

الجزء الأول PART I

الاقتصادية  
**البيان**

مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

٢٠٠٧

**فورة اقتصادية ومصرفية متواصلة  
في البلدان الخليجية عام ٢٠٠٧**

M. HAKIM

المجلة الاقتصادية الرائدة في العالم العربي

العدد ٤٧٢ - السنة السادسة والثلاثون - كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٧

AL BAYAN - ISSUE No. 422 - JANUARY 2007



51287000356060







# لبنان اليوم أمام مفترق حاسم

إرادة حقيقية وصداقة من المجتمع الدولي عموماً والعربي على وجه الخصوص، وهو بذلك يشكل فرصة تاريخية جديدة للبنان من أجل الخروج من أزمتته المالية - الاقتصادية - الاجتماعية الراهنة. من هنا، أدعو الجميع الى انتهاز هذه الفرصة الثمينة وعدم إضاعتها كما أضعنا فرصاً سابقة أدت الى تراجع لبنان اقتصادياً واجتماعياً ومالياً.

إن نجاح مؤتمر «باريس ٣» يجب ألا يقاس بكمية المساعدات التي يمكن أن نحصل عليها، بل إن نجاحه الحقيقي يجب أن يقاس بقدرته على مساعدة لبنان بإعادة إطلاق اقتصاده الوطني، ودعم عملية الإصلاحات المنشودة على الصعيد الإداري والمالية والاقتصادية، وزيادة الثقة الدولية والعربية بمستقبله السياسي والاقتصادي.

إننا نتمنى أن يكون موعد ٢٥ كانون الثاني (يناير) من العام ٢٠٠٧ موعداً نهائياً لانعقاد مؤتمر «باريس ٣»، ويبقى الأهم أن تكون قد هيأنا جميع أسباب نجاح هذا المؤتمر، وفي مقدمها تحييد الشأن الاقتصادي عن

السجلات السياسية والتوافق على خطة اقتصادية شاملة للنهوض والإصلاح والإعمار بحيث تكون قابلة للتنفيذ وضمن جدول زمني محدد.

إننا على ثقة بأن هذا الوطن، الذي خلال العقود الثلاثة الماضية ما كان يكاد يخرج من ظروف صعبة حتى يصاب بأصعب منها، سيتجاوز الأزمة الاقتصادية والمالية والاجتماعية والسياسية التي يمر بها في الظروف الصعبة الراهنة.

ويعزز ثقتنا هذه، من جهة إيماننا بإمكانات بلدنا وبقدرة شعبنا على النهوض والبناء، ومن جهة أخرى هذا الدعم غير المسبوق من الأشقاء العرب والمجتمع الدولي لمسيرة السلم الأهلي والاستقرار وإعادة البناء.

من هذا المنطلق، إننا من مختلف مواقعنا في القطاعين الخاص والعام سعيين ونسعى الى إيجاد اتفاق سياسي ليكون مدخلاً الى توافق اقتصادي يؤمن العناصر المطلوبة لإطلاق ونجاح عملية نمو وتطوير الاقتصاد اللبناني، وهذا في إطار خطة اقتصادية شاملة للنهوض والإصلاح والإعمار تكون قابلة للتنفيذ ضمن جدول زمني محدد.

لقد لفتنا، كهيئات اقتصادية أكثر من مرة، الى أهمية وقف السجل السياسي الذي ثبت عقمه في السنوات السابقة ولم يجرّ على البلد إلا مزيداً من التراجع الاقتصادي، كما حذرنا من خطورة النزول الى الشارع الذي كان يفترض أن يبقى ساحة للعمل والإنتاج والقضايا الاجتماعية وليس ساحة للصراعات السياسية. وكنا نأمل أن يتفهم القادة السياسيون موقفنا هذا، لأنه يبدو أن القضايا السياسية هي برأيهم أهم من القضايا الاقتصادية والاجتماعية والمعيشية.

ونحن كهيئات اقتصادية أطلقنا قبل أيام معدودة إنذاراً للقوى السياسية كافة عبر إقفال المؤسسات الاقتصادية على اختلاف أعمالها، ووعدنا بتصعيد الموقف أكثر في الأيام التالية، إذا لم تتم التهدئة والعودة الى طاولة الحوار والتشاور ووقف السجل السياسي الحاد القائم حالياً والذي يهدد بتداعيات سياسية واقتصادية واجتماعية أشد خطراً. ولهذا الغرض، فإننا نرؤى اليوم كهيئات اقتصادية عدداً من القادة السياسيين المتحاورين من أجل وضعهم في دقة وخطورة الموقف الاقتصادي والاجتماعي الراهن واشتداده أكثر إذا لم يتوقف السجل السياسي العقيم.

لا يمكن لعجلات هذا البلد أن تسير على سكة الحل إلا بالإقلاع عن هذا السجل الذي ثبت عقمه على امتداد السنين الماضية، ولم ينتج إلا ضرراً بالبلاد والعباد. المطلوب التشاور، التنازل، التصالح، وتغليب مصلحة الوطن والمواطن على كل مصلحة. فلبنان يستحق منا جميعاً كل التضحيات ليكون مزدهراً وأمناً لأبنائه ولأجيالهم من بعدهم.

(ملاحظة: كتب هذا المقال في ٧/١٢/٢٠٠٦).



بالم عدنان القصار  
رئيس الهيئات الاقتصادية

يمر لبنان اليوم في مرحلة من أدق وأصعب المراحل على الصعيد السياسية والاقتصادية والاجتماعية، أنتجتها الحرب الإسرائيلية الأخيرة على لبنان، وعمقتها اليوم السجلات والزاعات السياسية الداخلية والتي يبدو أنها في تصاعد مطرد وتندرز بعواقب وخيمة وانعكاسات سلبية على الوطن والمواطن.

