّم بخطى ثابتة ومدروسة بحيث من المتوقع ان تصل نسبة النمو الى نحو ١٠ في المئة سنوياً. ■

د. هيثم أبو العنين (مدير عام شركة UR - العراق):

ثابتون وراسخون في السوق بفضل اعتمادنا سياسة اختيار عمليات الإكتتاب



لاحظ مدير عام شركة UR الدكتور هيثم أبو العنين اتجاه جمعيات شركات الضمان في الشرق الأوسط لوضع حد لعمليات الإكتتاب السيئ وغير المدروس الذي تقوم به الشركات، واستوحى من هذه الخطوة قيام عمليات دمج وتحرك نحو نشر الوعي التأميني وتحديداً في دولة

الإمارات، متطرقاً الى العوامل المؤثرة على السوق العراقية، مؤكداً ثبات ورسوخ شركة UR في السوق العراقية بفضل اعتمادها سياسة اختيار عمليات الإكتتاب.

عوامل مؤثرة على السوق العراقية

■ في رأيكم ما أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين في المنطقة؟

■ **البيان** - لاحظنا ان نتائج أسواق التأمين الخليجية خلال عام ٢٠١٥ كانت سيئة للغاية بسبب سوء عمليات الإكتتاب، لا سيما بفرع التأمين الصحي حيث أظهرت بعض الشركات الإماراتية نتائج غير مرضية، كما ان فرع التأمين على المركبات لم يكن مبنياً على أسس إكتتابية سليمة، ثم ان العديد من شركات التأمين قبل الأزمة الاقتصادية كانت تعتمد على الدعم الإستثماري لكن بعد الركود الحاصل في السوق تأثرت كثيراً، لذا كان الأجدر بهذه الشركات الإعتماد على الإكتتاب الفني. هذا واتجهت جمعيات شركات الضمان في دول الشرق الأوسط بنهاية ٢٠١٥ والربع الأول من ٢٠١٦ الى وضع حد لعمليات الإكتتاب السيئ وغير المدروس، ما يوحي بقيام عمليات إدماج بين بعض الشركات مع نشر الوعي في الإمارات حيال موضوع الإكتتاب، هذا ونمت نسبة أسعار فرع التأمين على المركبات ٢,٥ في المئة خلال عمليات الإكتتاب، ورغم ذلك هذه النسبة لا تزال ضعيفة ولا تغطي التكلفة التشغيلية للشركات.

أما بالنسبة الى السوق العراقية فهناك العديد من العوامل التي تؤثر عليها سلباً أهمها الإرهاب وتنظيم داعش، أسعار النفط، القضايا السياسية العالقة بين حكومة إقليم كردستان والسلطة المركزية في بغداد، فضلاً عن الأزمات في إقليم كردستان نفسه. لذا، نأمل حصول تعاف في أسعار النفط والتخلص من تنظيم «داعش». ومع ان تحقيق ذلك سيستغرق بعض الوقت إلا أننا متفائلون.

اختيار عمليات الاككتاب

■ ما هي آخر تطورات شركتكم؟

- نعد من الشركات الراسخة والثابتة في العراق ومنذ البداية اعتمدنا سياسة اختيار عمليات الإكتتاب، لذا ولله الحمد حققنا نسبة نمو خلال السنوات الثلاث الأخيرة راوحت بين ١٥ و ٢٠ في المئة. ■



Head Office:
Maçka Caddesi No:35 Şişli 34367 İstanbul, TURKEY
Phone: +90 (212) 231 47 30
info@millire.com

Singapore Branch Office:
4 Battery Road #20-01, Bank of China Building SINGAPORE 049908
Phone: +65 6499 9340
singapore@millire.com

www.millire.com



خالد أبو نحل (معهد التأمين العربي):

على شركات التأمين اختيار إداريين ذوي خبرة وكفاءة فنية

رئيس هيئة مديري معهد التأمين العربي الأردني وعضو مجلس إدارة ونائب رئيس مجلس الأمناء في معهد التأمين العربي خالد أبو نحل سلط الضوء على التحديات التي تعانيها شركات التأمين العربية، ودعا إلى اختيارها فريقاً من الإداريين ذوي خبرة وكفاءة فنية ومعرفة في العمل التأميني والتسعير وتسيير المطالبات، مؤكداً أن معهد التأمين العربي أثبت موقعه في السوق العربية، آملاً أن ترتفع وتيرة الطلب على خدماته التدريبية.

إدارة كفية



■ في رأيكم، ما هي أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين في المنطقة؟

– تواجه الشركات العربية تحديات تتمثل بكيفية تحقيق الربحية من أعمالها الفنية وسط بيئة تنافسية وعائد محدود على الإستثمار بسبب عدم إستقرار الأوضاع خلال السنوات الأخيرة، وبيئة استثمارية غير محفزة. أضف إلى ذلك، أن نسبة الإخترق التأميني المتدنية لا تشجع هي الأخرى على تحقيق الربحية المرجوة، ما يفرض إختيار إداريين ذوي خبرة وكفاءة فنية ومعرفة في العمل والتسعير وتسيير المطالبات بحرفية ومهنية.

■ أين نحن من التأمين الرقمي في المنطقة؟

– لا شك في أنه باستخدامنا للتكنولوجيا نقوم بتفعيل المطالبات الأساسية لكن من الناحية التسويقية لم نستطع القيام بما فعلته أسواق متطورة أخرى، وبالتالي لا بدّ أن نصعد السلم

نأمل أن ترتفع وتيرة الطلب على خدماتنا التدريبية



التنظيم، ثم أن الجلسات جاءت فعالة مع توافر وسائل الراحة والرفاهية للمشاركين.

■ ما آخر التطورات التي طرأت على معهد التأمين العربي؟

– برغم كل الظروف غير المستقرة في المنطقة، أثبت المعهد موقعه في السوق العربية لا سيّما خلال السنتين الأخيرتين، حيث يقدم برامج ذات نوعية جيدة ومختلفة عن غيره من المعاهد. نأمل أن ترتفع وتيرة الطلب على الخدمات التدريبية التي نقدمها، ويعتمد ذلك بالدرجة الأولى على عملية التسويق، لذا خلال الفترة المقبلة سيتم تعيين رئيس تنفيذي للمعهد من أجل العمل على توسيع خدماته، وزيادة إيراداته تحقيقاً للنمو المطلوب. ■

درجة درجة وأن نتعامل مع المسألة بموضوعية وعدم الإسراف في الإستثمار في مشاريع كبيرة لبناء هيكلية تتعامل بالرقمية، غير قادرين على تسويقها بواسطة التكنولوجيا أو التطبيقات المختلفة.

برامج ذات نوعية جيدة

■ كيف تقيمون فعاليات مؤتمر الإتحاد العام العربي للتأمين ٢٠١٦؟

– برغم أن عدد الحضور لم يكن بالمستوى المتوقع إلا أن المؤتمر بالإجمال جيد من ناحية

مختار نوري (رئيس شركة CASH ASSURANCE - الجزائر):

نعول على التأمين الرقمي لإيصال التغطيات إلى أكبر عدد ممكن من المواطنين وبأسعار مناسبة

رأى رئيس مجلس إدارة شركة CASH ASSURANCE ومديرها العام مختار نوري «إننا في الجزائر بحاجة إلى توطيد أواصر التعاون مع بقية الدول العربية باعتبار أن صناعة التأمين أضحت ذات طابع عالمي تتأثر بالمشاريع الضخمة القائمة بين البلدان»، مبدياً طموحه لتطوير منتجات الشركة وبرامجها وتعزيز مهارات موظفيها.



■ هل لديكم رسالة معينة ترغبون في أن ننقلها على صفحاتنا إلى المشاركين؟

– تضم السوق الجزائرية شركات تأمين مليئة وقادرة بدأت بتعزيز موقعها في المحيطين العربي والإسلامي، لكننا في الجزائر بحاجة إلى توطيد أواصر التعاون مع بقية الدول العربية باعتبار أن صناعة التأمين أضحت ذات طابع عالمي تتأثر وتتفاعل مع المشاريع الضخمة القائمة بين البلدان، وصولاً إلى تحقيق نتائج مرضية للجميع.

■ من المعروف أن هناك تداخلاً بين قطاعي التكنولوجيا والتأمين، في رأيكم أين موقع قطاع التأمين اليوم من هذا الموضوع؟

– لمفهوم التأمين الرقمي أهمية كبرى. ولكن في ما يتعلق بالدول العربية عموماً والجزائر خصوصاً لا تزال التأمينات الفردية محدودة، مقارنة بالتغطيات المتوفرة للشركات والمؤسسات. لذا من المتوقع أن يشكل التأمين الرقمي أداة لإيصال التغطيات إلى أكبر عدد من المواطنين وبأسعار مناسبة.



■ كيف تقيمون نتائج شركة CASH ASSURANCE خلال العام ٢٠١٥، وما هي آخر التطورات فيها؟

– يمكن وصف العام ٢٠١٥ بالسنة العادية على الرغم من التراجع في حجم أقساط السوق نتيجة تقلص عدد المشاريع. ولكننا نطمح خلال العام ٢٠١٦ إلى تطوير منتجاتنا وخدماتنا والتركيز على تعزيز مهارات موظفينا، بالإضافة إلى افتتاح وكالات لتسويق أفضل لمنتجاتنا وبرامجنا، مع العمل على إدخال التقنيات الرقمية في نشاطنا التأميني. ■

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

إيلي طربيه (مدير عام شركة CLA للتأمين - لبنان):

لا يزال أماننا أشواط لتطبيق التأمين الرقمي في المنطقة



شرح مدير عام شركة CLA للتأمين التابعة لبنك الإعتدال اللبناني إيلي طربيه التحديات التي تحقّق بقطاع التأمين في المنطقة ولبنان، ورأى أنه لا يزال أماننا أشواط لتطبيق التأمين الرقمي، رابطاً مستقبل التأمين بالتكنولوجيا، واصفاً فعاليات مؤتمر GAIF بالناجحة، داعياً إلى عقد المزيد من المؤتمرات المتخصصة لمناقشة موضوع التأمين الرقمي ومعرفة كيفية تطبيقه على أرض الواقع.

■ في رأيكم، ما هي التحديات التي تواجه قطاع التأمين في المنطقة؟

– كنا في السابق نشكو من عدم وجود قدرة استيعابية، أما اليوم فقد أصبح لدينا فائض فيها مترافق مع انخفاض الفوائد في العالم، بحيث بات الجميع يبحث عن فرص استثمارية بديلة. أضف إلى ذلك دخول الشركات المالية المجال التأميني كونه أصبح يحقق لها أرباحاً من خلال عمليات الإكتتاب أكثر من الإستثمارية. في ما يخص لبنان، نعانى صعوبة في إيجاد تغطيات كافية للأخطار والهزات الأرضية والكوارث الطبيعية من قبل معيدي التأمين، لا سيّما أن لبنان معرض لحدوث مثل هذه الكوارث في أي وقت.

ارتباط مستقبل التأمين بالتكنولوجيا

■ أين نحن من التأمين الرقمي في المنطقة؟

– لا تزال أماننا أشواط عدة لتطبيق التأمين الرقمي في المنطقة، وهنا لا بدّ من الاستفادة من التكنولوجيا العالمية، باعتبار أن مستقبل قطاع التأمين منوط باستخدام هذه التكنولوجيا من أجل الوصول إلى أكبر شريحة من الناس. لذا، على الشركات الإستثمار في التكنولوجيا من أجل تطوير قطاع التأمين.

■ ما هي آخر التطورات التي طرأت على شركتكم؟

– حققنا أرباحاً خلال هذه السنة، لكن ليس كما الأعوام السابقة بسبب الأوضاع السياسية والإقتصادية غير المستقرة في لبنان والدول المجاورة. وبالإجمال بلغت نسبة نمو القطاع في لبنان حوالي ٣ في المئة، لا سيّما مع غياب شبه كامل للتأمين البحري وتراجع بعض التأمينات العامة، أما أقساطنا فتوزعت بين فروع تأمينية عدة، مع العلم أننا نتبع مجموعة الإعتدال اللبناني وارتباطنا بها وثيق.

مناقشة موضوع التأمين الرقمي

■ كيف تقيمون فعاليات مؤتمر الإتحاد العام العربي للتأمين ٢٠١٦؟

– يعد تنظيم مؤتمر GAIF في بيروت هذا العام إنجازاً برغم التحديات والصعوبات التي واجهته، وفي مقدمها مقاطعة بعض الدول الخليجية. إنه مؤتمر ناجح ولا بدّ من عقد مزيد من المؤتمرات المتخصصة برعاية جمعية شركات الضمان ووزارة الإقتصاد لمناقشة موضوع التأمين الرقمي ومعرفة كيفية تطبيقه على أرض الواقع وبين شركات التأمين، تحت إشراف ومراقبة اللجنة المتخصصة ووزارة الوصاية، بما سيساهم في منافستنا لبقية الدول وتعزيز محافظتنا. ■

نهاد أسعد (مدير عام شركة المشرق للتأمين - فلسطين):

عززنا احتياطاتنا ورتبنا محفظتنا بما يضمن لنا مواجهة الاخطار والمتغيرات



مدير عام شركة المشرق للتأمين نهاد أسعد عرض للتحديات التي تعانيتها المنطقة العربية إلى جانب التحديات التقليدية المرتبطة بالتعاون بين الأسواق، منطرقاً إلى الآثار السلبية التي تركها الاحتلال الإسرائيلي على مختلف القطاعات، واجداً أن على قطاع التأمين اعتماد التوجه الرقمي تحقيقاً لمزيد من التطور،

كاشفاً عن تعزيز الشركة لاحتياطاتها وترتيب محفظتها بما يضمن لها مواجهة الاخطار والمتغيرات.

تحديات الاحتلال

■ في رأيكم، ما هي التحديات التي تعانيتها صناعة التأمين في المنطقة وماذا تقترحون من حلول لها؟

– في الواقع موضوع التحديات ليس جديداً على القضايا التي يعالجها مؤتمر الإتحاد العام العربي للتأمين وهي للأسف في تزايد مستمر.

ولا شك في أن أبرز هذه التحديات تلك المتعلقة بالظروف السيئة التي تمر بها المنطقة العربية، حيث أن آثارها واضحة على القطاع التأميني. إلى جانب التحديات الأخرى التقليدية المرتبطة بالتعاون بين الأسواق والقوانين التنظيمية للقطاع.

أما بالنسبة للسوق الفلسطينية فإنها تعاني الكثير من المشكلات نتيجة الاحتلال الإسرائيلي الذي يؤثر سلباً على مختلف قطاعات الانتاج، بسبب منع مرور البضائع عبر المعابر والموانئ، بالإضافة إلى بطء الحركة الإقتصادية والآثار السياسية والعسكرية الناتجة عن الاحتلال والتي تعطل نشاط قطاع التأمين والمجتمع الفلسطيني ككل.

ترتيب المحفظة

■ أين منطقة الشرق الأوسط من موضوع التأمين الرقمي؟

– التطرق إلى موضوع التأمين الرقمي مهم جداً خلال فعاليات المؤتمر، بحيث أن صناعة التأمين تهدف إلى تقديم خدمات للمؤمن لهم مطلوب تطويرها بشكل مستمر للارتقاء بها، وبالتالي فإن أراد قطاع التأمين تحقيق المزيد من التطور في الخدمات المقدمة عليه أن يعتمد هذا التوجه.

■ ما هي آخر المستجدات في شركتكم؟

– تسير شركة المشرق للتأمين بخطة ثابتة في ترتيب أوضاعها وتحقق نمواً مستمراً. وخلال العام الماضي استحوذت الشركة على أخرى عقارية أضحت شريكاً استراتيجياً وأساسياً لها. بالإضافة إلى قيامها بترتيب محفظتها وتعزيز احتياطاتها كي تتمكن من مواجهة الأخطار وأي متغيرات يمكن أن تطرأ. ■

ثقة.. مصداقية.. وفاء دائم



شركة المشرق للتأمين
AL-MASHREQ INSURANCE CO.

شركة المشرق للتأمين

من قلب فلسطين

23 عام

من العطاء المستمر

المركز الرئيسي: رام الله- الماصيون، حي النهضة، شارع الإدريسي، بناية المشرق

Tel: 02 2958090 Fax: 02 2958089 E-mail: info@mashreqins.com

www.mashreqins.com

جمال عصفور (شركة آسيا للتأمين Asia insurance - العراق):

تحقيق رؤية قومية عربية في عالم التأمين

تعد شركة آسيا للتأمين ASIA INSURANCE اولى في تحقيق صافي الارباح وثانية في نمو الاقساط بين شركات التأمين العراقية، وهي الحريصة على مواكبة التطور في توظيف جميع الامكانيات المتاحة، بما يؤهلها لتبني سياسات توسعية. الرئيس التنفيذي في الشركة جمال عصفور دعا الى تحقيق قومية عربية في عالم التأمين العربي من خلال وضع رؤية لاعادة هيكلة صناعة التأمين العربية وفق معطيات الواقعين الدولي والاقليمي. واجدا في المتغيرات وان كانت تشكل قلقا متصاعدا لصناعة التأمين فرصا يمكن تطويرها والاستفادة منها.

متغيرات وتحديات

■ بعيدا عن المجاملات كيف تقيمون فعاليات GAIF في بيروت؟ وكيف تقيمون النتائج التي حققتها وستحققها المؤتمرات العربية؟

– يطيب لي أن أذكر لمناسبة هذا السؤال ما ختم به وزير الاقتصاد اللبناني آلان حكيم في كلمته الافتتاحية للمؤتمر وكانت من أجمل ما سمعت ويلامس الواقع الذي تعيشه قطاعات التأمين في الدول العربية، ومنها أفتبس (إن) القومية العربية تعني في إنطلاقتها الأساسية مشاركة الناس في نفس اللغة والثقافة والمصير، وبالتالي أتمنى أن يكون هناك قومية عربية في عالم التأمين العربي وأن يتم تبادل المخاطر والخبرات على صعيد أوسع) وإنطلاقا من ذلك، أؤكد أن صناعة التأمين التي نعتز بالانتماء إليها تشهد باستمرار العديد من المتغيرات والتحديات الجديدة والمتشابهة في عدد من الدول العربية بفضل البيئة العالمية المترابطة والمتغيرة، وما يعزز ذلك التقدم التكنولوجي الذي يُسرّع من وتيرة هذه المتغيرات، حيث يتطلب منا ذلك إيجاد قفزة نوعية في إعادة تشكيل الأهداف وراء عقد مثل هذه المؤتمرات نتجاوز فيها نطاق التعارف وتبادل الأفكار حتى نصل لمرحلة نحقق فيها قومية عربية في عالم التأمين العربي، من خلال وضع رؤية لاعادة هيكلة صناعة التأمين العربية وفق معطيات الواقعين الدولي والإقليمي ومتغيراتها المتسارعة وإقتراح بنية تشريعية تتماشى مع المستجدات الحالية التي ولدتها وتولدها الصراعات السياسية والاقتصادية في منطقتنا العربية والتي تؤثر على صناعة التأمين، بالإضافة إلى أهمية طرح برامج فيها العديد من الوسائل الفعالة لتحسين

ممارسات قطاعات التأمين العربية وإبتكار منتجات تأمينية مواكبة للتطور وشرح لقنوات توزيع غير تقليدية وطرق التأهيل المستمرة لكوادر الصناعة والخدمات المساندة لها.

فرص بالامكان تطويرها

■ هل أنتم راضون عن النتائج التي تسجلها أسواق التأمين العربية؟

– عانت معظم أسواق التأمين في الدول العربية خلال السنوات الماضية نتيجة عوامل عديدة داخل القطاع وخارجه أفرزتها المتغيرات الدولية ومخاطر الحروب والإرهاب التي تعرضت لها بلادنا العربية وخلفت خسائر كبيرة ستضعنا أمام ظروف إقتصادية مختلفة تماما تتغير فيها البيئة الإقتصادية الدولية والسياسات على المستوى العالمي إلى جانب تغيّر التحالفات الإقتصادية الدولية بفعل تضارب المصالح في ما بين الدول، إلا أن هذه المتغيرات وإن كانت تمثل قلقا متصاعدا لصناعة التأمين لكنها في الوقت ذاته تحمل معها فرصاً يمكن تطويرها والاستفادة منها، إلا أن ما تحقق للأسف لا يرتقي إلى مستوى الطموحات والتطلعات ولا ينسجم مع امكانيات النمو الكامنة التي تمتلكها أسواق التأمين العربية.

اداء جيد ونمو مستدام

■ ماهي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم وترغبون بإطلاع المشاركين عليها؟

– أثبتت السياسة التي تتبعها شركة آسيا للتأمين جدواها وصوابيتها وإستنادها على الحكمة والوعي بكافة الظروف المحيطة مما جنبها الوقوع في الأزمات، حيث حققت الشركة (رغم تداعيات الظروف التي يواجهها



آسيا للتأمين الاولى ربحية والثانية في نمو الاقساط في العراق

العراق سياسيا وإقتصادياً) نمواً بنسبة ٣٠ في المئة في صافي الأرباح لعام ٢٠١٥ مقارنةً بالعام ٢٠١٤ ونمواً في صافي الأقساط بنسبة ١٥ في المئة مما جعلها الشركة الأولى لناحية الأرباح وبالمرتبة الثانية لناحية الأقساط على مستوى شركات التأمين الخاصة في العراق، وتباعاً نتوقع أن يستمر أداء الشركة لهذه السنة على الوتيرة نفسها للمحافظة على النمو المستدام ولزيادة حصتها السوقية.

أضف إلى ذلك، للشركة نظرة مستقبلية حريصة على مواكبة التطور في توظيف جميع الإمكانيات المتاحة وفق خطط مدروسة تؤهلها لتبني سياسات توسعية في أحد أهم مراكز الأعمال في الشرق الأوسط وهو (DIFC)، تماشياً مع الرؤية العميقة لرئيس مجلس إدارة مجموعة فاروق القابضة السيد فاروق مصطفى رسول، مما سيضعها على خارطة أهم شركات التأمين في العراق ويعزز من علاقاتها مع كبرى شركات إعادة التأمين في العالم. ■

أحمد رجب

(الرئيس التنفيذي لشركة أيون بنفيلد AON BENFIELD - الشرق الأوسط وشمال أفريقيا):

التأمين الرقمي يحد من المعوقات ويزيد حجم أعمال الشركات



الرئيس التنفيذي لشركة أيون بنفيلد AON BENFIELD في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أحمد رجب حاض على اندماج شركات التأمين والوسطاء في المنطقة، ورأى ان التأمين الرقمي يحد من المعوقات ويزيد حجم أعمال الشركات، منوهاً بفعاليات مؤتمر الـ GAIF الأخير، مبرزاً دور الشركة في مساعدة الشركات العربية على تحسين أوضاعها وملاءتها المالية.

عمليات الاندماج

■ في رأيكم، ما هي أبرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في دولة الإمارات؟

– تتمثل التحديات بالمنافسة الشديدة بين شركات التأمين والمعيدين والوسطاء، إضافة الى انخفاض أسعار النفط ما يؤدي الى تراجع حجم الأعمال فيما تتفاقم المنافسة.

■ ما هي الحلول التي تقترحونها لهذه التحديات؟

– لا بد من حصول نوع من عمليات الاندماج بين شركات التأمين في المنطقة شبيهة بتلك التي تحصل بين الشركات العالمية، كما ولا بد من اندماجات بين وسطاء التأمين.

■ أين نحن من التأمين الرقمي في المنطقة؟

– موضوع التأمين الرقمي مهم جداً ونشجعه لأنه يحد من المعوقات، وفي الوقت عينه يزيد من حجم الأعمال ويرسخ قواعد معلومات وأسساً تأمينية ثابتة. بالنسبة لنا، كل عملياتنا تتم إلكترونياً من خلال استخدام التكنولوجيا الحديثة وشبكة الإنترنت.