لقد خلفت الحرب الإسرائيلية الأخيرة على لبنان تدميراً حاقداً ومركزاً لعدد من المناطق اللبنانية وبنيتها التحتية الأساسية، وكبدت الاقتصاد الوطني بقطاعاته المختلفة خسائر كبيرة مباشرة وغير مباشرة. كما تسببت في تعطيل الحركة الاقتصادية القوية التي كانت قد بدأت في النصف الأول من العام ٢٠٠٦ والتي كانت تبشر بتحقيق معدل نمو في حدود ٥ - ٦٪ حيث كان يرتقب تدفق أكثر من ١.٦ مليون سائح وتحقيق استثمارات جديدة تزيد على ٣ مليارات دولار، وسط نشاط متصاعد الوتيرة لكافة القطاعات الاقتصادية ولاسيما العقارات والبناء، والأسواق المالية والمصرفية، والصناعة والتجارة وغيرها.

وبعد وقف الاعتداء الإسرائيلي على لبنان، بفضل تضافر جهود الحكومة اللبنانية ودعم المجتمع العربي والدولي ووحدة الصف اللبناني الداخلي، شهد لبنان عطفاً كبيراً ودعماً غير مسبوق، حيث هبت عدة دول عربية شقيقة ودول أجنبية صديقة الى مساعدته مالياً واقتصادياً وإنسانياً، وتم تنظيم مؤتمر «ستوكهولم» و«سنغافورة» مع العزم على تنظيم مؤتمر «باريس ٣»، من أجل تمكين لبنان من إطلاق عملية إعادة بناء وإعمار جديدة لما هدمته الحرب الإسرائيلية الغاشمة عليه.

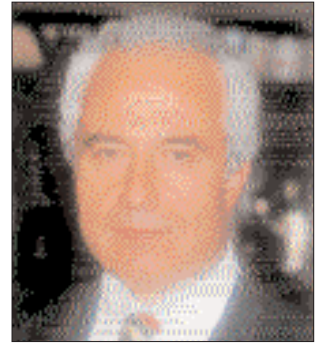
ومع إقرار بعض المساعدات العربية والدولية للبنان، ومع تخصيص الحكومة اللبنانية مبالغ مالية معينة، بدأت عملية إعادة الإعمار والبناء في المناطق التي كانت أكثر عرضة للتدمير، وبدأنا نشاهد إعادة تأهيل وبناء بعض الجسور وبعض مجالات البنية التحتية الأخرى، وبدأت الحركة الاقتصادية بالعودة بشكل تدريجي، إلا أن السجل السياسي الذي تزايد في الآونة الأخيرة ووصل اليوم الى مستويات خطيرة، وخصوصاً بالنزول الى الشارع الذي قد يكون برأينا مكلفاً أكثر للوطن والمواطن، حيث لم يعد بإمكان المواطنين المغلوبين على أمرهم القدرة على تحمل هذا الوضع المستجذ، وهم الذين يركزون اليوم تحت ضائقة اقتصادية - اجتماعية كبيرة. إن الاحتكام الى الشارع في هذه المرحلة الدقيقة التي يعيشها لبنان سيؤدي الى مضاعفات خطيرة جداً على مختلف الصعيد الوطنية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية.

من هنا، فإن القادة السياسيين، من داخل الحكم وخارجه، مدعوون الى التحلي بدرجة عالية من الوعي من أجل تجنب لبنان حضّات هو بغنى عنها. فالشارع يجب أن يظل دائماً ساحة للعمل الإنتاجي البناء والقضايا الاجتماعية.

ومن هنا، فإن لبنان أمام مفترق طريق حاسم اليوم، فإما أن يعود الجميع الى الحوار والتهدئة، أو أن يدفع لبنان ثمناً باهظاً لا قدرة له على تحمله، فتواصل التوتر السياسي واشتداده على النحو الذي نشاهده اليوم سيؤدي الى واقع وطني سيء. إن هذا الوضع الذي يمر به لبنان حالياً لا حل مجدياً له إلا بالحوار. فلبنان بلد عريق في الديمقراطية والحرية، ومن خلال الحوار وحده تستطيع الفعاليات السياسية، من داخل الحكم وخارجه، احتواء الأجواء المتشنجة التي يشهدها لبنان. والحوار المسؤول والمتحسس لهموم الناس وطموحاتهم يبقى مطلباً قائماً بحد ذاته كحل لكل الخلافات، بالرغم من بلغ التوتر والخصام السياسيين. إن هموم الناس اجتماعية واقتصادية وحياتية، وهذه أمور يجب أن تكون في سلم أولوياتنا جميعاً. وهنا ندعو الجميع من دون استثناء الى تغليب مصلحة البلد والناس، وإطلاق إشارة عالية عن جديتنا بإطلاق عملية الإصلاح الشاملة المنشودة والتي يجب أن تمثل مقدره لبنان على التطوير والتحديث.

إن لبنان اليوم على مشارف انعقاد «باريس ٣»، بما يتضمنه هذا المؤتمر من

# الوطن هو الخاسر الأكبر!



يكتبه: د. عبد الحفيظ البيرير

الخوف والقلق أغرقا أعيادنا بغمامة حزن سوداء، وإفقدت الشوارع والساحات زينة العيد وبسمة الفرح وبهجة المناسبات وروحانياتها. والسؤال ملحاح، أيستحق هذا الوطن الصغير والجميل حقاً ما يفعلونه به، وما يخططون له!!!؟ فلبنان اليوم بات مقجوعاً بما آلت إليه الحال والأحوال، والبلد منهك، والشعب مفكك ومذعور، بعد أن بنتنا وطناً ومواطنين وجهاً لوجه مع غول الكارثة التي ستلحق بنا جميعاً، لا فرق بين قاهر ومقهور أو بين ظالم ومظلوم. فكلنا قاهر وظالم، والوطن وحده المقهور والمظلوم. وانفلاش الشحن والإحتقان بوتيرته الحالية، سيؤدي حتماً نحو مرحلة قاتلة من التسيب والفضوى، ليتحول لبناننا، رائد العلم والثقافة، والمنارة الحضارية في المنطقة، الى نموذج آخر لساحات النار والدخان والتصفية كما في غزة والعراق والصومال وأفغانستان.

أما شعبنا انفلاتاً للغرائز طيلة عام كامل من الترويع المنظم والخسائر الفادحة، ونشر الخوف والذعر في القلوب والبيوت وعلى مساحة الوطن بالكامل، بعدما سقطت الإستراتيجية من عليائها الى الزواريب والأرزقة، لتأخذ الوطن وأهله بسرعة مجنونة نحو الهاوية. وبالتالي فإننا نتساءل اليوم بوجل وخجل، ماذا بقي من مميزات لبنان، غير ما نستعرضه يومياً من طقوس الجنون والهديان؟! ألا يعني ذلك أننا بأقدامنا نحو الجحيم سائرون؟! فعلى الرغم من أن البلد يعيش على شفير الكارثة و«الفضوى التي ما تأتي للبنان ان شهد مثيلها سابقاً على رغم ما مر به من محن قاسية» وفق ما جاء في رسالة الميلاذ للبطريرك صغير، فإن البعض لا زال يتوعدنا بأيام مقبلة أشد خطورة، هادفاً الى نشر المزيد من الذعر والخوف، وخلق الأمل، والإصرار على تبديد الموارد وإضاعة الوقت والفرص وتعطيل الإقتصاد وضرب مناعة النقد (تراجع في موجودات مصرف لبنان بأكثر من ٧٥٠ مليون دولار خلال الفترة الماضية نتيجة ضغوطات السوق وتدخل مصرف لبنان) وشل عمل المؤسسات وإقفالها وصرف عمالها وموظفيها، مما يستتبع انهياراً إقتصادياً ومالياً واجتماعياً مريعاً. أضف الى ذلك المثابرة على استهداف الأموال التي لا يزال اللبنانيون

يعلقونها على مفاعيل مؤتمر «باريس ٣» والتي ستكون بمثابة البلمس المخفف لأوجاع البلد، ومعالجة الكثير من مشكلاته (علينا مواجهة استحقاقات تبلغ ٧ مليارات دولار عام ٢٠٠٧)، مقدرين عالياً ما تبذله الجهات المسؤولة في عمل صامت ودؤوب في التحضير الجذّي، والمستمر للمؤتمر المنتظر انعقاده في ٢٥ من الشهر الجاري. إنه صراعنا إذناً بالأمل والعمل مع اليأس والإحباط، نغالبها ونرفض أن تغلبنا، فإرادة الحياة لدينا هي الأقوى، ولسوف تنتصر. ومن جهة أخرى، وانطلاقاً من أن لبنان هو بلد الحضارة والانفتاح والتواصل، فهو أيضاً بلد الصداقات والعلاقات الوطيدة مع دول العالم قاطبة وشعوبها، فهو الحاضر دوماً في المنتديات والمؤتمرات والإجتماعات العربية والإقليمية والدولية، والحريص دوماً على علاقاته المميزة معها، بحيث كان من الطبيعي مثلاً أن تعرب القمة الأوروبية في ختام أعمالها في بروكسل الشهر الماضي عن تصميمها على دعم سيادة لبنان واستقلاله وسلامة أراضيه والإحترام الكامل لمؤسساته الديمقراطية، كذلك أيضاً تكمن أهمية البيان الرئاسي الذي صدر عن مجلس الأمن بالإجماع منتصف الشهر الماضي، والذي كان له أهمية ودلالة كبيرتان، نظراً للدعم الواسع، وبإجماع أعضاء مجلس الأمن لحكومة لبنان واحترام مؤسساته. والأسرتان العربية والدولية وفي إطار اهتمامها الواسع بلبنان وشعبه، لاتأوان جهداً في دعمه بقوة ومساعدته بسخاء على كافة الأصعدة والمستويات، وخصوصاً المالية والإقتصادية.

وفي هذا الإطار، وفي مواجهة العراقيل والأزمات المفتعلة التي تمطر على البلد وأهله، تواصل الهيئات المالية والإقتصادية والنقدية وبالتنسيق وبمساعدة ورش العمل في وزارتي المالية والإقتصاد ومصرف لبنان، العمل على بلورة برنامج الإصلاح الإقتصادي والإداري وابتكار الهندسات المالية التي سبق ان أتاحت لجم العجز المالي وتحقيق فوائض أولية تجاوزت ٩٥٠ مليار ليرة لبنانية في النصف الأول من العام الماضي ٢٠٠٦، وذلك من خلال خفض النفقات بنسبة ٧٪ وترشيدها وزيادة الإيرادات أربعة أضعاف مثيلاتها عام ٢٠٠٥ وللفترة نفسها، كذلك نجحت في تحويل عجز ميزان المدفوعات من ١,٥ مليار دولار في حزيران ٢٠٠٥ الى فائض بمبلغ ٢,٥ مليار دولار للفترة نفسها عام ٢٠٠٦، بمعنى النجاح في استقطاب ٤ مليارات دولار جديدة الى السوق اللبناني، مما كان يؤشر الى نسبة نمو توازي ٦٪ مع نهاية عام ٢٠٠٦، أي خمسة أضعاف مثيلتها عام ٢٠٠٥، وذلك طبعاً قبل ان تصيح حرب تموز الماضية بهذه الإنجازات وهذه الأرقام، فتتبخر أحلامنا بفعل التراجع والإتكماش والتداعي المخيف الذي أصاب مختلف الأنظمة الإقتصادية والمالية والإستثمارية ابتداء من الفصل الثالث من العام الماضي، والذي لازالت مفاعيله السلبية مستمرة وتندرب بأوخم العواقب، وقد

انعكست جموداً في الأسواق، وشللاً في الدورة الإقتصادية، وركوداً وإجحاماً في الإستثمار وهروباً لرؤوس الأموال وتآكلاً في الفوائض المالية ووقفاً للمشاريع والشك في صمود المؤسسات والأعمال.