زيادة عدد فريق العمل

■ كيف تقيمون فعاليات مؤتمر الإتحاد العام العربي للتأمين ٢٠١٦؟

– لا شك في أنه مؤتمر ناجح جداً، سواء للاحية التنظيم او الندوات وجلسات النقاش، وقد شهدنا حضور غالبية معيدي التأمين في العالم، فضلاً عن الكثير من الشركات العربية المرموقة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟

– نعمل على زيادة عدد فريق عملنا وتحسين منتجاتنا وخدماتنا، كما أننا نطبق التكنولوجيا الحديثة، التي نستخدمها في علاقتنا مع الشركات الأميركية والأوروبية والآسيوية، بالإضافة الى ذلك، نساعد الشركات العربية على تحسين أوضاعها وملاءتها المالية. ■

محمد العلمي (شركة ساهام للتأمين SAHAM - المغرب):

سيكون للتطور التكنولوجي التأثير الفاعل والسريع على أسواق التأمين العالمية



توقع مستشار رئيس شركة ساهام للتأمين محمد العلمي تأثيراً فاعلاً وسريعاً للتطور التكنولوجي على أسواق التأمين العالمية، واسف لعدم إيلاء الأسواق العربية الاهتمام الكافي بهذا الموضوع، عارضاً لمكانة الشركة وموقعها في العديد من الأسواق، بحيث تعمل حالياً في ٢٣ دولة وتحوز على عدد من شركات التأمين يصل عددها الى ٣٣ شركة تتعاوى مختلف أنواع التأمينات، ملاحظاً مشاركة كثيفة في مؤتمر الـ GAIF الأخير الذي انعقد في بيروت.

دور فاعل للتطور التكنولوجي

■ في رأيكم، ما هي التحديات التي يعانيتها قطاع التأمين المغربي خصوصاً والعربي عموماً؟

– تشهد الأسواق العالمية والعربية تطوراً تكنولوجياً سيكون له تأثير فاعل وسريع على صناعة التأمين، بحيث ان ظهور المواقع الالكترونية والتطبيقات الحديثة من شأنه ان يطغى على دور شركات التأمين، لذا من الأجدى البحث عن الحلول الممكنة في هذا الإطار وفي أسرع وقت ممكن قبل فوات الأوان، مع الإشارة الى ان هذا التحدي يطاول الأسواق العالمية والعربية، لكن تبقى الأخيرة عرضة للتأثر أكثر، بحيث بدأت شركات التأمين والإعادة العالمية تدخلتها لبحث الحلول الممكنة من خلال التواصل مع ما يسمى «وادي السيليكون» (SILICON VALLEY) وهي منطقة في كاليفورنيا تعد الأولى في مجال التطوير والابتكارات الالكترونية والمعلوماتية الجديدة، على عكس الأسواق العربية التي لم تول هذا الموضوع الاهتمام الكافي.

نشاط في ٢٣ دولة

■ ناقش مؤتمر الإتحاد العام العربي للتأمين هذا العام موضوع «التأمين الرقمي»، بتم تعلقون؟

– صناعة التأمين قطاع خدماتي يقدم خدمة للعملاء لذا تعد التقنيات الحديثة المواكبة للتطور التكنولوجي والرقمي أولوية، ومن شأنها المساهمة في تطور هذه الصناعة.

■ ما هي آخر مستجدات شركة «ساهام»؟

– يتركز النشاط الأساسي للشركة في السوق المغربية، ولكن لديها تواجد في مختلف الأسواق الافريقية والسوق اللبنانية أيضاً. وتعمل الشركة حالياً في ٢٣ دولة، بالإضافة الى حيازتها عدداً من شركات التأمين والتي يصل عددها الى ٣٣ شركة تتعاوى مختلف أنواع خدمات التأمين.

اهتمام ببيروت

■ كيف تقيمون فعاليات مؤتمر الإتحاد العام العربي للتأمين هذا العام؟

– يبقى هذا المؤتمر فعلاً مقارنة بالمنتديات الأخرى العالمية المتخصصة في قطاع التأمين، أضف الى ذلك ان المشاركة الكثيفة بفعاليات هذا العام يعود الى اهتمام الجميع بلبنان وعاصمته بيروت. ■

د. عادل أحمد موسى (رئيس شركة مصر للتأمين):

التفاهم بين الشركات المصرية ساهم في المحافظة على عدم انهيار السوق



حصلت شركة مصر للتأمين العام الماضي لقب أفضل شركة تأمين في قارة افريقيا وحققت نمواً في حجم أقساطها وصلت نسبته الى ١٠ في المئة، وهي الميزة بتوزع محفظتها جغرافياً خارج حدود جمهورية مصر العربية.

رئيس مجلس إدارتها ورئيسها التنفيذي الدكتور عادل أحمد موسى لاحظ بروز تغطيات جديدة في الأسواق العربية عموماً والسوق المصرية خصوصاً، معتبراً إياها مؤشراً إيجابياً، ورأى أن سوق التأمين المصرية تواجه رهناء صعوبات كبيرة في استقطاب الأقساط مع الحفاظ على أسعار مناسبة، مقدراً التفاهم بين الشركات المحتضنة من قبل الاتحاد، لافتاً الى حضور للشركة في السوقين القطرية والكويتية وفي مركز دبي المالي العالمي.

أفضل شركة في قارة افريقيا

■ ما هي أبرز إنجازاتكم في شركة مصر للتأمين؟
- يمكن وصف استعادة الشركة مؤخراً تصنيفها "BBB" في ظل الظروف التي تشهدها مصر بالخطوة الايجابية مع التعويل على تحسن الظروف السياسية والاقتصادية في الدولة والتي سترفع التصنيف الحالي للشركة، والجدير ذكره ان «مصر للتأمين» حصلت العام الماضي على لقب أفضل شركة في القارة الإفريقية، مع تحقيقها نمواً في حجم الأقساط المكتتبة وصل الى ١٠ في المئة، بالإضافة الى ان الأقساط الواردة من الخارج فاقت قيمتها المئة مليون دولار ويعد ذلك نشاطاً غير عادي. وبناء عليه وضعنا رؤيتنا المستقبلية في ظل ارتفاع حدة المنافسة بين الشركات المصرية، مع الإشارة الى ان ما يميزنا أيضاً التوزيع الجغرافي للمحفظة حيث لم تعد تنحصر ضمن جمهورية مصر العربية، ما ساهم في توزيع المخاطر ورفع من قيمة محفظتنا.

يضاف الى ذلك، ان للشركة وجوداً في السوقين القطرية والكويتية، وافتتحت مؤخراً فرعاً جديداً في مركز دبي المالي العالمي ولديها توجه للتوسع نحو سوق السودان وكينيا.

■ كلمة أخيرة؟

- أود أن أوجه تحية الى جمعية شركات الضمان في لبنان على إصرارها لانعقاد الدورة الحالية لمؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين في العاصمة بيروت. وأعود وأذكر في هذه العجالة ان هناك ضرورة لأن يبقى قطاع التأمين وفي كل الدول بعيداً عن التجاذبات السياسية. ■

«مصر للتأمين»

حصلت العام الماضي على لقب أفضل شركة في القارة الإفريقية

أما حالياً، ومع تحسّن الأوضاع في السوق فقد شهدنا إستقراراً في التسعير، حيث لم يعد الوضع قائماً على المنافسة وحرب الأسعار بل على تقديم أفضل الخدمات وصرف التعويضات بأسرع وقت، وهذا يعتبر تحدياً كبيراً أمام السوق المصرية استطاعت اجتيازه بنجاح لافت، برغم كل المعوقات والمنافسة السريعة.

من جهة أخرى، فإن التطورات التي شهدتها قطاع التأمين على صعيد التفاهم بين الشركات المحتضنة من قبل الإتحاد تساهم في المحافظة على عدم انهيار السوق. أما التحديات الأخرى فالعمل جار على إيجاد الحلول لها مع تعافي الإقتصاد الوطني وهذا ما نتوقعه في المرحلة المقبلة، الى جانب عودة حركة الاستثمار الى معدلاتها المرتفعة، ناهيك عن مساهمة المشروعات العملاقة الجاري تنفيذها إيجاباً في حركة الاستثمارات، وما لهذه الحركة من تأثير إيجابي على قطاع التأمين.

تغطيات جديدة

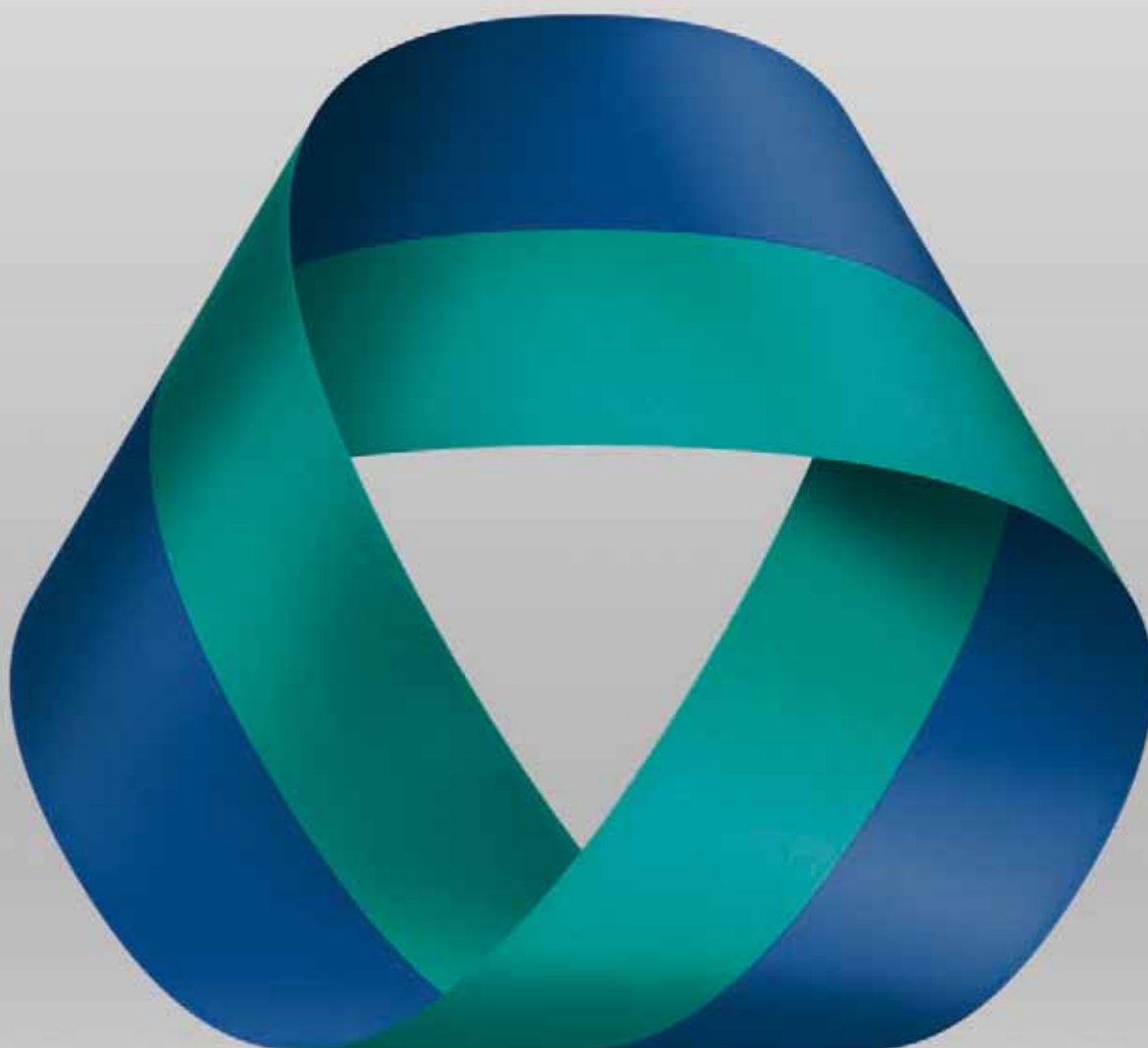
■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين المصري رهناء؟

- ينمو قطاع التأمين المصري بمعدل يراوح بين ٨ و ١٠ في المئة سنوياً، وجاءت هذه الطفرة بعد اندلاع الثورات في العالم العربي وثورة ٢٠ يناير الداخلية عام ٢٠١١، ويعزى هذا النمو الى ظهور أخطار جديدة لم تشهدها الأسواق العربية سابقاً والسوق المصرية تحديداً وتعدّ مؤشراً إيجابياً. وبالإجمال وبرغم تعرض بعض القطاعات لأزمات كالقطاع السياحي لا تزال القطاعات الأخرى تحقق معدلات نمو جيدة.

صعوبات كبيرة

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجه صناعة التأمين في مصر وما هي الحلول المطلوبة للنهوض بها؟

- يعتمد قطاع التأمين أساساً على حركة العرض والطلب، ويتمثل العرض في شركات التأمين التي ازداد عددها في السوق المصرية ليصل الى ٣٥ شركة تقريباً مقابل الطلب الذي أضحت عناصره محدودة، وذلك نتيجة الظروف الإقتصادية الصعبة التي شهدتها البلاد مع تراجع معدلات النمو في القطاع السياحي الركيزة الأهم في الإقتصاد الوطني المصري، الى تراجع معدلات الاستثمار عما كانت عليه قبل إندلاع الثورة، والتي طالما شكلت أساسيات الطلب على التأمين، لذا أضحت سوق التأمين المصرية تواجه صعوبات كبيرة في استقطاب الأقساط مع الحفاظ على أسعار مناسبة.



A new dimension



Arab Re Building - Maarad Street - Beirut Central District - Lebanon www.arabre.com



نبیه مسعد (قطري QATAR RE):

المطلوب تشريعات وقوانين لضبط المنافسة بين الشركات ووضع معايير تلتزم بها

سلط مدير منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة قطري QATAR RE نبیه مسعد الضوء على محدودية ربح شركات التأمين في الدول العربية، وطالب بإصدار تشريعات وقوانين لضبط المنافسة بين الشركات ووضع معايير تلتزم بها، وأن تكون المنافسة شرعية وتقنية والمشرع هو الذي يتخذ قرار الإبقاء على عدد الشركات أو تقليصها، معتبراً أن مركز دبي المالي العالمي بات نقطة محورية وأساسية للمنطقة ككل، كاشفاً عن مضاعفة أعداد مكاتب قطري ثلاث مرات في العالم. لافتاً الى السعي للتوسع في قارة افريقيا من خلال مركز الشركة في زيورخ.

نعمل لزيادة محافظتنا الخاصة بالتأمين الاختياري في المنطقة من خلال فريق عمل محترف خدمة للشركات العربية

مركز دبي المالي العالمي؟

– راودتنا فكرة التوجه الى دبي منذ عامين، لا سيما أن مركز دبي المالي العالمي بات نقطة محورية وأساسية للمنطقة ككل، لذا توجهنا الى هناك، حيث يشكل حالياً مركزنا الأساسي في ما يتعلق بالتأمينات الاختيارية، مع الإشارة الى أننا في «قطري» نسعى دائماً الى التطور والتقدم وفي هذا الإطار كانت خطوة نقل مركزنا الرئيسي من قطر الى برمودا، خصوصاً أن ٥٥ في المئة من أعمال شركتنا تتركز في السوق الأوروبية، وأن معيدي التأمين لا يمكنهم الإكتتاب في أوروبا ما لم يمتلكوا النظام II SOLVENCY. بالإضافة الى ذلك، نحن في صدد إفتتاح مكتب في سنغافورة، مع العلم أنه منذ انتقالنا الى برمودا في مطلع العام الحالي، إزداد عدد المكاتبين لدينا ثلاثة أضعاف في العالم. هذا ونعمل على تنفيذ خطة لزيادة محافظتنا الخاصة بالتأمين الاختياري في المنطقة من خلال فريق عمل محترف خدمة للشركات العربية في المنطقة بأفضل طريقة ممكنة، كما سنعمل على التوسع في القارة الإفريقية من خلال مركزنا في زيورخ. ■

رأسمالها، لا سيما أن الأوضاع الإقتصادية الراهنة وتراجع أسعار النفط شكلاً عائقاً أمام المستثمرين لزيادة رؤوس أموال الشركات.

التأمين الرقمي

■ كيف تقيمون فعاليات مؤتمر الإتحاد العام العربي للتأمين ٢٠١٦ لا سيما موضوع "DIGITALIZATION"؟

– التنظيم جيد جداً والمحاضرات التي أقيمت والمواضيع التي طرحت، لا سيما تلك التي سلطت الضوء على موضوع التأمين الرقمي مهمة وتساهم في تحسين القطاع وخصوصاً لجهة التعريف بالتأمين الرقمي DIGITALIZATION والوقت الذي يطرح فيه هذا الموضوع الواسع النطاق، وأرى أن نقطة التسعير هنا مهمة جداً في ظل التطور السريع للمنتجات التأمينية لا سيما تلك المتعلقة بالأخطار المتوسطة والصغيرة الحجم أكثر من الأخطار الكبيرة. نأمل أن تستفيد الشركات العربية من تجارب الدول في العالم والعمل على تطبيقها في المنطقة.

تضاعف عدد المكاتب

■ كيف تقيمون حضوركم في المنطقة وفي

تشريعات وقوانين لضبط المنافسة

■ في رأيكم، ما هي أبرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في العالم العربي؟

– تكمن التحديات في إمكان الشركات تحقيق عوائد على رأس المال، خصوصاً أنها تعاني نوعاً من محدودية الربح في معظم الدول العربية، حتى أن بعض الشركات تدنى رأسمالها عن المستوى المحدد والمطلوب، الأمر الذي أدّى الى زيادة المنافسة في الأسعار في ظل إستمرار تراجعها. من هنا، لا بدّ من وجود تشريعات وقوانين لضبط المنافسة بين الشركات ووضع معايير تلتزم بها، بما يضمن إعادة إرتفاع أسعار الأقساط في المنطقة العربية. والجدير ذكره أن مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) بذلت جهوداً كبيرة أدت الى إرتفاع الأسعار من جديد، وفي رأيي أن السوق السعودية ستبدأ بعد سنة بجني ثمار الجهود التي بذلتها «ساما». فالمنافسة لا بدّ أن تكون شرعية وتقنية مثل تلك التي تشهدها دول العالم، والمشرع هو الذي يتخذ قرار الإبقاء على عدد الشركات أو تقليصها كما ولا بدّ للشركات من البحث عن بدائل لزيادة



The solid link that makes a difference

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

د. رجائي صويص

(الرئيس التنفيذي لشركة الشرق الأوسط للتأمين)

(MIDDLE EAST INSURANCE CO. - JORDAN - الاردن):

تحتاج شركات التأمين العربية بشكل عام لبعض الوقت حتى تستطيع اللحاق بركب التأمين الرقمي



الرئيس التنفيذي لشركة الشرق الأوسط للتأمين د. رجائي صويص تحدث الى «البيان الاقتصادية» عن الجائزة التي قدمها خلال فعاليات الـ GAIF، وسلط الضوء على اختلاف التحديات بين دولة واخرى في المنطقة، مثلما مؤشرات حلول لتحريك العجلة الاقتصادية في دول الخليج، وانعكاسها الإيجابي على صناعة التأمين، مطمئنا الى مؤشرات الشركة الجيدة.

مؤشرات حلول

■ ما أهمية الجائزة التي قدمتها خلال فعاليات مؤتمر الإتحاد العام العربي للتأمين؟

– تقدّم هذه الجائزة لأفضل بحث في قطاع التأمين تم إعداده خلال هذه الفترة، ومثل هذه البحوث مهمة جداً نظراً لمساهمتها في زيادة الوعي التأميني. كما ان فكرة الجائزة وقيمتها المادية والمعنوية تحفز العاملين في قطاع التأمين على القيام بأبحاث تساعد في تطور وتقديم هذا القطاع.

■ في رأيكم، ما أبرز التحديات التي تواجهها المنطقة؟

– تختلف التحديات من منطقة الى أخرى، فمثل سوريا، لبنان، مصر، والعراق تعاني أوضاعاً غير مستقرة، وبالتالي المطلوب ان تهدأ الأحداث فيها وتستقر بما يتيح لها تجاوز الازمة والتغلب على الظروف الطارئة ورفع الضغوط عن مختلف قطاعات الإنتاج ومن بينها قطاع التأمين.

أما في ما يتعلق بدول الخليج والمغرب العربي، فأوضاعها مستقرة وترتبط قطاعاتها التأمينية بالوضع الاقتصادي العام الذي يعاني حالياً انخفاضاً بأسعار النفط، لكن ثمة مؤشرات لحلول تستعيد معها العجلة الاقتصادية دورانها وتنعكس تحريكاً لصناعة التأمين.

■ أين موقع المنطقة في ما يتعلق بالتأمين الرقمي؟

– لا تزال المنطقة تحتاج لبعض الوقت حتى تستطيع اللحاق بركب التأمين الرقمي.

وضع ممتاز

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟

– وضع الشركة ممتاز ولا زلنا في المقدمة بمختلف المؤشرات خاصة بحقوق المساهمين. حيث ان ميزانية عام ٢٠١٥ تظهر بوضوح ان حقوق مساهمي شركة الشرق الأوسط للتأمين هي الاعلى بين شركات التأمين الاردنية دون حساب فروقات قيمة العقارات التي تملكها الشركة بين القيمة السوقية والقيمة الدفترية. كما ان الشركة لا تزال في المقدمة بالنسبة لتأمينات البحري والمسؤوليات والهندسي وتأمين البنوك. ■

محمد الريماوي (مدير عام شركة التكافل الفلسطينية للتأمين):

٣٣ مليون دولار قيمة أقساطنا المتوقعة بنهاية

العام الحالي



أسف مدير عام شركة التكافل الفلسطينية للتأمين محمد الريماوي لانعكاسات التحديات السياسية والاقتصادية السلبية على اقتصادات المنطقة العربية، وحمل المسؤولية للمواطن العربي في إيجاد الحلول للأزمات، متوقعاً ان تصل قيمة الأقساط المحققة في الشركة مع نهاية العام الحالي الى حوالي ٣٣ مليون دولار.

قطاع التأمين أمام منعطف

■ في رأيكم، ما أبرز التحديات التي تواجه المنطقة؟

– لا شك في ان التحديات التي تواجه المنطقة العربية هامة وخطرة، وبرزها التحديات السياسية والاقتصادية حيث نشهد وللأسف على انهيار دول وتقسيمها وبالتالي انعكاسات سلبية ومدمرة على اقتصادات المنطقة، ناهيك عن ان انخفاض أسعار النفط والطاقة سيؤدي الى تباطؤ النمو الاقتصادي في دول الخليج وفي حجم المساعدات التي تقدمها هذه الدول لنظيراتها العربية. أما على صعيد قطاع التأمين فيقف في ظل هذه التحديات أمام منعطف في تاريخ الأمة العربية، لا سيما بعد ازدياد حجم المخاطر التي أوجدها ما يعرف «بالربيع العربي» وأدى الى انهيار بعض الدول العربية سياسياً واقتصادياً.

مشاركة المواطن بصنع القرار

■ وما الحلول للخروج من هذه الأزمة؟

– تكمن الحلول في مشاركة المواطن العربي بصنع القرار على مختلف الأصعدة السياسية والاقتصادية والاجتماعية وتحمل مسؤوليته في إيجاد الحلول للأزمات التي تعانيها الدول العربية، فمن غير الجائز ان يبقى المواطن العربي مهمشاً وضحية قرارات اقتصادية وسياسية اتخذت خطأ من قبل بعض القيادات والمسؤولين.

■ أين نحن في المنطقة العربية من التأمين الرقمي؟

– لا زلنا خلف الركب في هذا المجال وأمامنا عشرات السنين لتحقيق هذا الهدف.

٣٣ مليون دولار أقساطاً

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟

– حققنا زيادة في حجم حصتنا السوقية بحوالي ١٧ في المئة، كما ونشهد إقبلاً واسعاً على منتجاتنا وهي في غالبيتها جديدة. وفي ما خص الأقساط فمن المتوقع ان تصل قيمتها مع نهاية العام الى حوالي ٣٣ مليون دولار أميركي بنمو ٢٥ في المئة، مقارنة بما كانت عليه بنهاية ٢٠١٥. ■



وميض الجراح (شركة دار الثقة للتأمين TRUST HOUSE - العراق)؛

المطلوب اندماج شركات التأمين العراقية في ما بينها

واخضاع الموظفين لدراسات تدريبية

برغم الاوضاع السياسية والأمنية المضطربة في العراق تمكنت شركة دار الثقة للتأمين من تحقيق اقساط بقيمة ٢٧ مليون دينار عراقي، وبحسب مديرها المفوض وميض الجراح تم تسجيل حوالي ٣٥ شركة تأمين جديدة اوجدت منافسة غير متكافئة في السوق العراقية، داعيا الى اندماجها وخضوع جميع الموظفين في حقل التأمين لدورات تدريبية، مطمئنا الى الدعم الذي تتلقاه من مجموعة «ترست» والمعيدون ذوي التصنيفات الرفيعة.