من هنا أيضاً وأيضاً صرخة الهيئات الإقتصادية والمالية بشخص رئيسها من «أنه لن يكون هناك رابح، بل ان الجميع سيكون خاسراً»، والوطن سيكون الخاسر الأكبر وضرورة تحييد الإقتصاد عن السياسة والإهتمام والعمل على انعقاد مؤتمر «باريس ٣» لدعم لبنان وتأمين المناخات الملائمة لنجاحه، خصوصاً مع تزايد الشعور بأن البلد واقتصاده باتا اليوم رهينة التجاذبات السياسية ومجون التشنج والحقن اليومي. فبعد خسارة موسم الصيف والإصطياف (٣ مليارات دولار خسائر القطاع السياحي وحده وفقاً لتقرير جامعة الدول العربية). وقعت مؤسسات الوسط التجاري ضحية الإعتصام المستمر، بحيث تجاوزت خسائرها منذ بدء الإعتصام المليار دولار هي الأخرى، ناهيك بخسائر موسم الأعياد المجيدة (الميلاذ - الأضحى ورأس السنة) وانعكاس الإنكماش والركود والخوف والقلق خسائر فعلية على كافة المؤسسات العاملة الأخرى، بغض النظر عن موقعها الجغرافي، فمن طرابلس الى جبيل وجونيه مروراً ببيروت وصيدا وصور والنبطية وزحلة، صرخة واحدة ونقمة واحدة، ومع ذلك فهناك من يذكّرنا بأننا ومباشرة بعد الأعياد سنكون على عتبة أزمة تصعيدية مفتوحة، فكأن صرخات الهيئات الإقتصادية وأرباب العمل وتحذيراتهم من الإنعكاسات الإجتماعية اللاحقة تذهب أدراج الرياح.

إنه الجهل الذي يكوئى قلوبنا، وهي الجهالة التي تكاد أن تودي بالبلد. واليوم مع بدء العام الجديد وفي إطار ما يخطط له من محاصرة المؤسسات والمرافق وإسقاطها، ننساءل عن قدرة الصمود الإجتماعية والمعيشية آزاء الضغوطات الهائلة والتمزيدة التي تتعرض لها مؤسسات الدولة والأسواق التجارية والساحات وردمة الأسهم والمؤسسات المصرفية والتأمينية وحركة المرفأ والمطار والنقل والإنتقال، بالإضافة الى ما يتعرض له النقد الوطني من ضغوطات هائلة، رغم ابتكارات حارس بيت المال المركزي من هندسات دفاعية للذود عن استقرار الليرة اللبنانية دفاعاً عن أصحاب الدخل المحدود (أصحاب المعاشات) وصغار المدخرين، علماً انه ومع مرور الوقت وضياعه، والإمعان في الغي، تصعب الحلول وتتناك القدرة على المعالجة وتستصعب.

والسؤال الكبير والمقلق الذي ينهشنا، أترانا اليوم أمام تجربة مريرة أخرى كالتي سبق أن عاناها هذا الوطن الصغير؟ أم تنفجر أسارير الحكمة والتعقل عن حلول وسطية تجنب البلد وأهله ضياعاً للمستقبل، وترحماً على الإنماء والإعمار ووداعاً للإزدهار والتقدم ومزيداً من هجرة النخبة الشبانية؟؟!!



## الأخوة العرب أكثر تحسناً مع اللبنانيين من السياسيين المتحجرين الأنانيين

### الإقتصاديون جميعهم وبصوت صارخ الى السياسيين:

### استعيدوا إحساسكم الوطني وارحموا وطنكم لبنان

رجل الأعمال اللبناني والصحافي اللبناني هما الأكثر تعاملًا واختلاطاً مع الأخوة العرب، ولذلك يعرفان جيداً مشاعر هؤلاء الأخوة تجاه أشقائهم اللبنانيين وتجاه ما يجري على أرض لبنان. الأخوة العرب في أي بلد عربي من المحيط الى الخليج يعانون مع شعب لبنان من القهر والعباد، ويلعنون معه المسببين للأزمات والمآسي المتواصلة، يلعنون السياسيين جميع السياسيين المتحجرين الأنانيين.

ولم يعد خافياً على أي أخ عربي ان سبب الخلافات والتجاوزات بين السياسيين اللبنانيين هو الكرسي في النيابة وفي الوزارة، وان كل العناوين الباقية هي كذب ونفاق. الأخوة العرب والمئات منهم أضحت لهم قصورهم ومساكنهم الخاصة في لبنان، والآلاف منهم ينتظرون بفارغ الصبر قدوم فصل الصيف او حلول الأعياد للمجيء الى لبنان وقضاء أمتع وأجمل الاجازات في ربوعه.

الأخوة العرب الأعداء والأوفياء الأكثر تحسناً من اللبنانيين بما يجري على أرض لبنان من سياسيي لبنان، يسألون بدون تردد وبشكل هجومي رجل الأعمال او الصحافي اللبناني لدى الإلتقاء بأحدهما: ماذا فعلتم بلبنان انتم لا تستأهلون هذا البلد الجميل الذي هو جنة على الارض؟ يتلغثم اللبناني الذي يسمع مثل هذا الكلام الصريح ويرد ايضا بدون تردد: انهم السياسيون، السياسيون هم من يخربون لبنان.

ويسأل الأخ العربي: لماذا تسمعون لهم، لماذا لا تتكاتفون وتتوحدون لإقصائهم وابعادهم، أين عبقرية اللبناني التي تتغنون بها، والتي نشهد لكم بها من خلال نجاحاتكم في بلداننا بالذات؟ ويجيب اللبناني وهو يتمرّق في داخله: انهم يحملون سلاحاً تصعب مواجهته، انه سلاح الطائفية. ويرد الأخ العربي: ولكننا خلال إقامتنا في لبنان لا نشعر بالطائفية، فاللبنانيون أليفون ومحبون، فكيف ذلك؟

بماذا يرد اللبناني على هذا السؤال المليء بالتعاطف؟

أقول لهم ان السياسيين يخبئون سلاح الطائفية ويغذونه سرا «عند الحشرة».

أقول لهم ان معظم اللبنانيين بسطاء ساذجون يمكن الاستحواذ على مشاعرهم ساعة يشاء هذا السياسي الطائفي او ذاك لمجرد ان يخبرهم بأن طائفتهم مهددة بالابتلاع او التهميش... مهما استخدمنا من أعداء، لا يبرئنا الأخوة العرب من مسؤولية ما يحدث، فها هم يرون بأعينهم ويسمعون بملء الأذن المهرجانات والخطابات وكلها للتحريض المؤدي الى الخراب!

والسؤال الأبرز الذي يوجهه الأخوة العرب لرجال الاعمال اللبنانيين بالذات.

أنتم أم الصبي (المال والأعمال بيدكم) فلماذا لا تتحركون؟

لماذا لا تعتصمون أنتم، لماذا لا تقفلون مؤسساتكم ولا تعودون اليها الا بعد ان يرضخ السياسيون جميع السياسيين الموالين والمعارضين ويسلمون أوضاع البلاد لكم بالذات؟

السؤال كان يصل الى مسامع رجال الأعمال المنضوين في تجمع الهيئات الاقتصادية، ولكن بعض هؤلاء ايضا تلوث «بسوسة» سياسية متطرفة، فأفسلوا التحرك الاول للهيئات...

والآن يقوم التحرك الثاني وهو على ما يبدو تحرك وطني يصب في مصلحة جميع اللبنانيين، ومطلوب من منظّمه وعلى رأسهم رئيس الهيئات عدنان القصار الخير في كل شاردة وواردة تجري في البلاد، ان يتابعوا تحركاتهم ضد السياسيين جميع السياسيين فيصارعونهم بأنهم يحملونهم فرداً فرداً مسؤولية ضرب الإقتصاد بكل قطاعاته والتسبب بإفلاسه.

وحسناً فعلت الهيئات الاقتصادية وهيئات المجتمع المدني في تحركها الجديد بإطلاق صرخاتها

باتجاه السياسيين جميع السياسيين:

أيها السياسيون استعيدوا إحساسكم الوطني وارحموا وطنكم لبنان .

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

المستشار القانوني: مكتب المحامي كمال ابو ظهر  
طباعة: المطبعة العربية  
توزيع: شركة الناشرون لتوزيع المطبوعات

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح  
بناية رحال - الطابق السادس  
هاتف: +961 1 396805  
فاكس: +961 1 396417  
ص.ب. ١١٠٥١ - ١١ لبنان  
رياض الصلح بيروت ١١٠٧٢٠٨٠

## AL BAYAN MAGAZINE

CEO: Antoine ZAKHOUR  
Editorial Manager: Emile ZAKHOUR

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

□ مكتب سوريا:  
تلفاكس: ٠٢-٦٦٦٧١-٦٦٦٦٧٠-١١ ٩٦٣  
□ مكتب المملكة العربية السعودية - جدة:  
هاتف: ٠١٩-٤٦٤٦٠٥٤-٩٦٦-٩٤-٩٤-٢٦٦٨٦٠٩٤  
□ مكتب فرنسا:  
هاتف: ٠١٢-٤٠٥٠٩٠٢-٢٣١-٤٠٥٠٥١٠٥

### بدل الاشتراك السنوي:

لبنان، سوريا، فلسطين، الأردن، مصر والعراق \$100 US  
باقي الدول العربية والاجنبية \$200 US

Barghoud & Co.  
Représentant



DIFFUSION  
CONTROLE



فمن النسخة: لبنان ١٠٠٠٠ ل.ل. سوريا ١٠٠٠ ل.س. مصر ٢٠ جنيهاً،  
الأردن ٤ دينار، قطر ٢٠ ريالاً، السعودية ٣٠ ريالاً الكويت ٣ دينار،  
الإمارات ٣٠ درهم، البحرين ٤ دينار، سلطنة عمان ٤ ريال، العراق ١٠٠٠ دينار،  
السودان ٦ جنيهات، اليمن ٤٠ ريالاً، ليبيا ١٠٠٠ دينار، المغرب ١٠٠ درهم،  
USA 14 US \$, GERMANY 30 DM  
C.YPRUS 6 C.L., U.K. 6 L. Stg. FRANCE 60 FF.



## شحنة محبة يا أصحاب الجلالة والسيادة

لقد بدا واضحاً وفي ضوء المساعي الحميدة التي قام بها الامين العام لجامعة الدول العربية ومساعدته ان الوصول الى التسوية المطلوبة لن يكون متاحاً ما بقي الخلاف بين بعض المحاور العربية قائماً، بل ان للنزاعات في ما بين الدول العربية دوراً في تأجيج الصراعات التي يخوضها الأفرقاء اللبنانيون ضد بعضهم بعضاً.

وما لم يضع القادة العرب بعض الماء في كؤوسهم (كما يقول المثل الفرنسي)، فان الصراع الداخلي في لبنان مرشح للتصعيد.

لذا، ونحن نكتب هذه السطور عشية عيد الأضحى ورأس السنة اي في موسم التمنيات، لا بد لنا من ان نتوجه للقادة العرب ولنقول لهم يا أصحاب الجلالة لقد فعلتم الكثير من اجل لبنان، وقدمتم للبنانيين المساعدات والهبات من غير حساب، الا ان الاستقرار لم يعد الى لبنان بعد، ليس لسبب الا لأن عودته مرهونة بعودة الصفاء الى العلاقات بين المحاور التي تقودونها ضد بعضكم بعضاً.

ذلك ان السياسيين في لبنان معنيون بالخلافات الجارية بينكم، ولم يعد يخفى انهم تفرقوا وتحولوا جماعات تدعي انتساباً الى كل منكم.

ولذا، فان الأمانة التي نرفعها اليكم في هذه الاعياد المجيدة هي ان تزودونا بشحنة من المحبة توزع على قلوب ساستنا لتحل مكان الضغينة والكراهية الكامنة فيها.

فالمحبة، ام الفضائل التي اوصتنا بها الأديان السماوية.

والمساعدات والاموال التي اغدقتموها على الوطن الصغير تبقى منقوصة اذا لم تقترن بأمر توجيهه، الى من يلوذ بكم من اللبنانيين بالقبول بالتسوية بحيث لا يكون غالب او مغلوب بل صفح وعفو وتسامح وغفران.

«البيان»

للمتضررين والجرحى من ضحايا الاعتداء الإسرائيلي. حتى ان قطر، عمدت الى تكليف فريق بالاقامة في القرى المنكوبة جنوباً والعمل على إعادة اعمارها وقد فعلت المساعدات والمنح والقروض التي ارسلت الى لبنان ومن جميع الأخوة العرب فعلها في بلسمه الجروح وفي تخفيف آلام الايتام والآباء المفجوعين والأمهات الثكالى.