ذوي تصنيفات رفيعة، كما اننا مدعومون من شريك اثبتنا بالتعاون معه نجاحا وحققنا نتائج مشرفة.

٢٧ مليون دينار اقساطا

■ وماذا عن نتائجكم؟

– وصلت قيمة اقساطنا الى ٢٧ مليون دينار عراقي لكنها انخفضت بنسبة ٥٠ في المئة هذه السنة بسبب الظروف الراهنة، لا سيما مع انخفاض اسعار النفط والاضاع السياسية والامنية غير المستقرة المؤثرة سلبا على الخزينة العامة.

■ هل هناك رسالة معينة توجهونها الى المشاركين في مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين ٢٠١٦؟

– أدعوهم الى التكاتف وتوحيد الجهود وزيادة الاحتفاظ بعمليات الاكتتاب داخل المنطقة. ■

في موضوع رأس المال والموظفين المؤهلين من أجل ايجاد شركة قادرة على المنافسة، كما لا بد من خضوع الموظفين لدورات تدريبية مستمرة.

دعم من مجموعة «ترست»

■ هل لنا بلمحة عن المنتجات التي تقدمها شركتكم؟

– نحن شركة متخصصة في توفير تغطيات للتأمينات العامة، لكننا في الوقت نفسه حذرون في عمليات الاكتتاب، لا سيما ان وضع السوق ونوعية الاخطار الموجودة غير مشجعة، وبالتالي علينا ان نكون انتقائيين في عملنا، والحمد لله بفضل اعتماد هذه السياسة استطعنا الاستمرار والحفاظ على معدل ارباحنا. الجدير ذكره، ان شركتنا تأسست بالشراكة مع مجموعة «ترست» ما يعني اننا مدعومون من معيدين

منافسة غير متكافئة

■ كيف تقيمون واقع قطاع التأمين في العراق؟

– بعدما هدأت الاوضاع في البلاد، تم تسجيل حوالي ٣٥ شركة تأمين جديدة في ظل غياب الموارد البشرية المؤهلة والكفية وتم ادارة العديد من هذه الشركات من قبل أشخاص لا يمتلكون الخبرات التأمينية المطلوبة، الامر الذي اوجد منافسة غير متكافئة، حتى ان الكثير من الشركات لم تستطع استيفاء الحد الأدنى لرأس المال المطلوب توفيره من قبل السلطات المعنية. لذا، كان لا بد ان يتخذ ديوان التأمين قرارات معينة بالتوازي مع منح هذه الشركات فرصة لمحاولة رفع رأسمالها. في رأبي ان الحل يكمن في عمليات الاندماج بين هذه الشركات، لا سيما



شركة دار الثقة للتأمين (مساهمة خاصة)

خدماتنا:

تأمينات الهندسي
تأمين الممتلكات
تأمينات الطاقة
تأمين السيارات
تأمينات البحري
تأمين السفر

info@trustiraq.com

www.trustiraq.com

مكاتبنا في بغداد / البصرة / أربيل

ناجي سلطانم (مدير عام شركة فيكتور للتأمين VICTOIRE - لبنان)؛



شركات التأمين في لبنان مدعوة الى توفير التغطيات للتغلب على التحديات والمعوقات

دعا مدير عام شركة فيكتور للتأمين VICTOIRE ناجي سلطانم شركات التأمين الى استعادة دورها في توفير التغطيات حتى تتمكن من التغلب على التحديات والمعوقات، ورأى ضرورة لزيادة عدد الوسطاء في السوق اللبنانية، وإيجاد حلول للمشكلات التي تواجه قطاع الشحن البحري، واصفاً مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين ٢٠١٦ بالمنظم وذو المواضيع المهمة والمتشعبة، مبدياً تفاؤله بتطبيق مفهوم التأمين الرقمي في المنطقة العربية، وبممارسة الوسيط لدوره الاستشاري بشرط ان يكون مرخصاً له ويستوفي الشروط المطلوبة نقابياً وقانونياً، عازياً النتائج الإيجابية المحققة في الشركة الى ندرة الكوادر الطبيعية وتنوع عمليات الاكتتاب في التأمينات العامة، كاشفاً عن نسبة نمو محققة وصلت الى ١٤ في المئة.

مستقبلاً في المنطقة العربية، حتى اننا سنصل الى يوم ستنتم فيه عمليات التوقيع وستنجز جميع المعاملات إلكترونياً، وبالتالي ستصبح هذه العمليات سريعة وشفافة وخاضعة لرقابة صارمة. لكن في رأيي سيظل دور وسيط التأمين فعالاً وضرورياً، برغم كل التطورات التكنولوجية التي سنشهداها، بحيث سيمارس دوره الاستشاري ويزود طالبي التغطيات بكل المعلومات التي يحتاجونها، لكن الأهم أن يكون الوسيط مرخصاً له ويستوفي الشروط المطلوبة نقابياً ورسمياً.

١٤ في المئة نمواً

■ كيف تقيمون نتائجكم خلال النصف الأول من العام؟

– نتائجنا جيدة جداً، لا سيما أننا لم نواجه مشكلات كبيرة على صعيد الكوارث الطبيعية والزلازل والفيضانات، وركزنا نشاطنا بتوفير تغطيات خاصة بالتأمين على ورش البناء، التأمينات العامة، التأمين الصحي والتأمين على الحياة. وللتوضيح فإننا لم نعد نركز بشكل كبير على توفير تغطيات خاصة بالتأمين على المركبات نظراً لعدم تطبيق قانون السير كما يجب في لبنان، وغياب مبالغ محددة للديات، وعلى الصعيد العام حققنا زيادة في النمو وصلت نسبته الى ١٤ في المئة برغم المنافسة الحادة في السوق والأوضاع غير المستقرة. ■

لتأدية دوره الاستشاري كما يجب وليكون صلة الوصل بين المواطن وشركة التأمين، كما ومن الضروري زيادة عدد الوسطاء في السوق اللبنانية، لا سيما أنهم قلة، مقارنة بحجم البوالص في السوق، لكن شرط ان يكون الوسيط مرخصاً له وأن يعمل بشفافية مطلقة، ويتقيد بالأسس والقوانين الموضوعية من قبل وزارة الاقتصاد والتجارة. من ناحية أخرى، لا بد من إيجاد حلول للمشكلات التي تواجه الشحن البحري، خصوصاً ان الشركات المتخصصة تتكبد أموالاً طائلة لقاء نقل البضائع من مرفأ طرابلس الى مرفأ طرطوس.

■ كيف تقيمون فعاليات مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين ٢٠١٦؟

– كان جيداً جداً ولفتني الحضور الكبير فيه برغم مقاطعة بعض دول الخليج، كما أنه كان منظماً بشكل مدروس والمواضيع التي طرحت خلال فعالياته كانت مهمة ومتشعبة، وقد أفسح لنا مجالاً للإلتقاء بالشركات الأخرى وتبادل الخبرات والآراء والأفكار والتجارب معها والوقوف على أهم المواضيع التي تمس قطاع التأمين، في محاولة لمواجهة جميع التحديات والخروج بأفضل الحلول.

دور فعال للوسيط

■ أين نحن من التأمين الرقمي في المنطقة؟
– لا شك في أن مفهوم التأمين الرقمي سيطبق

توفير التغطيات

■ ما هي أهم التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في لبنان؟

– الى جانب التحديات الاقتصادية بسبب الأوضاع السياسية والأمنية المحيطة، هناك تحديات أخرى تتمثل بالانفلات الداخلي الحاصل في توزيع الأدوار إذ بات التأمين موزعاً بين المصارف، وشركات الخدمات المالية، صناديق التعاضد، مكاتب السياحة والسفر، شركات التأمين، إلخ.. كما ان حجم السوق بدأ يتقلص ما دفعنا الى خفض الأسعار في ظل زيادة حدة المنافسة. لذا، لا بد لشركات التأمين من استعادة دورها في توفير التغطيات حتى تتمكن من التغلب على التحديات والعقبات التي تواجه القطاع. ففي الدول المتقدمة مثل فرنسا، ألمانيا والإمارات العربية المتحدة يشتري المواطنون التغطيات من شركات التأمين برغم وجود نظام التأمينات عبر المصارف وذلك لعدم ثقتهم بسعر بوليصة التأمين التي تباع عبر المصارف فيلجأون مباشرة الى شركات التأمين. كما ان الوضع الذي نشهده حالياً يلغي دور وسطاء التأمين المتمثل في إيجاد أفضل تغطية تأمينية وبسعر مدروس.

زيادة عدد الوسطاء

■ في رأيكم، ما هي الحلول للتصدي لهذه التحديات؟
– لا بد ان يفسح المجال أمام وسيط التأمين



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

عبدالله بشير (الرئيس التنفيذي في شركة كاك CAC - اليمن)؛

فرع الصحي لدينا جيد برغم تعرضه لخسائر فادحة



سلط الرئيس التنفيذي في شركة كاك CAC عبدالله بشير الضوء على وضع قطاع التأمين في اليمن، وأشار الى ان البلاد راهناً بعيدة كل البعد عن كل تطور، مطمئناً الى وضع الفرع الصحي الجيد ونتائجه الايجابية برغم تعرضه لخسائر فادحة.

تأقلم وتكيف مع الظروف

■ في رأيكم، ما هي أبرز التحديات التي يعانيتها قطاع التأمين في المنطقة؟

– تختلف التحديات بين بلد وآخر، وبالنسبة لنا في اليمن فالعوامل معقدة بعض الشيء وتتمثل بالحرب والإرهاب والظروف السياسية والأمنية الضاغطة التي امتدت أيضاً بتأثيراتها الى معظم الدول العربية، الأمر الذي انعكس سلباً على قطاعات التأمين فيها وتحديدًا في مجال المطالبات بعد ارتفاع أسعار الأقساط بشكل جنوني. على الصعيد الداخلي التدمير الذي طاول البنية التحتية أثر سلباً على اقتصاد البلاد والقطاعات وتحديدًا على القطاع التأميني الذي لا يزال يعد نامياً في اليمن. لذا، فالواقع يفرض نفسه ونحاول قدر الإمكان التأقلم والتكيف مع الظروف لتسيير عجلة الحياة بشكل طبيعي.

انتكاسة الفرع الصحي

■ أين اليمن اليوم من موضوع التكنولوجيا؟
– اليمن في الوقت الحالي بعيد عن كل تطور وليس التكنولوجيا فحسب، فالأعمال الحربية التي تعرض لها جعلته يتراجع ٢٠ عاماً، لذا فإن الحاق بركب التطور يحتاج الى الكثير من الوقت والجهد.
■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟

– لا شك في أننا أوفر حظ من غيرنا، لا سيّما ان ملفات تعويضاتنا ما زالت نظيفة، لكننا نعاني أيضاً أسوة بالشركات الأخرى بسبب الأوضاع والظروف المحيطة بنا. كما ان فرع التأمين الصحي لا يزال ناجحاً ونتائجه إيجابية إنما تعرض بسبب الحرب لعدم قدرة على الدفع من قبل بعض الدوائر الحكومية الأمر الذي أثر على النتائج.

فرصة لتبادل الخبرات

■ كيف تقيمون فعاليات مؤتمر GAIF ومدى فائدته لقطاع التأمين؟

– لمثل هذه المؤتمرات فائدة كبيرة على قطاع التأمين، لا سيّما أنها تشكل فرصة مهمة للإلتقاء وتبادل الخبرات والهموم والآراء والأفكار ومناقشة أبرز الأمور والتحديات التي يعانيتها القطاع في محاولة للتوصل الى حلول مشرفة لكل المشكلات. ■

ميشال نجيم (مدير عام شركة UFA - لبنان)؛

السوق اللبنانية جاهزة لتقبل الأفكار الجديدة المساهمة في تطبيق

«التأمين الرقمي»

أكد مدير عام شركة UFA للتأمين ميشال نجيم استمرار نشاطها في السوق اللبنانية بدعم من حضورها الخارجي، والعمل على تطوير صناعة التأمين وتوفير منتجات جديدة، مطمئناً الى جهوزية السوق المحلية لتقبل الأفكار الجديدة المساهمة في تطبيق «التأمين الرقمي».

الحدود، ونحن كبقية اللابعين في لبنان نعمل على تطوير صناعة التأمين وتوفير منتجات جديدة للسوق وخدمة عملائنا على اكمل وجه.

تطبيق «التأمين الرقمي» قريباً

■ كيف تنظرون الى موقع منطقة الشرق الاوسط لناحية تطبيقها «التأمين الرقمي»؟

– لا تزال اسواق الشرق الاوسط في مراحل بعيدة عن تطبيق «التأمين الرقمي»، الا ان التطرق الى هذه النقطة خلال المؤتمر مهم جداً، ولغت انتباه غالبية المشاركين والحاضرين، ونظراً لان السوق اللبنانية جاهزة دائماً لتقبل الافكار الجديدة، فإن ذلك يساعدنا على تطبيق هذه الانظمة

■ انعقد مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين هذا العام تحت عنوان «التحديات المستقبلية لقطاع التأمين العربي». ما هي في رأيكم هذه التحديات وماذا تقترحون لها من حلول؟

– تشهد المنطقة العربية اضطرابات أمنية وسياسية واقتصادية تعود اسبابها الى النزاعات والحروب الدائرة في العديد من الدول العربية، وينسحب الوضع على ما تشهده الساحة اللبنانية من غياب للحركة الاقتصادية وتراجع عمليات الاستيراد والتصدير، الى جانب غياب تام للمشاريع الاستثمارية والانمائية، الا اننا في شركة UFA نحرص دائماً على استمرار نشاطنا في السوق اللبنانية واكثر ما يدعم استمراريتنا حضورنا خارج



في القريب العاجل.

■ منذ تسلمكم ادارة الشركة ما هي النقاط التي عملتم على تطويرها، وما هي العراقيل التي واجهتموها؟

– بدأنا عملية هيكلة الشركة وإعادة النظر في أنظمتها الداخلية، كما عمدنا الى توظيفات جديدة في المراكز الاساسية. ونتمنى في القريب العاجل الانفتاح على وسطاء جدد في السوق مما يساعد على تطور محافظتنا ونموها. ■



كاك للتأمين CAC INSURANCE

حصنك الحصين



P.O.Box 4542
Sana'a - Republic of Yemen
Tel +967 1 538994
Fax +967 1 538991
E-mail: info@cacinsurance.com.ye

Aden
Crater - Queen Arwa St. - Swaid Building
Tel +967 2 250333
Fax +967 2 250444

Hodeidah
The Commercial Area - 26 September St.
Tel +967 3 216555
Fax +967 3 216777

Taiz
Al-Hurish. St. Cac Bank Building
Tel +967 4 222072
Fax +967 4 232683

غسان مروش (الرئيس التنفيذي في شركة دانيا DILNIA - العراق):

نواجه مشكلة دخول شركات غير مرخصة الى أسواقنا



الرئيس التنفيذي في شركة دانيا DILNIA غسان مروش رفع الصوت عالياً طالباً الحماية من الشركات غير المرخص لها العاملة في السوق العراقية، وشكا من مشكلة عدم دخول شركات الإعادة الى السوق المحلية، مركزاً على أهمية تعليم وتدريب الأفراد على صناعة التأمين وإبراز مدى أهميتها وفوائدها، كاشفاً عن تأسيس فروع جديدة في أربيل وبغداد والبصرة.

مشكلة الشركات غير المرخصة

■ ما هي أبرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في المنطقة؟
- نحتاج اليوم كشرركات الى حماية، لا سيما ان هناك العديد من الشركات غير مرخص لها تدخل السوق وتستأثر بحصة كبيرة من الأعمال، علما اننا نستثمر رؤوس اموال طائلة وندفع الضرائب وجميع المستحقات المتوجبة علينا الى حكومة بغداد، وقد طرحنا هذه المشكلة امام ديوان التأمين الكردي والعراقي، كما اننا نواجه مشكلة عدم دخول شركات الاعادة الى السوق العراقية، لذا نأمل من الاخيرة زيارة السوق للتأكد من ان اقليم كردستان يختلف عن بغداد والبصرة، واننا نعيش في جو آمن بعيد عن كل المشكلات والتفجيرات والاضاع المضطربة.

خطط توسعية

■ اين نحن من التأمين الرقمي في المنطقة؟
- في اعتقادي ان التأمين الرقمي لا يزال يحتاج الى الكثير من الوقت لكي يتحقق في المنطقة.
■ ما هي خطة العمل المعتمدة في شركتكم؟
- الى جانب الدور التأميني الذي نمارسه، نعمل على تعليم وتدريب إخواننا الاكرد على صناعة التأمين وإبراز مدى أهميتها وفوائدها، ولدينا خطط توسعية بدأناها بافتتاح فروع في أربيل وبغداد مع اقتراب افتتاح فرع لنا في البصرة. ■

د. لانا بدر

(المديرة العامة للمجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB الاردن):

نركز على زيادة الانتاجية وتحقيق الربحية وتدريب فريق العمل



المديرة العامة للمجموعة العربية الأوروبية للتأمين الدكتور EURO ARAB لانا بدر طرحت مبدأ التنافس بالأسعار تحدياً يؤدي الى خسارة الجميع، وشددت على زيادة الانتاجية وتحقيق الربحية وتدريب فريق العمل، كاشفة عن حصولها قريباً على تصنيف متقدم من «ستاندرد أند بورز» وإطلاقها قريباً خطوطاً تأمينية متخصصة.

تحديات التنافسية

■ ما هي اهم التحديات التي تواجهها سوق التأمين العربية؟
- هناك العديد من التحديات ابرزها الاسعار التنافسية المطروحة من قبل شركات التأمين والتي تؤدي الى خسارة الجميع، ناهيك عن الاوضاع السياسية والاقتصادية المتردية في العديد من الدول العربية والتي كان لها الاثر السلبي على سوق التأمين العربية.

■ أين نحن من التأمين الرقمي في المنطقة؟

- ثمة محاولات ايجابية لتطبيق التأمين الرقمي في المنطقة، لا سيما ان التكنولوجيا باتت تدخل في صلب كل القطاعات.

الأفضل في السوق الأردنية

■ ما هي الخطة التي ستتبعونها بعد تعيينكم مديراً عاماً للمجموعة العربية الأوروبية للتأمين؟

- سنركز على زيادة انتاجية الشركة وتحقيق الربحية والعمل المباشر مع عملاء معروفين، فضلاً عن تدريب فريق العمل وإخضاعه لدورات كي يكون دائماً على المستوى المطلوب ويقدم أفضل ما لديه.

■ ما هي آخر التطورات التي طرأت على شركتكم؟

- تعتبر العربية الأوروبية للتأمين من افضل الشركات العاملة في السوق الاردنية، اذ تتمتع بملاءة مالية جيدة وحجم ودائع كبير، وستحصل قريباً على تصنيف متقدم من قبل ستاندر اند بورز وستطلق خطوطاً تأمينية متخصصة تعنى بتغطيات

الـ PROFESSIONAL INDEMNITY و PRODUCT LIABILITY. ■

THE International General Insurance Co. Ltd. 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



طارق مقبل الفقيه (مدير عام شركة مأرب اليمنية MAREB):

صامدون ومستثمرون برغم المشكلات العاصفة بالبلاد



تمنى مدير عام شركة مأرب اليمنية للتأمين طارق مقبل الفقيه تنفيذ التوصيات الصادرة عن فعاليات مؤتمر الـ GAIF الأخير، وأكد صمود الشركة واستمرارها برغم المشكلات التي تعصف باليمن، معتبراً أننا لا نزال في بداية الطريق نحو تطبيق التأمين الرقمي داخل السوق المحلية، متوقعاً ازدياد الطلب على تأمينات أخطار الحرب والعنف السياسي.

صامدون ومستثمرون

■ في رأيكم، ما هي التحديات التي يعانها قطاع التأمين في المنطقة وما الحلول التي تقترحونها لمواجهة هذه التحديات؟
- تعاني صناعة التأمين في المنطقة مشكلات ومعوقات عديدة، إلا أن مؤتمر الـ GAIF هذا العام عمل على معالجتها بطريقة فنية، وفي هذا الإطار نتمنى تنفيذ جميع التوصيات الصادرة عن فعاليات المؤتمر.
■ كيف تتعاملون مع مشكلات القطاع في اليمن؟
- نحاول إزالة كل التحديات ومن بينها العقوبات التي نواجهها من خلال التكتاف والتعاون مع المعيددين والوسطاء وتعاون شركات التأمين في ما بينها على الرغم من الظروف السياسية والأمنية التي تشهدها اليمن. ونحن دائماً صامدون ومستثمرون في نشاطنا حيث أن العمل التأميني لا يزال جيداً برغم كل المشكلات التي تعصف بنا.
■ كيف تصفون طريقة تعامل شركات إعادة العربية والعالمية مع السوق اليمنية؟
- تتعامل شركات إعادة، سواء العربية أو الأجنبية معنا بطريقة جيدة، ونحن بدورنا نشكرها على دعمها لنا.

بداية الطريق نحو الرقمية

■ كيف تقيمون موقع منطقة الشرق الأوسط والسوق اليمنية من موضوع «التأمين الرقمي»؟
- لا نزال في بداية الطريق إذ لم تطبق الرقمية بالكفاءة المطلوبة، على أمل تفعيلها بطريقة أفضل قريباً جداً.
■ خلال اشتداد الأزمات يزداد الطلب على تأمينات الصحة والحياة، هل توفرن منتجات وبرامج معينة في هذا الخصوص؟
- نوفر العديد من المنتجات، منها التأمينات الصحية التكافلية، المركبات، تأمين أخطار الحرب والعنف السياسي المنتظر ازدياد الطلب عليها نتيجة الظروف التي نعيشها.
■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟
- الأهم أننا لا نزال صامدين ونحقق أرباحاً جيدة.
■ كيف تقيمون فعاليات مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين هذا العام، وما المطلوب لتحسينه؟
- يعود تفعيل أداء المؤتمر إلى الأمانة العامة للاتحاد العربي العام للتأمين وأعضاء مجلس الإدارة الذين لهم باع طويل في صناعة التأمين. ■

غي سعد (مدير عام شركة TrisQ)

سنطلق قريباً مشروعاً تستفيد منه أقسام التسويق في شركات التأمين



شدّد مدير عام شركة TrisQ الخبير الاكتواري غي سعد على ضرورة تطوير قطاع التأمين من خلال إصدار القوانين والتشريعات ونشر الوعي التأميني لدى المستهلك، ورأى أنه وبرغم مواكبة سوق التأمين التكنولوجية الرقمية، فإننا نفتقد إلى القيام بتدريبات خاصة تتناول تحليل البيانات ووضع نماذج توقعية واعتماد أدوات استقصاء معلومات الأعمال لمساعدة الشركات على مراقبة محفظتها وتمكينها من وضع سياسة التسعير، موضحاً أهداف الشركة، كاشفاً عن قرب إطلاق مشروع أداة استقصاء معلومات السوق، شارحاً فوائده بالنسبة إلى أقسام التسويق في شركات التأمين.

■ هل لديكم رسالة معينة ترغبون في أن ننقلها على صفحاتنا إلى المشاركين في مؤتمر الـ GAIF؟

- يعتبر مؤتمر الـ GAIF من أهم مؤتمرات التأمين التي تعقد في منطقة الشرق الأوسط، والمشاركة في فعالياته ليست فقط للتلاقي مع الشركات الأخرى وعقد الاجتماعات معها، إنما هدفها المساهمة في تنمية قطاع التأمين كون معدل الاختراق التأميني (INSURANCE PENETRATION RATE) في المنطقة لا يزال ضعيفاً مقارنة بالمعدل العام عالمياً. من هنا، نحن بحاجة إلى تطوير القطاع من خلال إصدار القوانين والتشريعات ونشر الوعي التأميني لدى المستهلكين، وتحديث التقنيات التكنولوجية بمواكبة تقدمها السريع حول العالم، وTrisQ إحدى الشركات الحريصة على التطور في مجال التكنولوجيا لخدمة شركات التأمين.

مواكبة التكنولوجيا الرقمية

■ أين موقع سوق التأمين في المنطقة من حيث مواكبتها للتكنولوجيا الرقمية؟
- لاحظنا أننا نفتقد إلى القيام بتدريبات خاصة بمواضيع تحليل البيانات DATA ANALYSIS، وضع نماذج توقعية PREDICTIVE MODELING وأدوات استقصاء معلومات الأعمال BI TOOLS وكلها تساعد شركات التأمين على مراقبة محفظتها وتمكينها من وضع سياسة التسعير، تحديد الاحتياطات والعمل على تحديث تقنيات تتعلق بدراسات تسويقية بغية تجزئة السوق ومعرفة احتياجات العملاء والمستهلكين اللازمة قبل طرحها المنتج، كما والمطلوب منها دراسة تحليلية لسلوك وتوجه المستهلك.

أداة استقصاء معلومات السوق

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟
- من أهداف شركة TRISQ مساعدة شركات التأمين على تطوير برامجها وتسويقها، وفي هذا الإطار تعمل على ثلاثة أصعدة: تقديم الاستشارات الاكتوارية، الحلول الإدارية في مجالي تطوير وتسويق المنتجات التأمينية، والبرامج المعلوماتية كتطبيقات الهواتف الذكية والتي سبق واطلقناها ووضعناها بتصرف الشركات بهدف تسويق برامجها. إلى جانب ذلك، نعمل حالياً على إطلاق مشروع أداة استقصاء معلومات السوق MARKET INTELLIGENCE TOOL الذي يسمح بمقاربة برامج التأمين الفردية المطروحة من قبل شركات التأمين البنائية على صعيد التغطيات والأسعار. هذا المشروع سوف تستفيد منه أقسام التسويق في شركات التأمين لناحية تقديم الدعم لها في إعداد التحليلات بغية تحديد موقعها في السوق وبغية تطوير منتجاتها، وبالتالي تطوير قطاع التأمين ككل، ويشهد هذا المشروع طلباً واسعاً عليه.
أما مشاريعنا العامة فتتوسع في دول المنطقة، مع العلم أن شركتنا حديثة العهد ولم يتعد عمرها ثلاث سنوات. ■

WE INSURE
the “What If”



www.victoire.com.lb



لمياء بن محمود

(الرئيسة والمديرة العامة للشركة التونسية لإعادة التأمين Tunis Re)

على المكونات العربية دفع صناعة التأمين الى الأمام وتطويرها



أثارت الرئيسة والمديرة العامة للشركة التونسية لإعادة التأمين Tunis Re لمياء بن محمود تواصل إشكالية تدني أسعار التأمين في المنطقة والناجمة عن المنافسة الشديدة للفائض في القدرات الاستيعابية ودخول لاعبين جدد، ودعت مكونات قطاع التأمين العربي الى دفع صناعة التأمين الى الأمام وتطويرها من خلال توفير منتجات تلائم احتياجات الأفراد والمؤسسات، كاشفة عن انطلاق السوق التونسية في التحضير لدخول عالم التأمين الرقمي.

منتجات ملائمة لاحتياجات

■ هل لديكم رسالة معينة توجهونها للمشاركين بفعاليات مؤتمر GAIF لهذا العام؟

– بداية أود أن أتوجه بالشكر الكبير للقيمين ومنظمي هذا الحدث وفي مقدمهم جمعية شركات الضمان في لبنان والاتحاد العام العربي للتأمين على حسن الاستقبال وكرم الضيافة ورغم كل الظروف التي تعيشها المنطقة. هذا وتعاني صناعة التأمين وإعادة التأمين في عالمنا العربي خلال هذه الفترة تراجعاً غير مسبوق في أسعار الاقساط، بالإضافة الى فائض هائل في القدرات الاكتتابية ودخول لاعبين جدد. ولكن يبقى الامل دائماً موجوداً بوجود طاقات كامنة وغير مستغلة تتجلى بوضوح في تدني نسبة اندماج خدمات التأمين في المنطقة وهو ما يشكل دافعاً قوياً لتطوير صناعة التأمين من خلال العمل على استغلال الطاقات المتوافرة، وبمساهمة جميع مكونات القطاع في عالمنا العربي بدفع هذه الصناعة الى الأمام، وتطويرها من خلال توفير منتجات تلائم احتياجات الافراد والمؤسسات في المنطقة.

التحضير لدخول عالم التأمين الرقمي

■ في رأيكم، ما موقع سوق التأمين العربية من موضوع «التأمين الرقمي»؟

– المطلوب من اسواق التأمين العربية بدء العمل على موضوع التأمين الرقمي نظراً للتطور التكنولوجي السريع وزيادة عمليات الاحتيال والاعتداءات الالكترونية. وبالنسبة للسوق التونسية فإنها انطلقت بالتحضير لدخول عالم التأمين الرقمي الذي اضحى من الاساسيات المهمة المواكبة للمتغيرات التكنولوجية. ■

جلال بنشقرون (مدير عام شركة أطلنتا للتأمين - المغرب):

ثمة مجالات لتطوير العلاقات بين الشركات بغية النهوض بصناعة التأمين العربية



مدير عام شركة أطلنتا للتأمين ATLANTA ASSURANCE جلال بنشقرون رأى ان ثمة مجالات عديدة لتطوير العلاقات بين شركات التأمين وإعادة العربية، وترقب تغييراً جذرياً في صناعة التأمين حول العالم بتأثير من التكنولوجيا المتطورة، كاشفاً عن تقديم الشركة خدمات وبرامج جديدة للسوق المغربية بالإضافة الى عملها على توسعات جديدة نحو دول افريقيا.

مجالات للتطوير

■ هل لديكم رسالة معينة ترغبون في أن ننقلها على صفحاتنا الى المشاركين في مؤتمر الـ GAIF؟

– حضت كلمات الافتتاح والمداخلات التي أقيمت خلال فعاليات المؤتمر على أهمية التعاون بين شركات التأمين وإعادة العربية في ظل الأحداث التي شهدتها المنطقة ولا تزال منذ سنوات، والتي أدت الى الكثير من التغييرات في الأسواق. لكن يبقى ان هناك مجالات عديدة لتطوير هذه العلاقات للنهوض بصناعة التأمين من خلال تعاون الشركات في ما بينها، وقد هدفنا من وراء مشاركتنا في المؤتمر الى إحياء هذا التعاون وتشجيعه.

تغيير جذري

■ تناول المؤتمر هذا العام موضوع استخدام التقنيات الحديثة في صناعة التأمين، في رأيكم أين موقع سوق التأمين من التكنولوجيا؟

– تناولت المؤتمرات التي عقدت خلال العامين الماضيين موضوع التكنولوجيا الحديثة ودورها في تطوير صناعة التأمين، وحالياً أضحت التكنولوجيا تعد بالكثير من المعطيات وهذا من شأنه ان يؤدي الى تغيير جذري في صناعة التأمين حول العالم، ما يرتب على منطقتنا العربية مواكبة هذه التطورات كي لا تبقى متخلفة عن المستجدات.

دور رائد

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تسير الشركة بحسب الخطة الموضوعية وتؤدي دورها الرائد في تقديم خدمات وبرامج جديدة للسوق المغربية، بالإضافة الى عملها على توسعات جديدة نحو دول افريقيا، كما أنها على أتم الاستعداد للتعاون مع شركات في المنطقة العربية. ■

سليم النعاس النعاس (مدير عام الشركة المتحدة للتأمين - ليبيا):

نتمتع بالقدرة على الصمود والاستمرار لإمكانياتنا وسمعتنا الطيبة في السوق المحلية



أكد مدير عام الشركة المتحدة للتأمين سليم النعاس النعاس ضرورة التواصل لدعم صناعة التأمين وتطويرها في العالم العربي، واعتبر تراجع النمو الاقتصادي في المنطقة العربية التحدي الأكبر، مبدياً أسفه لتأخر قطاع التأمين عن مواكبة التطور التكنولوجي، متوقعاً طفرة في ليبيا سيكون لها الأثر الإيجابي على المنطقة العربية ككل.

■ ما هي رسالتكم الى المشاركين بفعاليات مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين ٢٠١٦؟

– نحن سعداء لوجودنا في لبنان البلد العربي المضياف، ويحضرني هنا ان أوجه تحياتي الى المواطنين اللبنانيين، حيث كان لنا شرف المشاركة في هذا الحدث في مدينة بيروت.

على صعيد آخر، تمر المنطقة العربية بظروف استثنائية من النواحي السياسية والإقتصادية والأمنية، مما يدعونا الى العمل على تكاتف الجهود للارتقاء بالعمل العربي المشترك، حيث لا بديل لنا عن التواصل لدعم صناعة التأمين وتطويرها في عالمنا العربي في ظل المنافسة العالمية والركود الاقتصادي الذي تتأثر به دول المنطقة العربية. هذا وشكل مؤتمر الـ GAIF فرصة مهمة للتلاقي معاً ومناقشة سبل التعاون المشترك.

■ في رأيكم، ما هي التحديات التي لا يزال يعانيناها قطاع التأمين على مستوى المنطقة؟

– يعدّ التحدي الأكبر تراجع النمو الاقتصادي في المنطقة العربية، وخصوصاً في بعض الدول التي مرت ولا تزال بتغيرات سياسية واجتماعية وتحديات أمنية كبيرة.

تأخر عن مواكبة التطور

■ طرح مؤخراً موضوع التأمين الرقمي، في رأيكم أين قطاع التأمين في منطقتنا اليوم من هذا الموضوع؟

– للأسف لا يزال قطاع التأمين في عالمنا العربي متأخراً عن مواكبة التطور التكنولوجي في ظل العولمة والتقدم السريع لتكنولوجيا المعلومات. ما يستدعي مواكبة التطور الحاصل في هذا المجال، بالإضافة الى إدخال كوادر شابة تمتلك القدرة على التعامل مع التقنيات الحديثة.

طفرة مرتقبة

■ ما هي آخر المستجدات في الشركة المتحدة للتأمين؟

– تمر الشركة المتحدة للتأمين بظروف مشابهة لتلك التي تشهدها مختلف شركات التأمين في السوق الليبية، كونها تعاني تأثير التجاذبات السياسية وغياب الاستقرار الأمني، والأوضاع الاقتصادية المتردية الناتجة عن الحروب الدائرة، ولكن برغم كل ذلك لا تزال الشركة صامدة ومستمرة في عملها لما تمتلكه من إمكانيات وسمعة طيبة في السوق المحلية، بالإضافة الى حيازتها العديد من الأصول العقارية المعول عليها في تجاوز هذه المرحلة، على أمل ان تتحسن الظروف الاقتصادية والأمنية والسياسية وان تعاود الشركة انطلاقتها، مع العلم ان ليبيا حالياً وبعد خمس سنوات من توقف للحركة الاقتصادية مقبلة على طفرة سيكون لها تأثير إيجابي على المنطقة العربية ككل، ولكن هذا الامر مرهون بالتوافق السياسي الذي نأمل بأن يتحقق في القريب العاجل. ■

منال جرار (المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية - الأردن):

حققتنا نقلة نوعية ونستحوذ على حصة مقبولة في السوق المحلية



المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية منال جرار أشارت الى تأثير سلبي للتحديات السياسية والأمنية في بعض دول المنطقة على قطاع التأمين العربي، ورأت اننا لا نزال بعيدين عن تطبيق مفهوم التأمين الرقمي، منوهة بما وفرته فعاليات مؤتمر الـ GAIF من أفكار وتجارب يفيد منها المعنيون بقطاع التأمين، كاشفة عن تحقيق الشركة نقلة نوعية ونتائج جيدة والاستحواذ على حصة مقبولة من الأقساط في السوق الأردنية.

تحديات ومنافسة

■ في رأيكم، ما هي أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين في المنطقة؟

– انها التحديات السياسية والأمنية المحدقة بالمنطقة والتي تؤثر بشكل كبير على قطاع التأمين، الى جانب المنافسة الحادة بين الشركات، مع العلم ان السوق الأردنية باتت محدودة بعد ان كانت السوقان العراقية والسورية تشكلان منفذاً لتسويق منتجاتها.

■ أين نحن من التأمين الرقمي في المنطقة؟

– لا نزال بعيدين عن تطبيق مفهوم التأمين الرقمي، لا سيما ان ثقافة وعقليات الأفراد الذين نتعامل معهم لا تزالان تفتقران الى الوعي الكافي والمعرفة الدقيقة والشاملة بهذا النوع من التأمينات.

نقطة نوعية

■ كيف تقومون بفعاليات مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين ٢٠١٦؟

– أنا من مشجعي هذا النوع من المؤتمرات، خصوصاً أنها تفتح المجال واسعاً أمام جميع الشركات للالتقاء وتبادل الآراء والأفكار والخبرات والتجارب والوقوف على أهم المستجدات التي طرأت على القطاع في محاولة للنهوض به، لكن هذه المؤتمرات ما تزال تحتاج الى مزيد من الدعم.

■ ما آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟

– حققتنا نقلة نوعية ونتائج جيدة ونحتل المرتبة الثالثة في السوق المحلية لناحية الارباح المحققة، مقارنة برأس مال الشركة واحتللنا المرتبة السابعة لناحية حجم الأقساط المكتتبة. وقد بتنا نستحوذ على حصة مقبولة في السوق ونتطلع نحو تحقيق مزيد من النجاحات. ■

جورج بيطار

(مدير عام شركة PREMIUM FRANCE & LEBANON لوساطة التأمين وإعادة التأمين):

ابتكار منتجات تأمين جديدة لمواجهة الأزمة الاقتصادية والمنافسة والفائض في القدرة الاستيعابية

دعا مدير عام شركة PREMIUM لوساطة التأمين وإعادة التأمين جورج بيطار شركات التأمين الى ابتكار منتجات تأمين جديدة لمواجهة الأزمة الاقتصادية والمنافسة والفائض في القدرة الاستيعابية، وربط زيادة وعي التأمين على الاعتداءات الالكترونية بارتفاع وتيرة الطلب عليه، واصفاً مؤتمر الـ GAIF في بيروت بالخالق، معرباً عن سعادته بالنتائج المحققة.

منتجات لمواجهة

■ في رأيكم، ماهي أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين في المنطقة؟

– تواجه المنطقة تحديات سياسية واقتصادية، فضلاً عن انخفاض أسعار النفط، لذا لا بدّ من ابتكار منتجات تأمين جديدة لمواجهة الأزمة الاقتصادية والمنافسة والفائض في القدرة الاستيعابية داخل السوق.

وعي التأمين على الاعتداءات الالكترونية

■ أين نحن من التأمين الرقمي في المنطقة؟

– شهدت المنطقة العديد من الخسائر نتيجة التأمين على الإعتداءات الإلكترونية وقدرت الخسائر في لبنان فقط بحوالي ١٣ مليون ونصف المليون دولار بحسب مصرف لبنان، وما زلنا في المنطقة نفتقر الى الوعي الكافي حيال هذا النوع من التأمينات. وفي ظني انه عندما يزداد الوعي حياله سيزداد الطلب عليه، لا سيّما بعدما علمنا من قبل كبار معيدي التأمين ان كل الخسائر التي نتجت عن انخفاض أسعار التأمينات الاعتيادية تم تعويضها في زيادة الطلب بشكل كبير على تأمين Cyber Insurance في السوق الأميركية.

مؤتمر مختلف

■ كيف تقيمون فعاليات مؤتمر الإتحاد العام العربي للتأمين 2016 GAIF؟

– برغم مقاطعة بعض الأسواق لنا، إلا ان المؤتمر بنظري كان ناجحاً جداً ومختلفاً وكأنه نسخة مصغرة عن Rendez-vous de Monte Carlo.

إنه من المؤتمرات القليلة في المنطقة (أو ممكن أن تكون الوحيدة) حيث يمكن تنظيم اللقاءات على متن اليخوت كالتي نظمتها شركة PREMIUM والتي لاقت إستحساناً من قبل المشتركين في هذا المؤتمر.

وننتهز هذه الفرصة لنهنئ المنظمين القيمين على هذا المؤتمر ونخصّ بالذكر ACAL التي بذلت جهوداً كبيرة من أجل انجاح هذا المؤتمر وندعو إلى تنظيم مؤتمر سنوي في بيروت Rendez-vous de Beirut والذي دعا إليه الراحل «ابراهيم ماتوسيان»، وذلك لإعطاء رونق مختلف للمؤتمرات في المنطقة حيث بيروت ربما هي الوحيدة التي يمكن أن تكون نسخة عن مؤتمر Rendez-vous de Monte Carlo.

■ ما هي آخر التطورات التي طرأت على شركتكم؟

– نحن سعداء بالنتائج التي حققناها خلال عام ٢٠١٥، بالرغم من أنها جاءت أدنى من المتوقع، نظراً إلى الركود الاقتصادي في المنطقة حالياً. نحن نتطلع إلى الأسواق الجديدة لنا في إفريقيا وخاصة إلى الأسواق الكبيرة التي فتحت على المنطقة حيث لدينا خبرات على مدى السنوات الماضية، وهي السوق الإيرانية. نتطلع إلى أعمال كبيرة للتوسع في هذه الأسواق في المستقبل. ■

مروان مطره جي

(رئيس الشركة الدولية لإدارة الخدمات الطبية IMPA – سوريا):

على شركات التأمين مواكبة الأحداث وعدم التهرب من المسؤوليات



رئيس الشركة الدولية لإدارة الخدمات الطبية IMPA في سوريا مروان مطره جي دعا شركات التأمين الى مواكبة الأحداث وعدم التكلّف والتهرب من تحمل المسؤوليات والارتقاء الى مستوى المرحلة الحالية وامتلاك الملاءة الكافية، ورأى ان التأمين الصحي الى تطور وتحسن وتوسع، مطمئناً الى وضع الشركة الممتاز.

امتلاك الملاءة

■ في رأيكم، ماهي التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في المنطقة؟

– تأثر قطاع التأمين بطبيعة الحال بالأزمات الحالية ويكمن التحدي في قدرته على مواكبة الأحداث وعدم التكلّف والتهرب من تحمل المسؤوليات، وهنا على شركات التأمين النهوض من سباتها والارتقاء الى مستوى المرحلة الحالية وامتلاكها الملاءة الكافية. وفي ما يخص التأمين الصحي، فما زلنا نعاني مشكلة التوازن بين القدرة الشرائية لدى المستهلك والكلفة بسبب التضخم الحاصل، وما عدا ذلك فالتأمين الصحي الى تحسن وتطور وتوسّع.

نمو مستمر

■ أين نحن من التأمين الرقمي في المنطقة؟

– لا شك في ان هناك بعض الأسواق تطبق هذا النوع من التأمين ولا مفر منه لأن مستقبل القطاع يقوم عليه، وفي هذا الإطار لا بدّ ان تتهيأ كل الشركات لتوفير تغطيات التأمين الرقمي.

■ ماذا عن وضع شركتكم؟

– الشركة في نمو مستمر ووضعها ممتاز برغم التضخم الذي تعانیه السوق. ■

التكافل للتأمين
AL-TAKAFUL INSURANCE



خدمات تأمين إسلامية

 www.altakaful-ins.ps

 [Altakaful.Insurance](https://www.facebook.com/Altakaful.Insurance)

 info@altakaful-ins.ps

 [Altakaful Insurance](https://www.youtube.com/AltakafulInsurance)

فلسطين - رام الله
هاتف: +972 294 7070 فاكس: +972 297 7060

أسامة جعينة (مدير عام شركة AJIG - الأردن):

سياستنا الاكتتابية الصحيحة وراء نتائجنا المحققة



أشار مدير عام شركة AJIG أسامة جعينة الى تحدي المنافسة الشديدة بين شركات التأمين الأردنية، وانعكاسات الأوضاع السياسية المتعدية والحروب على اقتصادات العديد من الدول العربية، داعياً الى أخذ الحيطة والحذر في التعامل مع التأمين الرقمي، عازياً الأرباح الفنية المحققة في AJIG الى سياستها الاكتتابية الصحيحة.

– تحاول الشركات الأردنية أخذ المبادرة وتقديم إقتراحات الى وزارة الصناعة والتجارة في ما يخص موضوع التأمين ضد الغير، لا سيما أن هذه الشركات تتكبد خسائر فادحة.

تعامل حريص مع التأمين الرقمي

■ ما رأيكم بالتأمين الرقمي في المنطقة؟

– نتبع في الشركة نظاماً تأمينياً إلكترونياً بحيث باتت جميع العمليات تتم عبر شبكة الإنترنت، لكن لا بد من أخذ الحيطة والحذر في مثل هذا النوع من التأمينات وان نكون حريصين في كيفية التعامل مع

■ في رأيكم، ما هي أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين في المنطقة عموماً وفي الأردن تحديداً؟

– تتمثل التحديات بالمنافسة الشديدة بين الشركات في ظل أوضاع إقتصادية صعبة تشهدها المملكة الأردنية الهاشمية، لا سيما ان جميع الدول المحيطة بها تعاني أزمات وأحداثاً سياسية وحروباً وأوضاعاً غير مستقرة، الأمر الذي ينعكس سلباً على إقتصادات هذه الدول وبالتالي على قطاعات التأمين فيها، حيث تسجل الأخيرة نمواً عادياً. ■ ما الحلول التي تقترحونها للمشكلات التي يعانيها قطاع التأمين الأردني؟

التأمين الرقمي، لا سيما أنه يرتب العديد من الأخطار. ■ كيف تقيمون وضع شركتكم خلال النصف الأول من هذه السنة؟

– حققنا نمواً ملحوظاً وصافي أرباح بلغ ٣٢٧ ألف دينار، وذلك بفضل السياسة الفنية والإكتتابية الصحيحة التي نتبعها والتركيز على خطوط التأمين المربحة وعدم تركيزنا على فرع المحركات. ■

عبد اللطيف شعبان (المدير العام لشركة الامانة تكافل - تونس):

سنعتمد قريباً نظاماً معلوماتياً متكاملاً يوفر المزيد من المنتجات والخدمات



اعتبر عضو مجلس الإدارة والمدير العام لشركة الامانة تكافل عبد اللطيف شعبان هذه المؤتمرات مهمة جداً وتهدف الى مقاربة الجهود المبذولة لرفع التحديات التي يتعرض لها قطاع التأمين، وفي هذا الاطار نتمنى ان تصدر قرارات تتضمن حلولاً تصب في مصلحة مختلف الشركات المعنية بالقطاع،

وان تساهم اللقاءات الثنائية التي تعقد على هامش هذه المؤتمرات في تطوير العلاقات بين المشاركين وتدعيمها.

وفي ما خص شركتنا «الامانة تكافل» فإننا نقدم خدماتنا في السوق التونسية منذ ثلاث سنوات وتسير اعمالنا بخطة ثابتة، ونعمل على ان يحوز التأمين الاسلامي على حصة وازنة من الاقتصاد الوطني في المستقبل القريب.

اضاف: تحرص الشركة على التنوع في خدماتها لتلبية حاجات العملاء ومتطلباتهم وهي على عتبة الانتهاء من اعتماد نظام معلوماتي متكامل سيرفع بلا شك عدد منتجاتها وخدماتها المطروحة في الاسواق. كما ونجحت بناء على مؤشرات اولية في تحقيق نتائج ايجابية حيث شهدنا نسبة نمو وصلت الى مئة في المئة، مقارنة بما كانت عليه في العام الماضي. ■

مكرم بن ساسي (مدير عام شركة الزيتونة تكافل - تونس):

على الشركات العودة الى أساسيات صناعة التأمين والتركيز على الأرباح التقنية



أبدى مدير عام شركة الزيتونة تكافل مكرم بن ساسي سروره لمشاركته في الدورة الـ ٣١ لمؤتمر الـ GAIF في بيروت، وتمنى حضور جميع مؤسسات التأمين العربية بهدف تشجيع العواصم العربية اقتصادياً واجتماعياً.

■ هل لديكم رسالة معينة ترغبون في ان ننقلها على صفحاتنا الى المشاركين في مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين ٢٠١٦؟

– سررت بالمشاركة في الدورة الحادية والثلاثين من مؤتمر الـ GAIF المنعقد في مدينة

بيروت العاصمة التي تربطني بها علاقة خاصة نتيجة عملي في مكتب إقليمي عائد لشركة بست ري عام ٢٠٠٦، وكنت أتمنى حضور جميع مؤسسات التأمين العربية بهدف تشجيع عواصمنا العربية في مثل هذه المناسبات التي تنبثق عنها حركة اجتماعية واقتصادية نحن في أمس الحاجة اليها في الوقت الراهن. هذا وكانت الدورة الحالية لمؤتمر الـ GAIF منظمة بشكل جيد وعالي المستوى برغم الأعداد الكبيرة للشركات والمشاركين، وقد أتاح لنا فرصة التواصل مع الزملاء والبحث في قضايا مهمة على تماس مع صناعة التأمين. نتمنى دوام النجاح والاستمرار لمختلف العاملين في هذا القطاع.