الا انها لم تعط مفعولاً على المستوى السياسي، حيث بقي الخلاف بين السياسيين اللبنانيين على أشده، بل ازداد حماوة. ويتردد ان الشقاق الداخلي ليس سوى مرآة للتوتر الذي يخيم فوق الأجواء العربية، وكلما اشتد الصراع بين المحاور العربية ازدادت حدة الصراع الداخلي في لبنان.

ومع ارتفاع حدة الشقاق الداخلي، يتخوف المستثمرون على مصير اموالهم، فيستكفون عن الانخراط في مشاريع جديدة ويتوقف العمل في ورش البناء ويعود الكساد ليسيطر على اسواقنا الداخلية. والى ذلك يعود المضاربون ضد الليرة اللبنانية الى ممارسة لعبتهم التقليدية باستنزاف احتياطات مصرف لبنان المركزي من العملات الأجنبية، ممنين النفس بسقوطها وبثروات جديدة يجنونها عندما يفقد مصرف لبنان قدراته الدفاعية، وترتفع اسعار العملات الأجنبية صاروخياً على نحو ما شهدناه في الثمانينات من القرن الماضي.

وهذا بالتحديد ما يخشاه رياض سلامه ويحاول ان يبلغنا اياه عندما يدعو تكراراً الى تسوية عاجلة بين الأفرقاء المتخاصمين في الداخل. فالامكانات المتاحة للمصرف المركزي للدفاع عن الليرة ليست من غير حدود وهي مهددة بالنضوب اذا لم يتوصل اللبنانيون الى تسوية في وقت قريب جداً. والسؤال الذي يطرح هنا هو كيف للبنانيين ان يتوصلوا الى التسوية التي يطالب بها رياض سلامه، في الوقت الذي يشتد وطيس الصراعات العربية؟

عند كل تجربة او مأساة يتعرض لها لبنان، تهبّ الدول العربية الشقيقة، بكل ما لديها من امكانيات لمساعدته شعباً وحكومة. وتجلت النخوة العربية خصوصاً في الدعم المالي الذي تلقاه لبنان مرة بعد مرة من دول مجلس التعاون الخليجي. وفي الحقيقة انه لولا ذلك الدعم لما امكن لمصرف لبنان المركزي ان يدافع عن الليرة اللبنانية ويحافظ على سعر صرفها على امتداد السنوات الـ ١٤ الاخيرة. وتجلت النخوة العربية كذلك بالمنح والقروض الطويلة الاجل، والميسرة، التي بادرت الصناديق العربية والإسلامية الى وضعها في تصرف الدولة اللبنانية عادة التوقيع على اتفاق الطائف وعودة السلام الى ربوعنا.

ومشاريع إعادة الاعمار التي نفذها وينفذها مجلس الانماء والاعمار انما تمول من تلك القروض وذلك جميل نحفظه للأشقاء الممولين بامتنان عميق.

وفي هذا السياق نذكر ايضا المبادرات الاخيرة التي اتخذها كل من خادم الحرمين الشريفين وأمير الكويت، وأمير قطر، ورئيس الإمارات العربية المتحدة حياّل لبنان، بعد عملية التدمير المنهجي التي تعرض لها لبنان، اعتباراً من صباح ١٢ تموز ٢٠٠٦ والتي استغرقت ٣٣ يوماً تلاها حصار بري وبحري وجوي لثلاثة اسابيع.

فما ان بدأ المضاربون بالضغط على الليرة اللبنانية حتى أمر خادم الحرمين الشريفين بتحويل وديعة بقيمة مليار دولار اميركي الى مصرف لبنان المركزي، وقد كان لتلك الوديعة دور حاسم في ردع المضاربين، ووضع حد لمحاولات استنزاف احتياطات مصرف لبنان من العملات الأجنبية.

ولم يكن اصحاب السمو والأمراء والرؤساء العرب الآخرون أقل سخاء فعمدوا الى ارسال الامدادات الحيوية



## اعتبر مشاركة القطاع الخاص جزءاً من اقتصاد البلاد

د. عصام فخرو - غرفة تجارة وصناعة البحرين - :

### المطلوب تشريع لحماية الإستثمار الأجنبي وإصلاحات إدارية

في حديث الى «البيان» ركز رئيس غرفة تجارة وصناعة البحرين

الدكتور عصام فخرو على المتغيرات في البحرين بسبب العولمة،

وأشار الى مشاركة القطاع الخاص التي باتت جزءاً من اقتصاد البلاد.

وطالب بإيجاد تشريع لحماية الاستثمار الأجنبي، وبالإصلاح

الإداري وتطبيق المزيد من الشفافية في ما يتعلق بالمعاملات

الحكومية، معتبراً التصحيح الذي طال سوق الأوراق المالية ليس عملاً

سلبياً، إذ لا تزال ربحية المصارف العاملة في المنطقة في ازدياد.



#### تنظيم عمل صناديق الاستثمار

■ كيف ترون ما يحدث في أسواق المال، وبخاصة ان الاتهامات كلها تنهال على كبار التجار ورجال الأعمال؟

- أسواق الأسهم مفتوحة والتصحيح السعري جزء من آليات عملها. ومن الملاحظ ان الأسعار كانت في جزء منها مصطنعة حيث تكررات الربحية لكثير من الشركات مرتفعة. وهذا ما تفعله المضاربة، فعندما تدخل المضاربة الى أي سوق تكون هذه هي النهاية.

وكان من الممكن الحد من النتائج السلبية التي حصلت لو نظم عمل صناديق الاستثمار. ولا يمكن ان نستبعد العوامل النفسية مثل فتح الملف النووي الإيراني والذي أحدث بعض الصدمة لدى المستثمرين. ولكن مع الوقت السوق يعدل نفسه. وفي الإجمال التصحيح الذي طال سوق الأوراق المالية ليس عملاً سلبياً، فالمصارف العاملة في المنطقة لا تزال ربحيتها في ازدياد، وهو ما ينعكس على الاقتصاد فهي لو تأثرت سلباً سيكون الأثر سلباً على الوضع الاقتصادي والعملات. وأعتقد ان حركة تصحيحية بهذا المستوى، وان كان مستواها مالياً في بعض الدول، أفضل من ان تنتهي بانهايار أو حالة كارثية.