■ في رأيكم، ما هي التحديات التي تعانها أسواق التأمين العربية وماذا تقترحون من حلول لها؟ – ترتبط هذه التحديات بفائض القدرة الاستيعابية لأسواق إعادة التأمين مما يضع الأسواق المباشرة ضمن خانة التبعية للأسواق الأخرى، بالإضافة الى تراجع أداء ونتائج العاملين في صناعة التأمين وإعادة التأمين. لذا نطالب شركات التأمين والمعيدين التركيز أكثر على أساسيات هذه الصناعة أي الأرباح التقنية أكثر من أي عوائد أخرى. ■



إنطلق نحو القمة

مع خدماتنا التأمينية الشاملة

تأمين المركبات تأمين 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

مختار الدائرة

(مدير عام شركة ليبيا للتأمين LYBIA INSURANCE):

الدمج بين الشركات المباشرة وتطوير الإعادة العربية من الطول بمواجهة التحديات



طمأن مدير عام شركة ليبيا للتأمين LYBIA INSURANCE مختار الدائرة الى متابعة شركات التأمين الليبية نشاطها برغم الاحداث التي تعصف بالبلاد، ورأى في دمج بعض الشركات المباشرة في ما بينها ليجاد كيانات عملاقة ملبية وتطوير شركات الإعادة العربية حالا لبعض التحديات التي تعانيتها هذه الشركات.

■ في رأيكم، ما هي التحديات التي يعانيتها قطاع التأمين في مختلف الدول العربية وتحديداً في ليبيا؟

البيان

– التحديات الماثلة في العالم العربي والمتعلقة بصناعة التأمين شأنها شأن أي نشاط آخر تتأثر سلباً وللأسف الشديد بالنزاعات التي تشهدها بعض دول المنطقة ومن بينها ليبيا، ولكن رغم هذه المشكلات يبقى نشاط شركات التأمين قائماً والأعمال مستمرة.

■ ما المطلوب اليوم ليجاد الحلول لهذه التحديات؟

– تتمثل الحلول في ضرورة التواصل بين شركات التأمين والإعادة العربية، والنظر في امكانية دمج بعض الشركات المباشرة بهدف ايجاد كيانات عملاقة تملك طاقات استيعابية كبرى. بالإضافة الى ضرورة العمل على تطوير شركات الإعادة العربية كي تصبح قادرة على منافسة نظيراتها الأجنبية، ما يحول دون الحاجة لعقد اتفاقيات مع شركات الإعادة الأجنبية في الأسواق العالمية.

■ كيف تقيمون نشاطكم في السوق الليبية في ظل الظروف السائدة فيها؟

– تعتبر «ليبيا للتأمين» من الشركات العريقة وهي أول شركة تأمين وطنية أنشئت في البلاد، وهي تتمتع بخبرات وامكانيات ضخمة، وتملك شبكة واسعة من العلاقات مع مختلف الشركات حول العالم، ما يتيح لها استكمال أعمالها بسهولة من دون التعرض لأي نوع من المشكلات، مع حرصها على تأدية دور فاعل في دعم الإقتصاد الوطني.

رضا فتحي احمد (شركة المهندس للتأمين MIC – مصر):

على الجهات الرقابية اعتماد خطوات أسرع للتعريف ببيع وثائق التأمين عن طريق التكنولوجيات الحديثة ووسائلها



رئيس الاتحاد العربي للتأمين ورئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة المهندس للتأمين (MOHANDES INSURANCE CO) MIC رضا فتحي احمد دعا الى إعادة نظر في الطاقات الاستيعابية لشركات الإعادة العربية، ورأى ان السبيل لتحقيق ذلك يكمن في ضرورة وجود تعاون بين شركات التأمين العربية، مشيراً الى التداول في تشكيل لجنة لفض النزاعات بين الشركات برعاية الاتحاد العالمي للتأمين، مطالباً الجهات الرقابية باعتماد خطوات أسرع في ما يتعلق بالتعريف بكيفية بيع وثائق التأمين عن طريق التكنولوجيات الحديثة ووسائلها.

إلزامية العمل مع الإعادة العربية

■ في رأيكم ما هي ابرز التحديات التي تعانيتها صناعة التأمين في العالم العربي؟

البيان

– من الضروري إعادة النظر في الطاقات الاستيعابية لشركات الإعادة العربية، كوننا بحاجة الى وجود سوق تأمين عربية معززة والاعتماد على انفسنا، من دون الحاجة للتعاون مع شركات إعادة تأمين اجنبية تفرض علينا شروطها. وفي اعتقادي ان السبيل لتحقيق هذا المطلب يكمن في ضرورة وجود تعاون بين شركات التأمين العربية، الى جانب خروج الاتحاد العام العربي للتأمين بتوصيات تلزم العمل مع شركات الإعادة العربية، على ان تمتلك الاخيرة الامكانيات الكافية وتعد اتفاقيات تتيح لها سهولة استيعاب حجم الاعمال الموكلة لها، ما يعطي الشركات العربية أولوية عن مثيلاتها الاجنبية.

لجنة لفض النزاعات

■ ما هي الخطط المعتمدة من قبلكم في الاتحاد العربي للتأمين لتحسين اداء القطاع؟

– يضع الاتحاد الكثير من خطط العمل ابرزها تعزيز التعاون بين الشركات العربية، وحاليا يتم التداول في تشكيل لجنة لفض النزاعات، بحيث ان الاحداث التي تشهدها بعض الدول العربية تمنع تواصل الشركات في ما بينها، لذلك تقرر تشكيل هذه اللجنة المؤلفة من كبار الاختصاصيين في السوق وقد تم وضع آلية العمل لبدء التنفيذ في خطوة تعد اساسية في الوقت الحالي. بالإضافة الى ان البحث تطرق ايضا الى مسألة تأسيس شركة تصنيف عربية.

■ اين مستقبل التأمين الرقمي في عالمنا العربي؟

– نعاني في عالمنا العربي معضلة تتمثل بمطالبتنا بالتأمينات المتناهية الصغر، في وقت نفتقد الى آليات تطبيقها الى جانب اهمية وضع طرق سهلة تتيح للعملاء الحصول على هذه التأمينات عن طريق استخدام شبكات الانترنت والتقنيات التكنولوجية.

من جهة اخرى المطلوب من الجهات الرقابية في الاسواق العربية اعتماد خطوات اسرع، في ما يتعلق بالتعريف بكيفية بيع الوثائق عن طريق التكنولوجيات الحديثة ووسائلها.

■ كلمة أخيرة؟

– يعد قطاع التأمين في العالم العربي الصناعة الوحيدة التي توجد ارتباطا قويا بين مختلف الشركات العربية، لذا نتمنى ان يبقى هذا التعاون الوثيق في ما بيننا وتبقى صناعة التأمين في وطننا العربي اداة للسلام والتلاقي، بعيدا عن التجاذبات السياسية.

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

لامين بن عيسى (الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة أكسا أسيسستانس): حريصون على ادخال حلول تأمينية متطورة ومبتكرة تركز على التطبيقات الرقمية



تنشط شركة أكسا أسيسستانس AXA ASSISTANCE في توفير خدمات المساعدة والدعم للمواطن الجزائري، كما توفر منتجات تأمين متعددة وتشكل حصتها من فرع المركبات ٤٠ في المئة من إجمالي محفظتها.

الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في الشركة لامين بن عيسى قدم لمحة تاريخية عن «أكسا أسيسستانس» وأنشطتها داخل السوق الجزائرية، وأبدى حرصاً على ادخال حلول تأمينية متطورة ومبتكرة تركز على التطبيقات الرقمية، معتبراً المنافسة بين الشركات ضرورة وتحثها على تقديم الأفضل، منوهاً بفعاليات مؤتمر الـ GAIF في بيروت.

خدمات المساعدة

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركة أكسا أسيسستانس؟

قررت مجموعة أكسا للتأمين العالمية إفتتاح شركة فرعية لها في الجزائر تحت اسم «أكسا أسيسستانس» عام ٢٠٠٨ نظراً لكونها سوقاً واعدة، في حين ان قطاع التأمين المحلي انطلق فعلياً عام ١٩٩٥، بحيث أنه قبل هذا التاريخ كانت السوق محتكرة من قبل ثلاث شركات تابعة للقطاع العام، بعدها صدر قانون أجاز العمل لشركات تابعة للقطاع الخاص عن طريق مستثمرين محليين، وبعد مرور الوقت بدأ لاعبون أجانب بدخول السوق الجزائرية.

أما شركة «أكسا أسيسستانس» فانطلقت بأعمالها في السوق الجزائرية بعد صدور قانون يلزم بضرورة حصول طالب تأشيرة «شنغن» على وثيقة تأمين ضد أخطار السفر، وذلك بالتعاون مع عدد من شركات التأمين الجزائرية وأبرزها SOCIÉTÉ ALGÉRIENNE D'ASSURANCE (SAA) الوطنية. وقد هدفت هذه الشراكة الى توفير خدمات المساعدة والدعم للمواطن الجزائري

وقد حققت «أكسا أسيسستانس» نجاحاً كبيراً في هذا المجال ولاقت أصداً ايجابية من الرعايا الجزائريين.

كما وتوفر «أكسا أسيسستانس» منتجات متعددة، منها التأمين على المركبات والتأمين الصحي والتأمين على المنازل ويشمل نشاطها جميع أراضي الدولة التي تشكل المساحة الأكبر من قارة افريقيا، مع العلم ان حصة فرع المركبات تصل الى ٤٠ في المئة من إجمالي محفظة الشركة.

منافسة ضرورية

■ أولى مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين في دورته الحالية أهمية كبرى للتكنولوجيا في مجال تطوير قطاع التأمين. أين أنتم من مفهوم «التأمين الرقمي»؟

نحرص دائماً على مواكبة التطورات التكنولوجية وهذا ما يدفعنا الى إدخال حلول تأمينية متطورة ومبتكرة تركز على التطبيقات الرقمية، نهدف من خلالها تقديم خدمات رفيعة المستوى للسوق الجزائرية، أضف الى ذلك إننا نتعامل مع ثمانى شركات تأمين جزائرية، الى جانب تعاوننا مع عدد من شركات السيارات من بينها رينو

وشيفروليه وغيرهما.

■ هل تواجهون منافسة حادة في السوق الجزائرية؟

مع دخولنا السوق ظهر العديد من الشركات المنافسة، إلا ان هذه المنافسة ضرورية وتساهم في تحسين أداء وخدمات كل من الشركات العاملة بحيث تحضها على تقديم الأفضل. من جهتنا نرحب ونتقبل المنافسة الصحية.

تبادل الخبرات

■ كيف تقيمون فعاليات مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين هذا العام في بيروت؟

إنها مشاركتي الثانية بفعاليات المؤتمر، بعد مشاركة أولى لي منذ عامين في شرم الشيخ، والمؤتمر حدث مهم جداً وجامع للقادة والعاملين في صناعة التأمين، سواء على مستوى العالم العربي أو الافريقي أو العالمي لتبادل الخبرات في ما بينهم والاطلاع على متغيرات السوق ومستجداتها، كما تتيح لنا هذه المشاركة بناء شبكة من العلاقات مع أشخاص ذوي مكانة وموقع مرموقين في عالم التأمين تعود علينا بالفائدة على الصعد كافة. ■

QUALITY DESERVES TO BE RECOGNIZED

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.



Quality
ISO 9001



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, libano-suisse@libano-suisse.com, www.libano-suisse.com 

جهد فليحان (مدير عام شركة نكستكاري NEXtCARE - لبنان):

تطبيق NEXtCARE للهواتف الذكية لوضع خدماتنا في متناول المؤمن له



اعتبر مدير عام شركة نكستكاري NEXtCARE جهاد فليحان ان التحدي الأبرز أمام قطاع التأمين العربي يكمن في الظروف الاقتصادية الصعبة التي تمر بها المنطقة، وأشار الى نمو قطاع التأمين الصحي بالرغم من بعض التحديات في القطاع، كاشفاً عن إطلاق تطبيق NEXtCARE على الهواتف الذكية وفوائده بالنسبة الى المؤمن له.

التأمين الرقمي

■ **لبنان** ■ بنعقد مؤتمر الـ GAIF هذا العام تحت عنوان «التحديات المستقبلية لقطاع التأمين العربي» في رأيكم ما هي هذه التحديات؟
- يعد التحدي الأبرز ذاك المرتبط بالأوضاع الاقتصادية، نظراً لما تشهده الدول العربية من ظروف اقتصادية صعبة. من جهة أخرى تطرق مؤتمر الـ GAIF هذا العام الى موضوع مهم جداً يتعلق بالتأمين الرقمي، حيث سيشهد المستقبل منافسة الكترونية تختلف عن تلك التي نشهدها حالياً، والجيد في المؤتمر انه تطرق الى مثل هذه القضايا المهمة وبحث في الحلول المناسبة لها. ■ أين تكمن أهمية إنعقاد مثل هذه المؤتمرات وما الفائدة التي تقدمها لصناعة التأمين؟

- إنعقاد هذه المؤتمرات يعود بالفائدة على القطاع التأميني، كونها تتيح فرصاً للتلاقي والحوار وتساعد على فتح آفاق جديدة للتعاون بين مختلف المؤسسات والشركات وعقد شراكات استراتيجية.
وهنا أود الإشادة بمؤتمر الـ GAIF هذا العام لناعية التنظيم والمشاركة، على أمل تحقيقه لمزيد من التقدم.

غياب نمو القطاع

■ ماذا عن التحديات التي تعترض قطاع التأمين الصحي في لبنان؟
- التحديات كثيرة في هذا المجال، ولعل أبرزها تطور القطاع الصحي بوتيرة متسارعة، في ظل غياب نمو قطاع التأمين بالتيرة نفسها نتيجة الأوضاع الاقتصادية الصعبة. يضاف الى ذلك ان وزارة الصحة العامة في لبنان بدأت الاهتمام بموضوع البطاقة الصحية للمواطنين.

تطبيق على الهواتف الذكية

■ ما هي آخر المستجدات في شركة NEXtCARE؟
- أطلقنا مؤخراً تطبيق NEXtCARE على الهواتف الذكية لوضع خدماتنا في متناول جميع المؤمنين.
ويتيح هذا التطبيق للمؤمن له سهولة الاطلاع على جميع المعلومات المتعلقة ببوليصته، بالإضافة الى تقديم ومتابعة الملفات الخاصة به. ■

شادي سعادة (مدير عام شركة ESKADENIA SOFTWARE - الامارات):

خطواتنا التوسع نحو الامارات والسعودية وجنوب أفريقيا والمملكة المتحدة



أبدى مدير عام شركة ESKADENIA SOFTWARE في دبي شادي سعادة حرصه على المشاركة الدائمة بفعاليات مؤتمر الـ GAIF لإتاحته الفرصة للإلتقاء والتعرف على الضامنين والمعيدين والوسطاء، وبين دور الشركة في حض شركات التأمين على تقديم خدماتها عبر شبكات الإنترنت، متطلعاً الى التوسع في دول جنوب افريقيا والمملكة المتحدة، مطمئناً الى توافر الفرص أمام شركات التأمين في أسواق المنطقة في حال عودة الأوضاع الى طبيعتها.

■ **لبنان** ■ ما الهدف من مشاركتكم بفعاليات مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين ٢٠١٦؟

- نشارك بفعاليات مؤتمر الـ GAIF باعتباره من المؤتمرات المتخصصة في صناعة التأمين ومن منطلق تولي ادارة فرع ESKADENIA SOFTWARE في دولة الامارات المفتتح حديثاً، من ضمن خطة الشركة التوسعية نحو مناطق جديدة. هذا ونحرص على المشاركة الدائمة فيه كونه يتيح لنا فرصة التقاء والتعرف على ضامنين ومعيدين ووسطاء.

خدمات عبر شبكات الإنترنت

■ ما هي آخر المستجدات في شركتكم والبرامج التي تقدمونها الى شركات التأمين؟

- ظهر خلال السنوات الماضية توجه نحو استخدام التقنيات الحديثة في عالم التأمين، فكننا نعمل على تشجيع هذا التوجه ودعمه وحض الشركات على التحول نحو تقديم خدماتها عبر شبكات الانترنت، مما يجعل قنوات التوزيع أكثر فعالية ويتيح للعملاء اصدار بوالصهم ودفع المستحقات المتوجبة عليهم عبر استخدام هذه الشبكات، بالإضافة الى دفع الشركات ايضاً الى استخدام التطبيقات عبر الهواتف الذكية.

■ هل لدى الشركة اي خطط توسعية في المستقبل؟

- خطواتنا الاولى تقضي بالتوسع نحو الاسواق الاماراتية ومن بعدها نحو المملكة العربية السعودية كما اننا نتطلع الى التوسع في دول جنوب افريقيا والمملكة المتحدة.

■ ما هي ابرز التحديات التي تواجهكم في عملكم؟

- تشكل التحديات الاقتصادية التي تمر بها منطقتنا العربية جزءاً مهماً وذا تأثير كبير على مجمل شركات التأمين وهذا ما ينعكس سلباً على اعمالنا، نظراً لكون هذه الشركات عملاء لنا، لكن باعتمادنا التنوع في العملاء على مستوى منطقة الشرق الاوسط اندفعنا نحو التطلع الى اسواق جديدة كالسوق الافريقية. يبقى انه مع تحسن الاوضاع في منطقتنا ثمة الكثير من الفرص متوافرة في اسواق اخرى بإمكان شركات التأمين استغلالها. ■

دائماً في خدمتكم ...



شركاء *Partners*

Tel : +962 6 5777 555 | Fax : +962 6 5777 550 | P.O.Box: 189 Amman 11822

info@firstinsurance.jo | www.firstinsurance.jo

سعد مكي (الرئيس التنفيذي لشركة دار السلام - الكويت):

نجاحنا يعود لسياستنا التحفظية ودقة اختيارنا للعملاء



الرئيس التنفيذي لشركة دار السلام للتأمين التكافلي DAR AL SALAM سعد مكي دعا شركات التأمين في المنطقة الى العمل بطريقة بناءة واحترافية والى إعادة تقييم أسعار منتجاتها وخدماتها، وأسف لعدم تطبيق قانون ينظم قطاع التأمين في الكويت، مطالباً بهيئة مختصة تمسك بزمام الأمور وتنظم السوق، مذكراً بنجاح الشركة في سياستها التحفظية ودقة اختيار العملاء .

إعادة تقييم المنتجات

■ في رأيكم، ما هي أبرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في المنطقة؟

– تتمثل التحديات بالمنافسة الحادة بين الشركات، وهنا لا بدّ من العمل بطريقة مهنية احترافية وإعادة تقييم لأسعار منتجات التأمين وخدماتها، لا سيّما في ظل انخفاض أسعار النفط والأوضاع الاقتصادية الراهنة التي أدت إلى انخفاض السيولة المالية والإنفاق على المستوى الحكومي والخاص. علماً بأن أسعار الأقساط أضحت متدنية جداً في الوقت الحالي، الأمر الذي يؤثر سلباً على أوضاع الشركات في السوق.

■ هل يحظى قطاع التأمين باهتمام من قبل الهيئات والإدارات في الكويت بهدف تحسين وضعه؟

– أصدرت الحكومة الكويتية قانوناً تنظيمياً لقطاع التأمين وعرضته على الشركات العاملة بهدف وضع ملاحظاتها وإجراء أي تعديلات أو الموافقة على بنوده. وحسب علمي فإن القانون تم الانتهاء منه ولكن لم يتم تفعيله بشكل رسمي، ومن هنا أود أن أذكر بما طالبنا به منذ فترة بوجود هيئة مختصة تمسك بزمام الأمور وتنظم سوق التأمين الكويتي سواء التجاري أو التكافلي وتشرف على عمل الشركات وإلا فسيبقى الوضع غير الصحي على ما هو عليه.

حلول للمنافسة

■ ما هي آخر إنجازات شركة دار السلام؟

– برغم أن شركتنا تعد صغيرة نوعاً ما، إلا أنها مستقرة وأعمالها مربحة، وبحسب إحصائيات موثوقة تبين من خلالها أننا من الشركات التكافلية التي تتمتع بأقل نسبة من الخسائر. الى ذلك، يكمن نجاحنا في دقة الاختيار والدراسة الشاملة لوضع عملائنا الذين نتعامل معهم وإتباعنا سياسة إكتتابية متحفظة. ■

عبد الخالق عبدالله محمد (شركة التأمينات المتحدة - السودان):

حلول للقطاع بتضافر جهود دول المنطقة في ما بينها



نائب المدير العام في شركة التأمينات المتحدة THE UNITED INSURANCE COMPANY عبد الخالق عبدالله محمد رأى ان بالإمكان إيجاد الحلول للعديد من مشكلات القطاع بتضافر جهود دول المنطقة في ما بينها، وقال ان التغطيات المستحدثة ترتب على الشركات مسؤوليات كبيرة، معولاً على التأمين الرقمي في تحقيق النجاح للقطاع، متوقّعاً مضاعفة نتائج الشركة في ٢٠١٦.

تغطيات جديدة

■ في رأيكم، ما هي التحديات التي يعانيها قطاع التأمين في المنطقة العربية؟

– أرى ان العقوبات الأميركية المفروضة على عدد كبير من الدول العربية وتحديد السودان تشكل تحدياً كبيراً لقطاع التأمين فيها، حيث لا قدرة على تحويل أموال أقساط المعيددين الى الخارج، ولكننا تمكنا من التغلب على هذه المشكلة من خلال فتح حسابات محلية للمعيددين بالعملات المختلفة تمكنا من خلالها من إيداع هذه الأموال في حساباتهم، وفي اعتقادي اننا بالإمكان إيجاد الحلول الممكنة بتضافر جهود دول المنطقة في ما بينها.

■ ما المطلوب اليوم لتحسين قطاع التأمين السوداني؟

– تشهد سوق التأمين السودانية دخول منتجات جديدة تتعلق بتغطيات زراعية وصحية وضد العنف السياسي والحروب، وهذه التغطيات تعزز حجم الأقساط المكتتبة وترتب على الشركات مسؤوليات كبيرة.

مضاعفة النتائج في ٢٠١٦

■ من هي شركات إعادة التي تتعاملون معها في شركة التأمينات المتحدة؟

– نتعامل مع شركات إعادة إقليمية، الى جانب شركة إعادة التأمين الوطنية في السودان والتي تستحوذ على ٥٠ في المئة من إجمالي اتفاقيات السوق المحلية.

■ كيف تنظرون الى تطبيق التأمين الرقمي؟

– بدأت معظم الشركات العمل على التحول نحو التأمين الرقمي، وفي رأيي ان هذا التوجه سيحقق النجاح المطلوب.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم خلال النصف الأول من العام ٢٠١٦؟

– نحن راضون تماماً عن نتائجنا المحققة حتى النصف الأول من العام حيث بلغ حجم أقساطنا المكتتبة مبلغ ٦٥,٠٠٠,٠٠٠ جنيه مقارنة بـ ٢٦,٠٠٠,٠٠٠ جنيه للفترة نفسها من العام الماضي. ■

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



www.barentsre.com

• Panama • Miami • Paris • Beirut

سعيد حدوش (مدير عام شركة الجزائرية للحياة - الجزائر):

على السلطات الرقابية منح شركات التأمين المزيد من الحرية



«الجزائرية للحياة» شركة مملوكة لمجموعة GULF INSURANCE GROUP ذات الحضور الواسع في دول منطقة الشرق الأوسط، كما وتنتمي الى CASH ASSURANCE الشقيقة لـ «سوناطراك» العاملة في النفط، وتقدم حلولاً تأمينية عن طريق شبكة شركائها. مدير عام الشركة سعيد حدوش دعا السلطات الرقابية العاملة في قطاعات التأمين العربية الى منح الشركات المزيد من الحرية في ما يتعلق بقواعد التأسيس وغيرها، وابرز غياب الوعي التأميني لدى المواطنين في المجتمعات العربية.

■ هل لديكم رسالة معينة توجهونها للمشاركين في مؤتمر الـ GAIF ٢٠١٦؟

— نحن مسرورون لمشاركتنا بفعاليات المؤتمر بنسخته الحادية والثلاثين حيث تشهد اسواق المنطقة العربية نموا تصاعديا وتنبت بتوافر طاقات غير مستغلة. اما رسالتي الى جميع الزلاء في شركات التأمين العربية فتتضمن التركيز على تبادل الخبرات في ما بينها، بحيث ان لكل سوق مقوماتها الخاصة من شأنها توفير الدعم للاسواق الاخرى.