#### التكتلات في مواجهة العولمة

■ هناك تنافس كبير بين دول المنطقة في إقامة المراكز المالية الدولية. الا يتضارب ذلك مع مسعى دول مجلس التعاون الى تحقيق الوحدة الاقتصادية والنقدية؟ ألا يعتبر ذلك بمنزلة منافسة قد تصل حد كسر عظم بين اقتصادات دول المنطقة؟

- هذا التطور في دول مجلس التعاون شيء نتمناه، لكن الأجدى هو وجود تنسيق بين دول المنظومة، وأحد متطلبات العولمة هو ايجاد التكتلات، وهذه لا يمكن ايجادها وانجاحها إلا عن طريق التنظيم والتنسيق والتعاون. والمؤمل ان تحقق دول المجلس المزيد في هذا الاتجاه.

ورغم أنني لست في موقع اتخاذ القرار السياسي، ولكن أوضح ان مجلس التعاون وأنا عضو في الهيئة الاستشارية، يجعل من مبدأ التعاون والتضامن الاقتصادي بين دول المنظومة الخليجية هدفاً يتم التأكيد عليه طوال الوقت. لكن العملية تحتاج الى تخطيط ومتابعة أكبر في التنفيذ.

وأحد الأمور محل النظر والمتابعة بين دول مجلس التعاون هو ضرورة التنسيق في القرارات الصادرة، عبر إعطاء الأمانة العامة لمجلس التعاون الخليجي المزيد من المرونة، وأرى ان النتيجة ستكون ايجابية لجميع الدول الأعضاء.

#### تنوع مصادر الدخل وزيادة المداخل

■ عرفت البحرين خلال العقود الماضية بأنها مركز المال والتجارة في منطقة الخليج ولكن هذه المكانة بدا انها تراجعت في الوقت الراهن، الام تعزو أسباب هذا التراجع، وما المطلوب من البحرين حكومة وقطاعاً خاصاً حتى تستعاد المكانة السابقة؟

- المعطيات كلها تغيرت في البحرين وفي غير البحرين بسبب العولمة، في السابق كان هناك عائلات قليلة تستحوذ على جزء لا بأس به من الشأن الاقتصادي في البلد، لكن اليوم مصادر الدخل تنوعت وزادت مداخيل وميزانيات الدول وانفتحت على شقي دول العالم كأمير واقوع وليس اختيارياً. ومشاركة القطاع الخاص باتت جزءاً من اقتصاد البلد، في كل الدول رغم انها قد تختلف من بلد الى آخر، لكنها في البحرين هي الأسرع في المنطقة. فالموارد متواضعة لذا انتهجت الحكومة سياسة اصلاحية صحيحة تتعلق بهيكله الاقتصاد وعدم الاعتماد على النفط.

وعلى سبيل المثال، يستحوذ القطاع المالي على ما لا يقل عن ٢٥ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في البحرين. وبالتالي عندما نتحدث عن الاقتصاد البحريني الآن مقارنة بـ ٥٠ عاماً مضت، يجب الاخذ بالاعتبار ان العوامل والمؤثرات اختلفت، فالإجراءات الحمائية التي كانت موجودة اختفت.

#### تشريع لحماية الاستثمار

■ ماذا تطلب الغرفة من حكومة البحرين كي تزال أي حواجز أمام جذب الاستثمارات الخارجية؟

- أحد الأمور التي ننادي بها هو إيجاد تشريع لحماية الاستثمار، وهو مطلب ينظر اليه كل مستثمر أجنبي، فهو ليس ان يعرف ما له وما عليه، والقوانين الارتجالية قد تنفره. ونحن ننادي أيضاً، ولمصلحة البلد، بوضع استراتيجيات طويلة الأمد للشأن الاقتصادي، ونأمل ان يكون التخطيط أكثر تنظيماً. ونحن نطمح أيضاً الى ايجاد التسهيلات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم لأنها تشكل نحو ٧٠ في المئة من الاقتصاد الوطني. فمتى رعت الحكومة هذا النوع من المؤسسات وقدمت له التسهيلات انتعش الاقتصاد.

وفي النهاية، الهدف هو تحسين جاذبية البحرين كمركز مالي عبر إعطاء المصرف المركزي المزيد من المرونة والاستقلالية.

وفي ما يتعلق بالقطاع العام نحن ننادي بالإصلاح الإداري وتطبيق المزيد من الشفافية في ما يتعلق بالمعاملات الحكومية. والى جانب ذلك لابد من إنشاء محاكم تجارية متخصصة وان تتصف آلية عملها بالسرعة.



# حمد بن راشد المهندي: يعكس الدور الحيوي

## «قابكو» أطلقت شعارها الجديد: «قابكو.. في كل ما يحيط بكم»



حمد بن راشد المهندي

برعاية النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء، وزير الطاقة والصناعة القطري، أطلقت شركة قطر للبتر وكيمويات المحدودة (QAPCO) شعارها الجديد، وذلك في حفل رسمي أقيم في فندق الشيراتون بالدوحة، بحضور نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام حمد بن راشد المهندي، ومديري الإدارات في (قابكو) ومسؤولين آخرين من قطر للبترول والشركات العائدة لها وممثلي الشركات المساهمة العاملة في قطاع النفط والغاز، إلى كبار الشخصيات من القطاع الخاص والعالم وبمشاركة

إعلاميين و عدد كبير من المهتمين بهذا الحدث.



الشعار الجديد يزين بوابة الشركة

### المهندي

بدأت مراسم الحفل بعرض للمهندي تناول فيه إنجازات (قابكو) خلال الأعوام الماضية وخطتها المستقبلية، وقال: «تعد قابكو احدى الشركات الرائدة والتميزة، فقد أنشئت عام ١٩٧٤ كشركة مساهمة قطرية متعددة الجنسيات. ويساهم في رأسمالها شركة صناعات قطر بنسبة ٨٠٪ واتوفينا الفرنسية بنسبة ٢٠٪».