على سعيد آخر ارى انه من واجب السلطات الرقابية العاملة في قطاعات التأمين العربية منح الشركات المزيد من الحرية في ما يتعلق بقواعد التأسيس وغيرها. ■ في رأيكم ما هي ابرز التحديات التي يعانها قطاع التأمين في المنطقة؟

— تتمثل ابرز التحديات الحالية في قطاع التأمين بضرورة توفير المناخ الملائم لاطلاق المزيد من التغطيات المتعلقة بالاخطار الجديدة، سواء في مجال التأمينات العامة او تأمينات الحياة. كما وهناك ضرورة ملحة للاستجابة للتحديات المرتبطة بالمخاطر الاقتصادية، بحيث تعاني العديد من دولنا العربية اوضاعا اقتصادية غير مستقرة، بالإضافة الى اهمية توفير تغطيات تأمينية جديدة ومبتكرة للاخطار التي ظهرت مؤخرا والمرتبطة بالتطور التكنولوجي والتغيرات المناخية. وبالنسبة الي كمدير عام لشركة تأمينات على الحياة، نعاني مشكلة في مجتمعاتنا تتمثل بغياب الوعي التأميني لدى المواطنين حول اهمية الحصول على وثائق تحميهم مع افراد أسرهم.

حلول تأمينية

■ ما هي آخر التطورات التي شهدتها شركتكم؟

— تعود ملكية الجزائرية للحياة الى GULF INSURANCE GROUP وهي مجموعة تأمين لها حضورها في العديد من دول الشرق الاوسط والمغرب العربي. كما تنتمي الشركة ايضا الى CASH ASSURANCE وهي شركة شقيقة لـ «سوناطراك» الجزائرية العاملة في مجال النفط، حيث تعمل شركة «كاش» على توفير تغطيات لكبرى شركات النفط الجزائرية، وهنا يأتي دور الجزائرية للحياة في توفير تأمينات على الحياة، بحيث انه منذ العام ٢٠١١ تم الفصل بين تأمينات الحياة والعامة.

وفي سياق متصل، تقدم الجزائرية للحياة التي تم تأسيسها حديثا حلولاً تأمينية عن طريق شبكات شركائها، اي كاش للتأمين والبنك الوطني الجزائري، بالإضافة الى ان الشركة تضم عددا كبيرا من الموظفين الشباب وتستخدم أحدث التقنيات التكنولوجية لتقديم ارقى الخدمات واكثرها تطورا. ■

صلاح حسنية

(مدير عام شركة البرقان للتأمين BURGAN - لبنان):

نعمل بطاقتنا وقدراتنا على تحقيق التأمين الرقمي



مدير عام شركة البرقان للتأمين BURGAN صلاح حسنية أمل باستقرار الأوضاع في بلدان المنطقة المضطربة ليتسنى القيام بالتدابير والإجراءات الخادمة لقطاع التأمين، وأكد العمل على الوصول الى تحقيق التأمين الرقمي. كاشفاً عن افتتاح فروع جديدة في جوبيه وعاليه، مقدراً فعاليات مؤتمر الـ GAIF.

التأمين الرقمي هدف منشود

■ في رأيكم، ما أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين في المنطقة؟

— طاولت المخاطر السياسية بتأثيراتها السلبية كل القطاعات، بما فيها قطاع التأمين، لذا نرجو استقرار الأوضاع في البلدان التي تشهد توترات ليتسنى لنا التفكير في المزيد من التدابير والإجراءات الخادمة للقطاع.

■ أين نحن من التأمين الرقمي في المنطقة؟

— ما زلنا في بداية الطريق وعلينا ان نقوم بالعديد من الخطوات للوصول الى الهدف المنشود، في وقت تتوافر لدينا كل الطاقات والقدرات.

فروع جديدة

■ ما هي آخر التطورات التي طرأت على شركتكم؟

— افتتحنا مؤخراً فروعاً في منطقتي جوبيه وعاليه، ونعمل على إدخال منتجات جديدة الى السوق.

■ كيف تقيمون فعاليات المؤتمر العام العربي للتأمين ٢٠١٦؟

— إنه مؤتمر جيد، لا سيما أنه شجّع المعنيين بقطاعات التأمين العربية على المجيء الى لبنان، كما انه فتح المجال للإلتقاء بالعديد من الشركات وتبادل الآراء والخبرات والمعلومات والمعرفة في محاولة للتعرف على آخر المستجدات التي طرأت على صناعة التأمين العالمية، وليكون الجميع على بيّنة من جميع التطورات الحاصلة. ■

AXA ASSISTANCE
Medical sponsor of GAIF

**“AN INTERNATIONAL PRESENCE AND A
GLOBAL NETWORK OF PROVIDERS TO
OFFER YOUR CUSTOMERS THE BEST
SERVICE EXPERIENCE”**



**protect and reassure
your customers**
with innovative and tailor-made
solutions

فادي الكيالي

(الرئيس التنفيذي لشركة ترست لحلول التأمين - الأردن):

**ضرورة وجود مجلس إدارة ثابت ومتناسك
في كل شركة لضمان استمرارها**



الرئيس التنفيذي لشركة ترست لحلول التأمين TRUST INSURANCE SOLUTIONS فادي الكيالي شدد على ضرورة وجود مجلس إدارة ثابت ومتناسك في كل شركة تأمين لضمان استمرارها، واشترط رقابة صارمة على التأمينات الرقمية ليستفيد منها المتعاملون بها، كاشفاً عن افتتاح فرعين جديدين للشركة.

■ في رأيكم، ما هي أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين في المنطقة؟

– تتمثل التحديات في عدم الاستقرار الذي تشهده شركات التأمين في دول الخليج والأردن وحتى في دول شمال أفريقيا.

■ وماذا تقترحون من حلول لهذه التحديات؟

– من الأهمية بمكان وجود مجلس إدارة ثابت ومتناسك لضمان إستمرارية الشركة ونموها وتقديمها، فضلاً عن توافر الملاءة الكافية لدى الشركة.

فرعان جديدان

■ أين نحن من التأمين الرقمي في المنطقة؟

– لا شك في أن مثل هذا الموضوع مهم جداً ونأمل أن يتحقق في القريب العاجل، مع العلم أن بعض الشركات العربية تفترق إلى المعرفة والوعي الكافي حيال التأمين الرقمي. وفي حال توافر مثل هذا النوع من التأمينات بطريقة مدروسة مع فرض رقابة صارمة عليه، فإن ذلك سيعود بالنفع على القطاع ككل وعلى المتعاملين به.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟

– سنفتتح قريباً فرعاً في دبي وآخر في المغرب تحت اسم ترست لحلول التأمين. ■

صلاح المبروك عبد السلام (مدير عام شركة القافلة للتأمين - ليبيا):

لتفعيل دور هيئات الإشراف والرقابة واتحاد شركات التأمين



تعتمد شركة القافلة للتأمين QAFELA INSURANCE COMPANY سياسة التواصل مع عملائها وتزويدهم بخدماتها ومنتجاتها المميزة بما يلبي حاجاتهم ومتطلباتهم، وتعول على ذلك لنيل ثقتهم وتحقيق نتائج إيجابية مستقبلاً. مدير عام الشركة صلاح المبروك عبد السلام دعا إلى تفعيل دور هيئات الإشراف والرقابة واتحاد شركات التأمين، وتطرق إلى التحديات التي يعانها قطاع التأمين العربي، مذكراً بمعاناة الشركات الليبية، كاشفاً عن تركيز «القافلة للتأمين» على تقديم تغطيات للشركات الصغيرة والمتوسطة وتوفير خدمات عالية المستوى.

■ كيف تنظرون إلى التحديات التي يعانها قطاع التأمين في العالم العربي وتحديداً في ليبيا؟ – التحديات كثيرة وتتمثل في المنافسة الحادة بين الشركات، لذا من المهم تفعيل دور هيئات الإشراف والرقابة واتحاد شركات التأمين. فنحن في السوق الليبية انطلقنا بشركة تأمين واحدة وحالياً وصل العدد إلى ما يزيد على ١٤ شركة ما يربط الكثير من التحديات الداهمة، من بينها إيجاد كوادر فنية مؤهلة، الاهتمام بعمليات التدريب، وجود تعاون بين مختلف شركات التأمين العربية بغية توفير التغطيات اللازمة للأخطار الكبرى وبهدف تقليص حجم المخاطر، إلى جانب إدارة المخاطر في مختلف الأسواق العربية، حيث من شأن هذه العناصر مجتمعة الحد من التحديات المستقبلية.

خدمات عالية المستوى

■ توجد الظروف السياسية والأمنية الصعبة في ليبيا نوعاً من عدم الاستقرار، كيف لشركات التأمين المحلية التأقلم مع هذه الظروف؟

– تمر ليبيا خلال المرحلة الحالية بظروف سيئة جداً تؤثر سلباً على شركات التأمين نتيجة الأوضاع السياسية والأمنية المتردية. إلى جانب الانعكاسات السلبية على مختلف القطاعات الاقتصادية في البلاد ومن بينها المؤسسات المالية والمصارف وشركات التأمين. وعلى الصعيد الداخلي نواجه أيضاً مشكلات في تجديد اتفاقيات إعادة بسبب صعوبة الحصول على تأشيرات دخول إلى الأراضي الليبية نتيجة عدم وجود السفارات الأجنبية. بالإضافة إلى صعوبة تحويل مستحقات المعيددين إلى الخارج ما دفع بالبنك المركزي الليبي إلى فرض رقابة صارمة على عمليات تحويل الأموال والتحكم بحركة النقد. إلى ذلك وبنسبة الأوضاع غير المستقرة تدنى حجم الأقساط المكتتبه بسبب عدم توفر السيولة الكافية في السوق، لكننا في شركة القافلة للتأمين لم نخض في مجال التأمين الصحي تجنباً لتكبد خسائر ضخمة والوقوع في مشكلات عانتها الكثير من الشركات، بل ركزنا على تقديم تغطيات للشركات الصغيرة والمتوسطة وتوفير خدمات عالية المستوى، باعتمادنا سياسة حكيمة تركز على عدم الحصول على أقساط تأمين من دون دراسة معمقة تجنباً للدخول في مشكلات على مستوى التحويلات، وهذا ما أدى بالشركة إلى تحقيقها أرباحاً بعد تكبدها للخسائر ورغم الظروف الصعبة، هذا ومن المتوقع خلال السنوات الأربع المقبلة أن تصبح شركة القافلة للتأمين ضمن قائمة أكبر الشركات العاملة في ليبيا.

تواصل مع العملاء

■ هل تواجهون صعوبة في تحفيز المواطنين على الحصول على وثائق تأمين في ظل ما يشهده العالم العربي من تدن في نسب الاختراق التأميني؟

– تعاني معظم الدول العربية مشكلة غياب الوعي التأميني لدى المواطنين، لذا قررنا في الشركة اعتماد سياسة معينة تقضي بزيارة عملائنا والتواصل معهم بصفة دورية وتزويدهم بخدمات ومنتجات مميزة تلبي احتياجاتهم ومتطلباتهم، مع التذكير بأننا نتمتع بسمعة جيدة في السوق الليبية ورغم خبرتنا المتواضعة في مجال التأمين والتي لا تتعدى مدتها السنوات السبع. ■

كل تأميناتك في شركة واحدة



حسن خليفاتي (رئيس ومدير عام شركة ALLIANCE ASSURANCES - الجزائر):

نترقب النجاح في تطوير أدائنا بعد حضورنا في مختلف شبكات الإعلان الرقمي وعدد من المواقع الإلكترونية



لفت رئيس مجلس إدارة شركة ALLIANCE ASSURANCES ومديرها العام حسن خليفاتي الى تمتع السوق الجزائرية بالقدرات والإمكانات غير المستغلة بعد، وأشار الى ان التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في المنطقة تتمثل بالابتكارات الرقمية الجديدة، والتغيرات التقنية التي تعيشها المجتمعات العربية، إضافة الى الأخطار السياسية والأمنية، مذكراً بما يقوم به المعنيون في الجزائر على صعيد تفعيل خدمات الجيل الرابع والعمل على ادخال التكنولوجيات الحديثة ووضعها في تصرف شركات التأمين، مترقباً نجاح الشركة في تطوير خدماتها المميزة وأدائها، بعدما أمنت حضورها في مختلف شبكات الإعلان الرقمي وعدد من المواقع الإلكترونية.

الشركات التقليدية الى الانسحاب والتراجع.

من جهة أخرى، تعاني المنطقة حالياً أخطاراً سياسية وأمنية نتيجة الحروب والعمليات الإرهابية والتي شكلت مدار بحث خلال المؤتمرات التي نظمت مؤخراً، وقد بدأت شركات التأمين والإعادة سواء العربية والآسيوية والافريقية وحتى العالمية العمل على مواجهة هذه التحديات.

■ أين هي السوق الجزائرية اليوم من موضوع «التأمين الرقمي»؟

– لا تزال السوق الجزائرية في بداية تطبيق هذا المفهوم، باعتبار ان وسائل الدفع الالكترونية فيها حديثة الانطلاق، إلا ان المعنيين في صدد تفعيل خدمات الجيل الرابع والعمل على إدخال التكنولوجيات الحديثة، سواء في عمليات الدفع الالكتروني أو الحملات الاعلانية عبر شبكات التواصل الاجتماعي، بالإضافة الى تشجيع الاشتراك بشبكات الإنترنت.

وبذلك تمضي الجزائر في تحقيق التطور على هذا الصعيد للحاق بركب الدول المتقدمة. وفي رأبي انه خلال فترة وجيزة ستغدو سوق التأمين أكثر تطوراً.

جهود تطويرية

■ كيف نقيمون أداءكم خلال العام ٢٠١٥؟
– تأثرت السوق الجزائرية بالأزمات التي

إمكانات السوق الجزائرية

■ هل لديكم رسالة معينة توجهونها للمشاركين في مؤتمر GAIF ٢٠١٦؟

– بداية نود تهنئة السوق اللبنانية على النجاح الكبير في تنظيمها لمؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين في دورته الحادية والثلاثين، ونحن مسرورون لمشاركتنا هذا العام بفعاليات المؤتمر في العاصمة بيروت، وقدرنا عالياً المحاضرات والموضوعات التي تمت مناقشتها وتناولت قضايا مهمة في عالم التأمين، الى جانب عقد لقاءات جانبية أسفرت عن نتائج ايجابية. كما أتاحت لنا هذه المشاركة الفرصة للاطلاع على المتغيرات التي شهدتها الأسواق العربية والعالمية.

أما رسالتي التي أوجهها الى المشاركين في هذا المؤتمر، فمفادها ان في السوق الجزائرية الكثير من الامكانيات والقدرات وثمة سبل متعددة لاستغلالها.

ادخال التكنولوجيات الحديثة

■ في رأيكم، ما هي التحديات التي يعانها قطاع التأمين في منطقتنا العربية؟

– تتمثل التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في المنطقة بالابتكارات الرقمية الجديدة، والتغيرات التي تعيشها المجتمعات العربية نتيجة ظهور القنوات التسويقية الجديدة وشبكات المعلومات واستخدام التقنيات الحديثة، ولعل ذلك ما دفع بالكثير من

تعيشها المنطقة والحؤول دون تحقيقنا التطور والنمو المرجوين لم يمنعا من المحافظة على موقعنا من دون تسجيل أي تراجع، بالإضافة الى قيام الشركة خلال العام ٢٠١٥ بتطوير نظامها المعلوماتي. يبقى ضرورة القيام بخطوات تصحيحية داخل السوق المحلية، حيث من المتوقع وبرغم كل الصعوبات التي تشهدها ان تنجح شركة «اليناس» في تقديم خدمات مميزة وان تطور أدائها لما بذلته من جهود تطويرية وتحديداً في المجال التقني، إذ انها وفرت كل المعلومات للعملاء على شبكة الإنترنت وهي الآن حاضرة في مختلف شبكات الإعلان الرقمي وعدد من المواقع الالكترونية.

■ كلمة أخيرة؟

– لا أخفي انني أحببت لبنان والشعب اللبناني، وأود مرة أخرى أن أوجه شكري لجمعية شركات الضمان في لبنان لتنظيمها هذا الحدث، وبعد زيارتي للبنان الشقيق لن أتردد في اعتباره وطني الثاني. ■



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

نوزاد أمجد رفيق (مدير عام شركة ستار للتأمين STAR - كردستان العراق)؛

اندماج شركات إعادة العربية يعطيها القدرة على استيعاب الأخطار الكبرى ومنافسة نظيراتها الأجنبية



تقدم شركة ستار للتأمين STAR INSURANCE COMPANY تغطيات تأمينية متنوعة لعملائها، وقد نجحت في إخضاع جميع المركبات التي تدخل إقليم كردستان تحت بند التأمين الإلزامي مخففة الأعباء على المواطنين.

مدير عام الشركة نوزاد أمجد رفيق اعتبر ان اندماج شركات إعادة العربية في ما بينها يعطيها القدرة على زيادة رأسمالها واستيعاب الأخطار الكبرى ومنافسة نظيراتها الأجنبية، وأوضح ان مشاركتها بفعاليات مؤتمر الـ GAIF يأتي ضمن استفادتها من الخبرات المتوافرة لدى الشركات الأخرى المشاركة، آملاً بعودة الإقتصاد العراقي الى التعافي خلال الأشهر الستة المقبلة.

الاستفادة من الخبرات

■ ما الرسالة التي توجهونها للمشاركين في مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين هذا العام؟

– مفاد رسالتي الى المشاركين في هذا المؤتمر المهم والحيوي ان التحديات التي تواجه شركات التأمين العربية باتت كثيرة وأبرزها محاولة الشركات الأوروبية والأميركية الاستحواذ على أقساط التأمين في المنطقة، وخصوصاً ما يتعلق منها بتأمينات الطاقة والنفط.

في اعتقادي ان اندماج شركات إعادة العربية مع بعضها البعض يعطيها القدرة على زيادة رأس مالها واستيعاب الأخطار الكبرى، وبالتالي الاستحواذ على تغطية القطاعات الإقتصادية الكبرى في منطقتنا العربية، بدلاً من شركات إعادة الأجنبية.

يضاف الى ذلك، ان ثمة شركات تأمين عريقة في المنطقة العربية لها باع طويل في النشاط التأميني، ونحن كشركات تأمين كردية عراقية مشاركة في هذا المؤتمر نحاول الاستفادة من الخبرات المتوافرة وعقد لقاءات



نحاول باستمرار وبكل الوسائل المتاحة لنا بث الوعي التأميني بين المواطنين

الكبيرة من النازحين وما ترتبه من أعباء ضخمة على الإقليم، كل ذلك أدى الى تدهور الأوضاع الإقتصادية. ولكن ما يشجعنا توقع عودة الإقتصاد الى التعافي خلال الأشهر الستة المقبلة بسبب زيادة أسعار النفط.

تغطيات متنوعة

■ كيف تقيمون نتائج شركتكم خلال العام ٢٠١٥؟

– «ستار للتأمين» هي أول شركة تم تأسيسها في إقليم كردستان عام ٢٠٠٤. ونحاول باستمرار وبكل الوسائل المتاحة لنا بث الوعي التأميني بين المواطنين، مع العلم ان الشركة تقدم تغطيات تأمينية متنوعة منها التأمينات العامة ضد الحريق والسرقة، الحوادث الشخصية، الطبية وغيرها. وقد نجحنا في إخضاع جميع المركبات التي تدخل الإقليم تحت بند التأمين الإلزامي، وبذلك خففنا الأعباء وحذينا من الأخطار التي قد تواجه المواطنين داخل كردستان.

■ الى أي مدى تستخدمون التكنولوجيات الحديثة في الشركة؟

– نستخدم الأنظمة الرقمية والتقنيات المتطورة بشكل فعال داخل الشركة. ■

بهدف تمكين أسواقنا من استيعاب مختلف الأخطار القائمة.

الإقتصاد العراقي الى تعاف

■ في رأيكم ما هي التحديات التي لا تزال تعوق النهوض بصناعة التأمين في الدول العربية وتحديداً في دولة العراق؟

– يمر العراق بظروف سياسية واقتصادية وأمنية صعبة وسط منطقة تشهد حرباً على الإرهاب أدت الى إضعاف القدرة المالية لشركات التأمين العربية والعراقية، خصوصاً ان إقتصاد إقليم كردستان يمر بمرحلة صعبة جداً بسبب حشد قوات البشمركة الكردية على الحدود لمحاربة تنظيم داعش والذي يتطلب موارد مالية ضخمة، بالإضافة الى الأعداد



تأمين الإئتمان التجاري أمانٌ لدخلك

يغطي الموردين (الشركات المصنعة، الشركات التجارية ومقدمي الخدمات) ضد مخاطر عدم دفع مستحقات حساباتهم مع المشتريين المحليين والأجانب.

Commercial Credit Insurance

Provides cover to suppliers (manufacturing companies, commercial companies & service providers) against the risks of non-payment of their accounts receivable by local and foreign buyers.

Arabia التأمين
INSURANCE JORDAN العربية
الأردن

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

f Arabia Insurance Company Jordan

t @AICJordan

ytube AICJordan

Interview with the Founders & General Managers of VIP RESCUE SAL:

Yahya Al Halwani & Youssef Jalloul

VIP RESCUE APP PARTICIPATION IN LAYING THE FOUNDATION STONE FOR THE MOTOR INSURANCE INDUSTRY DIGITILIZATION IN THE REGION

Al Bayan Magazine met the Founders & General Managers of VIP Rescue Sal Mr. Yahya Al Halwani & Mr. Youssef Jalloul who evaluated the motor insurance industry in the region and gave us an idea about their services management app in the region as well as the fully interactive and on demand motor claims. They further shed lights on the goals that can be achieved while utilizing the VIP rescue app. Al Halwani & Jalloul aim that their app becomes a global solutions for the motor insurance industry.

Below is an account of the interview:



From Right : Yahya Al Halwani and Youssef Jalloul

Motor insurance is the class of business with the largest premium volume within the property and casualty insurance. However, in most developed countries growth opportunities are limited due to market saturation and the low growth rates of the underlying markets. Against this background, insurers are searching for ways to gain market shares and to improve their financial performance. The competitive pressure leaves little room for price differentiation and makes large-scale premium increases difficult to achieve.

A first approach to improve insurers' market position is competitive differentiation by means of value-added customer services. A second approach is to improve the combined ratio by decreasing loss adjustment expenses and incurred losses.

However, there are several reasons why cost savings are difficult to achieve. They include late, incomplete, and inaccurate loss reports after car accidents, time consuming claim tackling & investigations, and the insufficient integration of business partners such as repair shops in the claims management process. Early and more detailed information about an insurance claim could enable the insurer to pro-actively manage the process, detect the fraudulent claims and shorten the average claim life cycle from the first notice of loss to the closure of the claim. Based on timely information and active process management, insurers can benefit from an increased process transparency while loss adjustment expenses can be decreased as well as the incurred losses. Also, we need not to forget to mention the cus-

tomers lack of adequate assistance when it comes to an insurance claim – the «moment of truth» in claims management. In such unpleasant and emotionally stressful situations, customers require, immediate assistance, support with the submission of the loss report and prompt claims adjustment.

Based on what is mentioned above and on the revolution in the smart phones Mobile Apps & on the peoples' perception of mobile phones as "to never be alone in emergencies", we all need to accept the fact that Motor Insurance Industry and especially its claims management part NEEDS TO GO DIGITAL.

Introducing the First Fully Interactive & On Demand Motor Claims & Services Management App In The Region

We as Yahya Al Halwani with the 23years of experience in the Insurance Industry & Youssef Jalloul with the 16years of experience in software & platforms development and with such experience gained while operating in Lebanon and the GCC countries have joined forces to present the : VIP RESCUE APP

VIP Rescue App is a full ON Demand integrated & automated Mobile App & Web System which is capable of rendering the motor claims declaration, assessment, management & settlement process and the roadside assistance request, delivery & monitoring service. Not only that, but it can also tackle the motor insurance policies renewal, premium collection and other insurance and non-insurance related services.

Goals that can be achieved while utilizing the VIP RESCUE APP:

- 1- Efficiency & overall cost reduction on insurance companies in: Time & Money.
- 2- Increase in customer satisfaction: prompt service, time saving & cost reduction.
- 3- Motor Insurance Industry Improvement
- 4- National & Humanitarian satisfaction as a result of the decrease in number & severity of road accidents thus a decrease in bodily injuries & life losses. This can much be achieved by the utilization of its accurate database & heat maps analysis which will indicate the precise location of frequent accidents, their cause and thus finding the needed solution and prevention.

As professionally & dynamically engineered, participants of the App can vary from the governmental sector like: The National Security Forces "The Police" - The Insurance Control Authority - The Road Traffic Authority - The Red Cross - The Civil Defense ..etc to the private sector like: Insurance Companies - Insurance Brokers - Insurance Clients - Loss Adjusters - Loss assessors - Vehicles Workshops - Roadside Assistance Companies and Vehicles drivers - Motor spare parts dealers ...etc.

As a conclusion, our aim is that VIP RESCUE APP becomes a global solution for the motor insurance industry.

"Interested in piloting VIP Rescue? Visit our website and start a conversation with us we are more than happy to pilot with you!
www.viprescue.me "



Protect their future. Insure.

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





الشركة الأهلية للتأمين ش.م.ك.ع.



تراثنا. حاضرننا. مستقبلنا

منذ عام 1962

دولة الكويت

1888444



Dr. Winfried Heinen

(Head of Life & Health International - General Reinsurance)

Lack of Education in the arab market is the reason behind the low insurance penetration

Dr. Winfried Heinen, Head of Life & Health International for General Reinsurance, in an interview with Al-Bayan Magazine, found that GAIF conference is a good occasion for all the members to meet up and discuss recent topics. He further stated the challenges facing the insurance sector and the need to educate the general public.

Following is the interview conducted.

*** How do you evaluate GAIF for this year?**

- It is a pity that not all of the GAIF members came due to political reasons. I think they are losing an opportunity because it is a unique occasion for the entire region and industry to meet. Having said this, when you look around, there are still so many people here so it is worth coming and talking to others. If you look at the topics, it is a good mixture of some regional topics (the oil industry and what the future developments will be) and global topics (the general situation of the insurance industry, general trends, digitalization, modern technology, etc..).

*** Where are we from the digitalization concept in the region?**

- There is so much relevant data around that it would be stupid not to make use of it. If we don't make good sophisticated use of it, somebody else will. In some presentations here at GAIF, the fear of google or facebook entering the insurance world was expressed. My perspective on this is a differentiated one: If they do, I don't think these players will enter as insurers. For them it is complicated

because they are not used to operate in a heavily regulated environment as is the case for insurers, so I do not expect them to open insurance companies of their own and then attacking everybody else in the field. But they do have a lot of relevant data about their clients so I would not be surprised if they become very active in the distribution side of insurance. I do not expect them, however, to become very engaged in the risk side, administration side & investment side.

*** What are the challenges facing the insurance sector in the region?**

- Insurance penetration is very low, but long-term this will be an opportunity. The reason why penetration is so low is that education in insurance matters is very low. We have to educate the general public more about the benefits of insurance. The challenge equals education first and then there will be opportunities.

*** Gen Re integrated takaful to its work, how you are dealing with this new concept?**

- We are active in this field which I see as a type of insurance with a different type of reg-



ulation. We deal with all sorts of regulatory regimes around the world, so we just do our best to also be compliant with the specific takaful requirements. What makes customers buy takaful is, like for traditional insurance, the quality of the product and access to the distribution channel.

*** What will be your future plans in the region?**

- We have been in the region for quite a while and we've been in Beirut now for twenty years. We have built a very successful business portfolio already, so we want to grow organically, which means we do not have plans to make any acquisitions by taking over others. We keep adding people to the team in line with our growth as well.

*** Any last message?**

- What I always find admirable is how in this area of the world people in general and the insurance industry in particular manage to deal with all the problems. They are very creative and innovative when it comes to dealing with these issues.

Sarita Suresh Kunder (CEO - GIC Re Mena Region):

Insurance & Reinsurance companies ought to work together to make a change

Al Bayan Magazine met Mrs. Sarita Suresh Kunder, CEO of GIC Re Mena Region at Dubai branch, during GAIF conference and conducted the following interview with her.

*** What are the main challenges facing the insurance industry in the region?**

- Engineering business is going down slightly, but I think that the region will come out of it surely.

*** What are the solutions that should be taken in your opinion?**

- I think everybody has to work together (insurance & reinsurance companies) to find solutions and make a change.

*** How do you evaluate GAIF for this year?**

- There is slightly less participation but nevertheless it is a sizeable gathering.

*** Are you satisfied with your presence as GIC RE in the region?**

- Yes, we have a sizeable presence, we are working in 81 countries including Pakistan.

A.R. Srinivasan (CEO - Falcon Insurance Company SAOC, Oman)

People should use technical underwriting rather than just go for price reduction

In an interview with A.R.Srinivasan, CEO of Falcon Insurance Company in Oman he presented the main challenges and the solutions for the insurance industry, as well as talking about their recent realizations.

Following is the interview conducted:

*** What are the main challenges facing the insurance industry in the region?**

- The extremely high level of competition because there are too many suppliers of capacity from insurance and reinsurance and this is leading to substantially depressed premium rates which is not good for the industry as a whole to consider in the long term. In terms of immediate future, the generally low economic scenario which is created by the low oil prices and a number of projects have been postponed but we are confident that the oil price will come up a bit and then things will stabilize.

*** What are the solutions for the main insurance problems?**

- People should use technical underwriting rather than just go for price reduction. They should also realize that insurance is for the uncertain, for example nobody thought that over rain could happen in Abu Dhabi. Are we as the insurance industry companies having enough reserves premium set aside to meet these future events.

*** What is your opinion about the digitalization of insurance?**

- It has to happen slowly but steadily, maybe in some countries faster than others. Everything will move towards paperless, the customer is the king and whatever can be done to make things easy for him will happen.

*** What are your recent realizations?**

- We are growing slowly but steadily, we have declared the dividend for the year 2014 for the first time as well as the dividend for shareholders in 2015. We are not chasing the top line, we are concentrating on the bottom line and on our customers and we increased our reach in other areas of the country.



visit amanainurance.com

Purchase your motor, personal accident & travel insurance* in 3 easy steps

compatible with all mobile phones

1. Log In

2. Choose/Fill info

3. Checkout

*We deliver your insurance policy

Like Us On

HEAD OFFICE Dekwaneh Blvd., - Freiha Bldg. Tel: 01 683 025/26/27 Cell: 03 216 635 Fax: 01 683 028	HAMRA Clemenceau - Hourani St. Clemenceau 271 Bldg. Tel : 01 370 880/1 Fax: 01 370 878	SAIDA El Aqayil Center, Tel/Fax: 07 752 759 Tel/Fax: 07 726 975	ALEY Main Road (Assaha) Amine El Jurdi Bldg. Tel : 05 557 322 Fax : 05 557 323	TRIPOLI Bahsas St. Merhebi Center, Tel : 06 410 511/12 Fax: 06 410 513	CHTAURA Main Road Bank Audi Center, Tel : 08 543 375 - 08 545 233 Fax: 08 543 376	JBEIL Beani Center Tel : 09-943721 Fax: 09-943821
--	---	---	---	---	--	---



Gokhan Aktas (Milli Re):

In the Arab Region, there will be more investment for the digitalization in the coming years

Al Bayan Magazine met Mr. Gokhan Aktas, Head of Foreign Inward Business for Turkish reinsurer of Milli Re who evaluated GAIF conference for this year and stated that in the coming years the importance of digitalization will be much more considered. Following is the interview conducted:



*** How do you evaluate GAIF for this year?**

- Of course, GAIF Conference is one of the most important gatherings in the region which traditionally has always received attention not only from the Arab World itself but also from different parts of the World. However, to speak frankly the participation was lower than the previous GAIF Conferences. It would be good if we could see most of our clients from the Region before the approaching 1.7 renewals. Having said that, we are still happy to be able to see the rest of our clients and get updated regarding their related markets.

*** What do you think about digitalization of insurance?**

- Digitalization is becoming a hot topic in the Region and slowly finding itself a room to be discussed at the conferences as well. Today, most insurance executives are aware of the fact that they have to set up their digital investments but they are just not clear how and where to start. So, I can say it is still at its infant stage and it will take time.

*** What are your recent realizations?**

Milli Re maintains its key position in the Turkish Market, and successfully meets reinsurance needs of market-players by providing proportional and non-proportional treaty capacity, as well as facultative support in all lines of business.

In 2016, Milli Re participates in 19 proportional bouquets, leading 14 and its market share in respect of proportional treaties is 25%. Milli Re also participates in Gross XL programmes of 4 multinational cedants which do not have pro-rata treaties. Milli Re is not a lead market in Cat XL programmes, nonetheless have a stable engagement of around 8.5% across 25 programmes, including group programmes of multinationals.

In spite of the prevailing soft market conditions and excess reinsurance capacity on a global scale along with the slow-down of economic growth in emerging markets as well as price competition amongst primary market-players translating to lower premium income, thanks to our well-established relationships and commitment to render top-quality services to our clients, we continue prudently expanding our International Portfolio, which reached 26% of total premiums by the close of 2015. There was 8.5% increase in the income from international operations.

In 2015, Milli Re has closed the year with a net profit of TL 130 million, yielding a return on equity of 15% for the year.

Christos Adamantiadis

(CEO - Oman Insurance - UAE):

Profitability is the main challenge facing the insurance industry in the region

Christos Adamantiadis, CEO of Oman Insurance - UAE talked in his interview to Al Bayan Magazine during the GAIF conference about the main challenges facing the insurance industry, solutions that should be addressed, as well as recent realizations. Following is the interview conducted:



*** What are the main challenges facing the insurance industry in the region?**

- Profitability certainly remains the primary concern: how we can make the market more sustainably profitable and set the right technical foundations for the industry. Improvement in service levels is also a key concern, as client expectations continue to grow even as rates continue their unprecedented decline.

*** What do you think are the solutions?**

- Like in most cases, there is no silver bullet; it is a mix of different things including more rigorous underwriting, taking more risk on companies' own retentions, reverting to technical rather than commercial pricing. Also, putting the client front and centre in our decision-making is an urgent and pressing requirement.

*** What is your opinion about digitalization of insurance?**

- It is inevitable and to a large extent the natural evolution of the market. Offering clients more choice in terms of buying insurance or getting their insurance needs serviced through multiple channels will only help the industry raise awareness and increase conversion. To the insurer digitization of data brings valuable insights through analytics and allows for better customer engagement and service improvements.

*** What are the recent realizations of Oman insurance?**

- We are progressing very nicely along all 4 pillars of our three year plan. Investment in underwriting, claims and pricing analytics is starting to pay off; our service proposition is being improved and strengthened every day; our foray into Wellness is progressing rapidly; and we are working hard to enhance our digital sales and service proposition. All in all, we are very excited with our current performance and even more about future prospects.

*** Any message to the participation at GAIF?**

- As leaders of the industry, this is the time to be bold and brave and take the right, even if not always easy, decisions that will solidify the future of our industry in the Middle East.

Antoine Bdadouni (Guy Carpenter - London):

An even more regulated environment and structured underwriting process are needed in the region

During the GAIF conference, Antoine Bdadouni Senior Vice President of Guy Carpenter-London who has recently been overlooking the Guy Carpenter DIFC Fac office evaluated the main challenges facing the insurance sector in the region and talked about their presence in the region.

Following is the interview conducted.



من اليمين: انطوان بدادوني و CHRIS PLEASANT

*** How do you evaluate the main challenges facing the insurance industry in the region?**

- The insurance sector, more precisely reinsurance is going through a challenging period, but nevertheless still performing better than other industries and many investors are still expressing interest in injecting more capital to the market. There are untapped opportunities in the Arab region and many countries are witnessing an important regulatory evolution which generates more opportunities in some lines of business like liabilities for instance.

*** What are the problems facing the insurance industry in the region?**

- We would like to see more training of employees locally similar to the seminars Guy Carpenter organizes as well as a more regulated environment and sophisticated underwriting approach.

*** How do you evaluate GAIF for this year?**

- Always nice to be in Beirut ! It is successful despite all the challenges. We have an important delegation representing Marsh and McLennan Companies from London and our Middle Eastern offices.

*** What is your opinion about the digitalization?**

- It is very important but sort of early days to talk about it in the Arab region given other priorities at the moment, nevertheless, heading in the right direction as the world is becoming more reliant on digitalization.

*** How do you evaluate your presence in the region?**

- We are very satisfied with our constant focused growth, we just hired a new person in our Dubai office and our FAC offering in the region is becoming more client focused with a clear strategy and more support from our global platforms allowing us to offer a differentiated added value to our regional clients. We want to grow the Dubai office whilst in parallel we will continue to service our regional clients out of London.



الشركة اور الدولية للتأمين "تتبع من تظافر جهود وخبرات افراد ومؤسسات لها مساهمة كبيرة وتاريخ طويل في مجالات التأمين في الامارات الدولية و قد انمكنت مساهمة المبنية في الامارات المحلية والاقليمية والدولية على التام في نشاط الشركة منها شركة الوفاء الوطنية الامانة وشركة بانكوك الشوونين - لبنان التي هي امتداد لشركة لاسكو الفرنسية و تاتي قوة شركتنا ايضا من قوة الفريق الدولي الزائد في اعادة التأمين بقرعة الشركة السويسرية لاعادة التأمين في بيروت.

- نظمي وثقني التأمين التي تصهرها الشركة مجالات متعددة منها:
- المشاورات الهندسية بما في ذلك اخطار المقيمين و اخطار نصب المباني و المعدات و اخطار مكائن و معدات المقتول و جميع اخطار المشاريع الصناعية و الانشائية الاخري
 - المسؤولية المدنية تجاه الغير
 - تأمين المداولة المدنية
 - الحريق و البرقة و الاخطار الانشائية لجميع المحلات التجارية و الصناعية (ورش اعمال) معوزها (مقارن) و دور السكن
 - تأمين المليون
 - تأمين نقل البضائع : البحري و الجوي و البري
 - الحواشي الشخصية (فردية و جماعية) و الحواشي المتوقعة (تقل و حطت القطار) الواح زجاج الواحبات (منازل الامانة)
 - التأمين المسمى و تأمين الميراث و الشكوك
 - تأمين السيارات الشامل ضد كافة الاخطار

Our Mission

SAFETY, SECURITY AND SATISFACTION

A total commitment to provide personalized quality service URIIC offers Risk Management Solutions through Risk Analysis, Risk Identification and Risk Reduction or Transfer Techniques under its "Corporate Solution Program" with a view to provide an optimal insurance program best suited to all types of clientele. URIIC provides "Corporate Solutions" to its valued clients with its objective and mechanism well defined to focus on customer service and satisfactions.



Contact Persons:

Carlo Cura - ☎ +964 750 888 5820 E-mail: c.cura@uric.net

Burhan Ali - ☎ +964 750 452 0276 E-mail: b.ali@uric.net

GM Dr. Haytham Abu El Onien - ☎ +964 750 775 5397 E-mail: h.onien@uric.net

Regulated by Iraqi Insurance Diwan, Ministry of Finance Baghdad-Iraq
Opposite of Shanadar Park, Mahata St., Zaniary Qtr., Erbil, Kurdistan Region, Iraq
☎ +964 750 890 9007; ☎ +964 750 890 9008
P.O. Box 0112-62-Arbil-Iraq E-mail: ur@uric.net Website: www.uric.net



Waleed Jabsheh (President of International General Insurance Company Ltd.):

We are investing in technological infrastructure and moving to a paperless environment

IGI is known as a major participant within its specialized lines of business. In an interview with Waleed Jabsheh, the President of IGI, he gave us insight about their position in the Mena Region. He detailed the Company's technological developments and advancements and also provided an update with respect to IGI's recent achievements and future plans. Following is the interview conducted.

*** In your opinion, what are the main challenges facing the insurance sector in the region?**

- The big challenge right now is the environment itself, the competition, the market softness and making sure we write business that generates the required returns. The reduction in oil price has undoubtedly affected the Middle East and world economies. The level of construction activity has reduced, market capacity is at an unprecedented level and the hunger of the players in the market is very high. These are the biggest obstacles for us at the moment.

*** Where is the position of the Mena region with respect to digitalization?**

- The Mena region and the industry as a whole has quite a way to go in this respect. IGI's investments in its technology infrastructure and development teams are continuous. We are constantly implementing new tools to ensure the finest service is provided to our clients. We are transitioning our core software to web-based applications, thus heightening mobility to every one of our teams. We are integrating our core systems to enhance our

enterprise risk management allowing us to deploy capital more effectively. Decisions today need to be made quickly. Our MIS team is unrelenting in developing the applications and tools to provide the right information to the right people at the right time. Finally, as being part of the latest London market initiative to begin placing policies electronically (PPL), IGI is well on its way to becoming a paperless company.

*** What are your latest realizations?**

- We had a very healthy year last year recording net profits of just over US\$ 35 million whilst reducing our combined ratio from 87% to 83%. We are expanding across our network of offices. Our Casablanca operation is developing extremely well and we will soon have a team of 5 in place having just hired a general liability underwriter. We have also added general liability and property underwriters to our Dubai operation. IGIUK is continuously expanding. We are now writing eleven classes of business and are

continuously evaluating other opportunities for growth across the Group's platforms.



Bruno Bertucci (B & F Partners - UAE)

Overcapacity and fierce competition: need to rethink about technical underwriting

During the GAIF conference Al Bayan Magazine met Mr. Bruno Bertucci, Owner & Managing Partner of B & F partners- UAE who stressed the need for the industry to focus more on quality rather than on pricing. Bruno Bertucci also reported the satisfactory results achieved by B&F Partners and the growth of the company. Following is an extract from the interview:

*** What are the main challenges facing the insurance industry in the region?**

- Fierce competition, very low rates, business is growing slowly and the premium is shrinking because of the overcapacity in the market.

*** In your opinion, what are the solutions for these challenges?**

- Trying to go to a better underwriting, go more on the quality rather than quantity, there is too much capacity available in the market so it is difficult to see how the current situation could improve.

*** What is your opinion about digitalization of insurance?**

- I think we will witness a growth in this sector during 2016. Of course, certain countries will lead the growth. Regulation might also assist in supporting this growth. Of course, this is very true for those countries which are more regulated than others in the insurance sector.

*** What are your recent realizations?**

-During 2016 we have made substantial progresses and we have consolidated our position in the marine market. Our aim is to continue in this growth and strengthen our capacity and offering in order to position our company and our partners as key players in the market.



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.

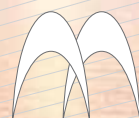
www.migholding.com



ACE



DAMANA
MIG



MIG



Giles Ward (Regional President Eurasia & AMP / Africa - Chubb):

We want to write quality business with good partners, brokers and cedants

Al Bayan Magazine met Giles Ward, Regional President Eurasia & AMP / Africa - Chubb during GAIF 2016. He gave us an idea about the main challenges facing the insurance sector in the region and talked about the digitalization concept. He also talked about Chubb's presence in the region and its product development plans. Ward said there is no reason why the MENA region cannot progress in the digital insurance field.



*** What are the main challenges facing the insurance sector in the region?**

I think that the MENA region has most of the same challenges as the rest of the world. We are living in a low interest rate environment, there's a lot of capacity in the market place, everybody is chasing good business and the economic situation of the world is a little subdued compared to the past. In MENA

at the moment, it's more challenging because the oil price hits the region more than the rest of the world. However, I think that the opportunities for growth are still there and we are working our way to continue building on our presence here and making sure we are taking the opportunities that present themselves.

*** Where are we from the digitalization in the Arab region?**

My feeling is that places like the US and Europe are more ahead in digitalized insurance provision particularly in the retail and consumer sector.



CHUBB اركان

In the Middle East, consumer insurance, outside of motor and health, is really quite small compared to where it is in the other parts of the world. However, technology can very quickly change so there is no reason why the Middle East can't be just as far ahead as anybody else you just have to have clever people working on good ideas that truly meet the needs of the customer.

*** Do you have new strategy for the region?**

We will continue to write quality busi-

ness with good partners, good brokers and good cedants in the region. We already have a strong presence in areas like energy, property, casualty, financial lines and accident and health; building on that presence, we will continue to develop our business in MENA.

*** Any new plans?**

We already have a broad range of product; however we are always looking for ways to cover our clients' changing needs in MENA. For example, there is recently increased interest in cyber cover in the region and this is definitely one of the areas where we will bring to the market new innovative propositions. We recently announced the appointment of Gilbert Flepp to the role of Head of Construction, Powergen and Cyber Risk for Africa as we continue to expand our cyber insurance capabilities. And this is just one example of how Chubb is able to provide the bespoke cover our clients demand and deserve.

Your future is in safe hands



We will take care of your home and business insurance needs

OUR SERVICES

General: Motor / Household / Property damage / Business interruption / Workmen's compensation
Legal liability / Fidelity guarantee / Money / Engineering / Personal accident / Marine cargo & hull / Travel

Life: Falcon saving bonds / Falcon assurance policy / Group life / Group medical /
Credit life / Mortgage protection

Sultan Centre LLC, 2nd floor, Al Qurum, P.O.Box 2279, Postal Code 112, Ruwi, Sultanate of Oman
Phone: (968) 2466 0900 Fax: (968) 2456 6476 E-mail: info@falconins.om Web: www.falconins.om





Peter Englund (CEO Zurich Global Corporate in Middle East):

Finding digital leverage and utilizing customer insights remain critical challenges for the insurance market

Peter Englund, CEO of Zurich's Global Corporate business in the Middle East, was among the prominent people who participated in GAIF 2016. In a Q & A on the sidelines of the event, Englund talked about the main challenges facing the insurance market in the region as well as digitalization in the MENA market.

He further gave us an idea about Zurich's plans and evaluated the number of foreign reinsurance players in the region. The following is an extract from the interview.



* What are the main challenges facing the insurance market in the region?

-It is clear to me that the local market has developed quickly during the last years. As our clients become more sophisticated, and capacity is increasing in the region, we need to be efficient and make sure that the proposition is relevant and even more customer focused. This, along with leveraging our customer insights, account for some of the main challenges.

* Where are we from the digitalization concept in the Mena market?

- We are in the early stages, in relative terms, but the topic is on many market participants' agenda. Without a doubt, we will see an increase of digital tools like robotics, enabling our staff to be more efficient and visible in the marketplace. In addition, our latest tools and products create more



من اليمين: نبيل نويهض، ينال نقاوة و PETER ENGLUND و SILVESTINE VAKAYIL

value based on available data and customer insights.

I expect more positive change in the near future.

* What is Zurich's plan?

- On a general note, the plan is built around the advantages of our global capabilities, such as technical excellence, cross border solutions, risk engineering- as well as claims services. It also includes close collaboration with our Life team.

We are fully committed to the region, and also enjoy the speaking partnership with other market participants facilitated by GAIF.

* How do you look at the huge number of foreign reinsurance in the region?

- First and foremost, it is a good sign of the prospects that the region presents. Factors, such as the current level of insurance penetration in our region, the oil price

and price of liquidity, all have an impact of course, but coming back to my earlier point, the situation also calls for further development.

* Any last message?

- Zurich remains fully committed to the Middle East with both our Global Corporate- and Life Proposition. We continue developing the corporate business, which we currently write on a facultative reinsurance basis out of our DIFC office in Dubai.

—LET'S TALK—

Risk Taker
to
Risk Taker

Put our knowledge
to work for you.

At Gen Re, we make our living underwriting and evaluating risk every day just like our clients. As a direct reinsurer, we regularly exchange expertise and technical knowledge with our clients, leading to better outcomes for both of us.

Whether you're looking for a fresh perspective on an underwriting or claims issue or a thought partner to help you achieve your business goals, talk to us today.

genre.com



A Berkshire Hathaway Company

S&P: AA+ | A.M. Best: A++

Moody's: Aa1 | Fitch: AA+



Bernd Kohn (Chief Executive Middle East / Africa - Munich Re):

We all have to focus on underwriting profits!

Munich Re are driven to set industry standards in service & performance. Bernd Kohn, Chief Executive in Middle East / Africa for Munich Re talked about some of the challenges faced in the industry, and shared his opinion regarding the use of digital in the region.

He further stated that they are always ready to support their partners.

Below is the interview conducted.

*** What are the challenges facing the insurance industry in the region?**

- There are obviously a lot of opportunities like the economic growth and the demographic dividend of the region but on the other hand there are still some challenges. The regulators is currently trying to bridge the gap between the international trend of an economic view of regulation and the short-term pressure this puts on the industry. The balance is on a fine line but they try to avoid defaults among the insurers and ensure consumer protection. Another challenge is the globally low interest rates reducing the investment income. Further, there is the big transformation that is happening in the oil producing countries towards more diversified economies that is to some driven by domestic and foreign investment and insurers looking for a stable operating framework.

*** Where are we, in your opinion, from the digitalization in the region?**

- We have a great advantage because I experienced that many Mena players are much more flexible with regards to the distribution and the IT systems because they don't have a legacy of many decades in a very traditional distribution so we can do larger steps here and act with faster pace compared to other parts of the world where the channel conflicts are more evident. What is happening in the US and Europe is to some extent driven by the fact that the underlying growth of the economy is not so significant at the moment. So this is why we see

more innovation to grow the pie over there.

*** How do you evaluate the Arab insurance conferences?**

- It is an impressive conference here, the GAIF is very well organized, the conference program is addressing important topics. For the liking of some participants it would be even better to have some deep dive workshops on special topics.

You can consider us being a "partner for profitable growth"

*** Any new strategy for Munich Re?**

- The strategy has been very constant for many years already: we support our partners where we can with all kinds of services, value added like product innovations trying to share with this region what we have experienced in other markets. You can consider us being a "partner for profitable growth".



"We usually observe a consolidation wave following this phase of the cycle and are obviously prepared to support the turnaround from a technical side"

*** Are you satisfied with your results in the Arab market?**

- At the moment, we are satisfied with the portfolio that we have and obviously seek to expand it selectively. But there are large parts of the markets which structurally operate at loss making levels at the moment and there we remain at the sideline like all our professional peers. We usually observe a consolidation wave following this phase of the cycle and are obviously prepared to support the turnaround from a technical side.

*** Any Last message?**

- In the current market environment and given the low interest rates we all have to become technical underwriters and focus on underwriting profits; otherwise, even if you trade the risks in a smart way at the end of the day someone has to carry the risk and will end up with losses which is never a sustainable situation.

مآدب تكريمية للمشاركين في مؤتمر الـ GAIF

أقامت جمعية شركات الضمان في لبنان ACAL حفل استقبال وخمس مآدب تكريمية للمشاركين في المؤتمر الـ ٣١ للاتحاد العام العربي للتأمين GAIF. كما أقام الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين GIG خالد الحسن مأدبة غداء تكريمية في فندق الفينيسيا واقامت كل من GEN RE و SCOR، حفل استقبال، بالإضافة الى حفلات تكريمية خاصة لبعض الشركات. «البيان الاقتصادية» رافقت هذه المناسبات وجمعت اللقطات التالية.



من اليسار: خالد الحسن، علاء الزهيري، مصطفى ملحم ويزن حضاونه يستقبلون مدعوي GIG



أركان NASCO و WILLIS TOWERS WATSON



أركان GEN RE



من اليمين: فاتح بكداش، نجيب بحوث، مازن ابو شرقا والمحامي فادي نادر



أركان AIG



من اليمين: محمد العلمي، باسل عبود، حليم أبو حرب، مشارك وكارلا مصلح



من اليسار: بيار تلحمي، رجا سالم وجورج ايوب



من اليمين: حاتم حسين وياسر تميمي



من اليمين: فريد شديد، مازن ابو شرقا، حبيب جعلوك وجوزيان رزق



من اليمين: شريف الغمراوي، محمد عبدالله وأركان ECHO RE



من اليسار: بلال الحص، ابراهيم سلامه، سامر أبو جوده، جاد أسود، ريمافاضل، زياد جريديني ونبية مسعد



من اليسار: الكسندر ماتوسيان، باولا عيسى، القنصل جوزف عيسى وجورج ماتوسيان



طاولة الأخوة الفلسطينيين



من اليسار: ندى بارودي، كارين الكك، كارين شرفان حداد وجوان تابت



من اليسار: أسامة جعنيه، صفوان طبيشات، شادي سعاده، منال جرار واميلى زخور



من اليسار: جورج بيطار، جهاد أبي مراد، JAMES DE LABILLIERE، ROGER DUCHAMP و DANIEL SHACKLACK



الأخوة الليبيون ويظهر من اليمين سليم النعاس، مختار الدائرة، صلاح المبروك، محمد أبو ظهير



نهاده أسعد وقرينته



من اليمين: يوسف بن ميسية ومحمد احجاذن



رشيد وسعاد الهباب



أركان ZARIS



من اليمين: عماد سلامة وقرينته، د. وليد زعرب وقرينته، مهند سمان، السيدة الحسين، ميليا الناصر، د. لانا حيدر ومحمود المطارنة



من اليمين: احمد طباجه وقرينته، سمير سكر وقرينته والسيدة الوزني



من اليمين: مروان ولازا سالم، صونيا سالم، ليلي معوض، أمين معوض وجورج سالم



من اليسار: نبيه مسعد وانثريه عنجوري



من اليمين: جان حليس، ماريا صادر ومجيب ردمان



من اليمين: فادي شماس، جان حليس، فرد صيقل، نقولا ديامندس ووليد صيداني



من اليمين: د. عادل منير وقرينته وهبا فؤاد



من اليسار: حبش فراج، محمد السيد
MAGDA PASTALAZI و



من اليسار: د. عادل منير، بيار سبعلاني وعيسى عصفور



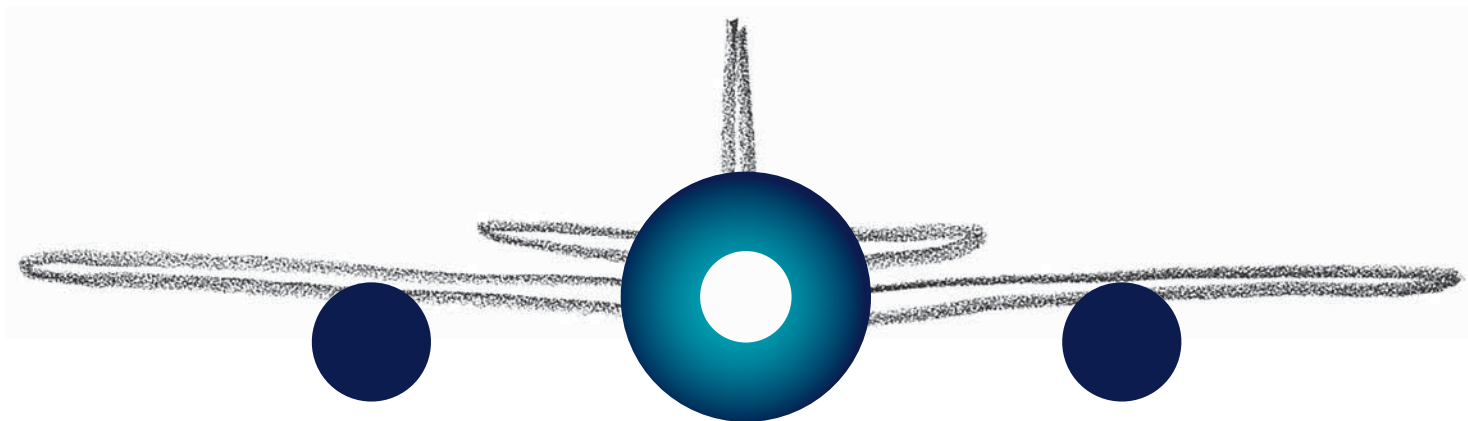
من اليمين: مكرم بن ساسي وعبد اللطيف شعبان



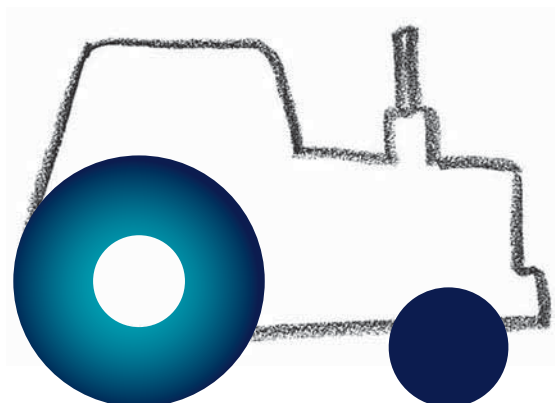
من اليسار: طارق الفقيه وعلي الديلمي



من اليمين: سامر بكداش، حازم دويك وأنور علامة



WE HAVE SPECIALISTS IN EVERYTHING FROM AVIATION TO AGRICULTURE.



Aviation and Agriculture. Energy and Engineering. Marine and Motor. Not to mention Credit and Surety and Property – we can support you with high-flying experts in all of these fields. Our underwriters understand your business and your market – and due to their long-standing experience they can support you with solutions that fit and matter.

Contact us at **qatarreinsurance.com** or better still meet us in person at one of the industry conferences.

BERMUDA DOHA DUBAI LONDON SINGAPORE ZURICH

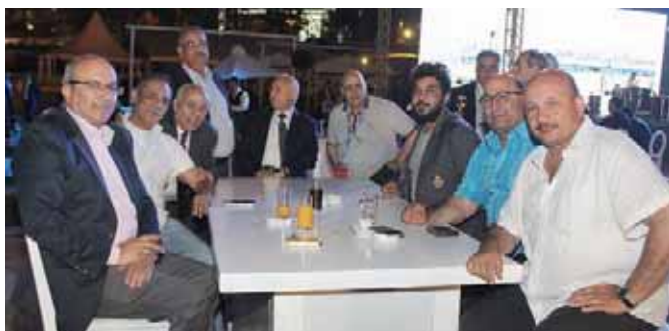




من اليسار: انطوان عيسى، SOLMAZ ALTIN، رائد لبكي، باسم عاصي وزيد جميل



من اليمين: رنية خلاط، انطوني الفضل، جان سعد، كارلا عبود، نخله اده وتقولا ديامندس



الأخوة المصريون



صورة تذكارية



أركان الشركات السورية والأردنية



من اليسار: رشيد وسعاد الهباب، دليله بدر قوبعة، اقبال حاج قاسم، لمياء بن محمود ولطفي بن حاج قاسم



من اليسار: نسيب غبريل، باولا عيسى، ارنست شويري، ليليان بعقلين وجوزف شديد



من اليسار: سهيل بن حليلة، ENRIQUE BALLESTEROS ومعز برقواوي



لقطة للبيان



من اليمين:
شربل بو فرح،
بلال الحص،
ستيفاني
طنوس
وكورين
بيلوني

Best Takaful Company in Sudan The United Insurance Co. (Sudan) Ltd



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 ١٨٣٧٢٠٠٠١ - +٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠٢ - +٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠٤ - +٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠٦

فاكس:

+٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠٣ - +٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠٨

بريد الكتروني: info@unitedinsurance.ws

الموقع الالكتروني: www.unitedinsurance.ws



من اليمين: جوزف قطران ومن اليسار LUIS MARCIDE



من اليمين: جاك بريص وعمر وهبه



من اليسار: SALVATORE ORLANDO



من اليسار: لسعد زروق ولطفي بن حاج قاسم



من اليمين: ايلي حنا، ناجي سلطانم وسيلفيا حاج



من اليمين: طارق عماري، طارق الصحاف وسريد هاران يستقبلون مدعوي GIG



من اليمين: عادل فطوري



د. رجائي صويس قدم جائزتي البحث الأفضل للسيدتين مصطفى محمود وعصام بركات وتسلم إحداهما ماهر الحسين



من اليمين: GENEVIEVE CHALHOUB و KERSTIN CHALHOUB



من اليسار: رضا فتحي واحمد عبدالله



الثاني من اليسار: لوكاس مولر، عبد الرحيم شفاعي وجمال بنشقرون



من اليسار: تينا حتوني، سامي خوري، سهى البساط وبلال الحص



صورة للبيان



مين بعوضلك؟
إبن عمك البرازيلي؟



صار ما صار...

01-383383 | uca.com.lb
Ministry of Economy Register 159.



من اليمين: وليد جنادري ومن اليسار: وليد حلاسو وسالم حيدر



من اليسار: PATRICK DELALLEAU، انطوني الفضل، BERTRAND LABILLOY وباتريك الفضل



من اليمين: ماهر ودلال الحسين، هيثم الحريري، رامي خوري، عثمان بدير وقرينته، معتز قولي، مهند السمان وخالد أبو نحل



من اليسار: فادي خوري، جميل حرب، المحامي زياد نجم، أسعد ميرزا، ماريّا صادر ونخله اده



من اليمين: ايلي طريبيه، حبيب جعلوك وشريف الغمراوي



اركان LIA و GEN RE



من اليمين: جوزف عضيبي وجورج شدياق



من اليسار: ألان ابو زيد، تينا حتوني وجان واكيم



محمد جباعي وميريّام زكار



من اليمين: BRIAN SALMANPOUR ووليد صيداني



لقطة للبيان



ONE GLOBAL NAME. ONE PROMISE. METLIFE ALICO IS NOW METLIFE.

MetLife is a worldwide leader in insurance, trusted by 100 million people.

In Lebanon, you've known our company over 60 years, most recently as MetLife Alico. We'd like you to get to know us as the rest of the world does, by our first name, MetLife. We promise our customers that we will help them make the most out of life, and that's a promise that we will never change.

Visit our website www.metlife.com.lb

MetLife®

American Life Insurance Company is a MetLife, Inc. Company.

Registered in the Register of Insurance Cos. Sub. No. 30 on 29 Nov, 1956. Governed by Decree No. 9812 of May 4, 1968. Amended by Law No. 94 of 28 June, 1999.



من اليمين: أسامة جعنيته، د. علي الوزني وقرينته، سمير سكر وقرينته



من اليمين: سيمون تابري، غسان صعب، ربيع سعد واشفاق خان



من اليسار: حامد مبروك والياس درغوث



من اليسار: فؤاد حنون، عيسى عصفور ويوسف حداد



من اليمين: د. رجائي صويص وصادق الخطيب



من اليسار: فادي الكيالي، كارلا نجيم، كريستينا مراد، سفيان شموط وسامر الكيالي



من اليمين: سمير نحاس، د. نبيل الهندي، حازم تقي الدين، مروان مطر هجي ومسعود محمود



من اليمين: سيف الدولة حاج صافي، عبد الخالق عبد الله محمد ومحمد ابراهيم آدم بابكر



من اليسار: ناجي سلطانم وقرينته وماريا صادر



من اليسار: بولا عبد المسيح، جورج أبي راشد وعماد مرعب



لقطة للبيان



اركان شركات عمانية و GILES WARD من CHUBB



We re-insure

Insured

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 | 5th Floor | Building No. 66756 | Street No. 220
Diary Thani, Roudha Al Khail | Zone 24, B-Ring Road | Po.Box.30234
Doha | Qatar
Tel : +974 4432 4719 | Fax: +973 17910283 | E: eb@protectioneb.com



PROTECTION
INSURANCE SERVICES

PMc RE تكرم المشاركين في الـ GAIF



من اليمين: سامر أبو جوده، غسان صعب وربيع سعد



من اليمين: ايلي حنا، كريستينا شليطا، ايلي زيادة، ايلي نسناس، اسعد ميرزا، ماكس زكار، جورج الفرزي ونيكولا الفرزي (وقوفاً)



من اليمين: فاتح بكداش، شادي عيسى، رنيه خياط والقنصل جوزف عيسى



من اليمين: سلام وسهام حنا، مايدا وزاريه بصميجيان



من اليمين: بيرلا سلامة، الين خوري، رونالد شدياق وبيار سلامة



من اليمين:
جون بارت،
ايم مورسن،
مايا عيسى،
ستيفاني
نعمان
وجان ماري
نعمان



من اليمين: انطوان بشارة، جوزف عضيبي، جورج سعادة وقرينته ورندي بشارة



من اليسار:
جان ودنيز
حليس
وفاتن
دوغلاس



من اليسار: ميشال نجيم، حليم وريما بو حرب، طوني الفرزي ونائلة الترك



من اليسار:
هشام براج،
روجيه وألين
تابت



من اليمين: الياس الخوري وميشال أبو حمرة



من اليمين: روجيه زكار، تينا حتوني، جورج
وباتريسيا ماتوسيان



من اليمين: ايلي حنا، لوسيان لطيف
وجورج الفرزلي



من اليمين: ألكسا وجورج خليفة، نيكولا وماريا وجورج وفاديا وجوانا الفرزلي



من اليمين: مارون الراسي، سندرو نسناس، جيسكا أبي نجم وماري تيريز كيكوا

www.ahlia.ps

الأهلية للتأمين
AHLIA INSURANCE

دعك الحصين

21 سنة في خدمة فلسطين... ويزداد العطاء مع السنين

المركز الرئيسي - 17 - شارع نزار قباني / ص.ب. 1933 الماصيين - رام الله / هاتف: +970-2-298-6634/5

النقيب ايلي حنا كرم المشاركين بفعاليات مؤتمر الـ GAIF: لعلاقة وطيدة بين نقابة وسطاء التأمين في لبنان والاتحاد العام العربي



من اليسار: سامي خوري، سهى البساط، الكسي وجورج ماتوسيان وبرونو زهرا



من اليمين: ايلي حنا، الوزير ألن حكيم، ايلي زيادة ونادين حبال



من اليسار: رزق الخوري، جيلبير تقلا، ايلي حداد وعصام حتي



من اليسار: ماكس زكار، فاتح بكداش، مهذ السمان وايلي نسناس



نادين حبال وفادي شرقاوي

اقام رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان LIBS ايلي حنا، على هامش فعاليات المؤتمر الحادي والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين GAIF 2016 مأدبة غداء في مطعم «مندلون سور مير» على شرف المشاركين في المؤتمر.

حضر المأدبة وزير الاقتصاد والتجارة الدكتور ألن حكيم، رئيسة لجنة مراقبة هيئات الضمان في لبنان بالانابة نادين حبال، رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين ورئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ماكس زكار، أمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF عبد الخالق رؤوف خليل، رئيس رابطة وسطاء تأمين العرب ايلي زياده، رئيس المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي فاتح بكداش، رئيس اتحاد شركات الضمان في سوريا مهذ السمان، وأعضاء مجلس نقابة وسطاء التأمين في لبنان LIBS ومجلس جمعية شركات الضمان في لبنان، بالإضافة الى مجموعة من الاصدقاء.

رحب النقيب ايلي حنا بالحاضرين شاكراً حضور وزير الاقتصاد والتجارة والزملاء في قطاعي التأمين والوساطة، مؤكداً دور وأهمية وسطاء التأمين في هذا القطاع، متمنياً بناء علاقة وطيدة بين نقابة وسطاء التأمين في لبنان وشركات التأمين والهيئات الرقابية والاتحاد العام العربي للتأمين. وختم النقيب حنا قائلاً «من يحب لبنان، يزور لبنان ويدعم لبنان».



من اليمين: جو فضول، ناجي سلطانم وجهاد فليحان



من اليمين: شربل بو فرح وجورج بيطار



من اليسار: R. SRINIVASAN



من اليسار: وليد حلاسو، كريستيان غريغوروفيتش وادوار طرابلسي



من اليمين: ريمون شام، سامي خوري، حسن حمدان والمحامي ايلي حشاش



من اليسار: سيلفيا الحاج، نهى الشخني، جورج اشقر، فواز مقيد وعبدو خوري



من اليسار: سيريل عازار، رولان خزاقة، انطوان جاموس وسليم بو رجيلي



من اليمين: الكابتن ريشارد شلهوب وهيتم الحريري



من اليسار: د. رامي خوري، سامر العش ومعتز قولي



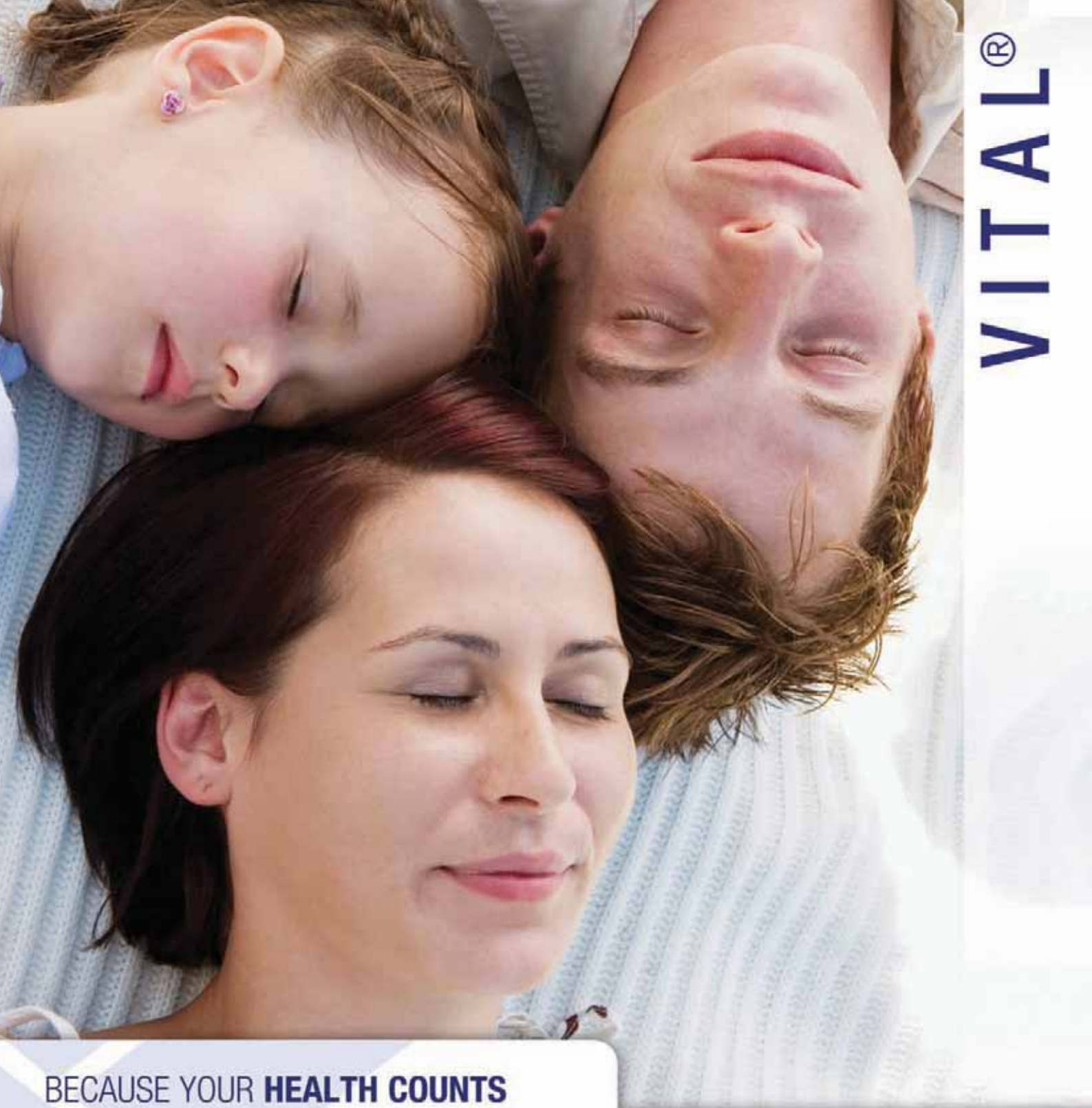
طاولة عبد الخالق رؤوف خليل



من اليمين: نديم الحاج، طوني عبيد، بيار بشواتي وبيار مغامس



من اليمين: بشار الحلبي، رشا وعروب سعيد وعلي جباعي



VITAL®

BECAUSE YOUR **HEALTH COUNTS**

Following its continuous efforts to better protect its customers and preserve their health, Cumberland launched "VITAL", a new Health Insurance Plan offering the most extensive coverage with innovative features and advanced benefits including:

- ✓ International Medical Insurance Coverage
- ✓ Pan Arablan Coverage
- ✓ Pre-confirmed Renewal
- ✓ Full Maternity care
- ✓ Comprehensive coverage including:
 - Prosthesis
 - Psychiatric cases
 - Rehabilitation
 - Free cover for new born babies
 - Congenital cases

For more information on how to apply, please contact your insurance agent.



Cumberland

INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

.....Insuring **One Client at a Time**

Cumberland Building - 3rd Floor Dbayeh Highway

P.O. Box 90-554 Jdeidet El Mein - Lebanon

Tel: +961 4 403888 - Fax: +961 4 403666

www.cumberland.com.lb info@cumberland.com.lb

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



Insurance & Reinsurance Brokers
Insurance Consultants



www.ace-ins.com

Part of  MIG



WHEN YOU ARE PASSIONATE ABOUT SOMETHING,
YOU PROTECT IT IN THE BEST WAY.
ZURICH INSURANCE.
FOR THOSE WHO TRULY LOVE THEIR BUSINESS.