بدأت الشركة انتاجها التجاري بأقصى طاقة عام ١٩٨١، وهي تنتج الإثلين والبولي إثلين المنخفض الكثافة، الذي يتم تسويقه بالإسم التجاري لوترين، والكبريت الصلب من لقيم الإيثان الذي يتم تزويده بواسطة قطر للبترول من مصنع تسيليل الغاز المجاور.

وأصبحت واحدة من كبريات الشركات المنتجة لمادة البولي إثلين المنخفض الكثافة في الشرق الأوسط حيث تباع منتجات قابكو الى عملائها في الشرق الأقصى واندونيسيا والهند وبعض دول جنوب وشرق آسيا.

ونظراً لأهمية عملياتها في أكثر من ٧٥ سوقاً عالمية، قامت الشركة بفتح ثلاثة مكاتب للممثل التجاري في الصين (هونغ كونغ وبكين وشنغهاي) ومصر وسوريا. بالإضافة الى ثلاثة مكاتب في باكستان (كراتشي ولاهور) ولبنان (بيروت) وتايوان. وتخطط الشركة لافتتاح مكتب لها في بنغلاديش ومخزن إقليمي في مصر، بالإضافة الى مكتبها التمثيلي الحالي.

ولمواكبة هذا التطور كان لابد من وجود شعار يواكب التطور العصري السريع الحاصل في كافة المجالات. وظهرت الحاجة لتغيير شعار قابكو والذي يعبر عن انتقال الشركة من مرحلة التأسيس الى مرحلة التقدم والتواجد العالمي بقوة وزخم أكبر وأضح.

لمواجهة التحديات المختلفة، تعتمد قابكو على فريق عمل متماسك ومخلص لرفع وتيرة الإنتاج والالتزام بالجودة العالمية للمنتجات والمواظبة على

### قابكو.. في كل ما يحيط بكم

وقال: «سعيًا منا لتبسيط الضوء على رؤيتنا المستقبلية والمفعمة بالأمل والطموح، ووضع هذه الرؤية في إطار تواصلنا مع العالم من حولنا، قررنا اتخاذ هذه الخطوة التي نعلن عنها اليوم بحضوركم.. وهي إطلاق هوية وشعار قابكو الجديدين. وتناغمًا مع هويتنا الجديدة التي ترمز الى الديناميكية في عمل قابكو، قمنا بتبني شعار يعكس الدور الحيوي الذي تلعبه منتجاتنا في الحياة اليومية لملايين الناس حول العالم.. «قابكو.. في كل ما يحيط بكم».

وختم المهندي: «الهوية الجديدة هي بمثابة جواز سفر قابكو الى قلب صناعة البتر وكيمويات في العالم وبطاقة تعريف بقابكو كأحد رواد هذه الصناعة.. هذا الموقع الذي وصلت اليه قابكو عن جدارة بفضل شبكة تسويق عالمية تصل بمنتجات قابكو الى أكثر من ٤٠٠٠ زبون في أكثر من ٧٥ دولة».

بذل الجهد لتحقيق أهدافها وأن تكون شركة دائمة التطور والتجدد».

### باقية على عهدنا

أضاف مهندي: «اليوم نستطيع ان ننظر بفخر واعتزاز الى سجل انجازاتنا الزاخر، تماماً كما كان شعارنا يعد بالتطور والتفوق. وبفضل جودة منتجاتنا العالية والتزامنا الصادق مع عملائنا ووكلائنا استطعنا احتلال موقع متقدم عالمياً في قطاع البتر وكيمويات.

ورغم ما حققناه من نجاح حتى يومنا هذا، إلا ان طموحنا لتحقيق المزيد يتواصل عبر ما نقوم به من توسعة لمنشآتنا ومن استقطاب للمزيد من العملاء حول العالم.

ولتحقيق هذه الرؤية قامت قابكو بتبني مبادئ عمل رئيسية أهمها زيادة الكفاءة الانتاجية، التركيز على احتياجات زبائننا، المحافظة على جودة منتجاتنا، زيادة الانتاج، الحرص على تطبيق أعلى معايير السلامة والحفاظ على البيئة».



## د. طارق فايز - العالم الصحي الواحد - :

### برنامج «العالم الواحد» سيبقى مستمراً بموازاة التأمين الصحي الإلزامي



المدير التنفيذي في شركة «العالم الصحي الواحد»  
 "ONE HEALTHY WORLD" الدكتور طارق فايز عرض لما  
 يوفره برنامج «العالم الواحد» لخفض الفواتير العلاجية،  
 مشيراً الى ان هذا البرنامج سيبقى مستمرا رغم وجود  
 التأمين الصحي الإلزامي، واعتبر ان القطاع الخاص في  
 حاجة الى توجيه وانفتاح على العالم الخارجي ليستطيع  
 مواكبة العولمة. لافتاً الى الانطلاق بخطة تسويقية في  
 الدول العربية مطلع السنة ٢٠٠٧.

الخاص في حاجة الى توجيه وانفتاح على  
 العالم الخارجي كي يستطيع بعد ذلك مواكبة  
 العولمة.

#### نواكب التطور التكنولوجي

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي في  
 عملكم؟

- نواكب التطور التكنولوجي في شكل دائم،

إن نبدي حرصاً على متابعة التغييرات، لا سيما لتحقيق التواصل مع  
 فروعنا ومكاتبنا خارج المملكة. والتكنولوجيا أساسية لاختصار عملية  
 الوقت.

■ كيف كان أداؤكم في كل الشركات خلال عام ٢٠٠٦؟

- شركة "CREATIVE CONCEPT" تتعاطى الدعاية والإعلان  
 ومتخصصة في عملية الإنتاج التلفزيوني والأفلام الوثائقية، ورغم  
 حداثة إنشائها، أي منذ سنتين فقط، فقد اكتسبت الشركة سمعة طيبة  
 في مجالها.

بالنسبة الى الشركة التعاونية للتأمين NCCI فقد بدأت وكمالنا  
 تعاونها مع هذه الشركة القيادية منذ سنة. هذه الشركة محترفة  
 ومشاريعها مدروسة وبالتالي خطواتنا معها ستكون ناجحة.

أما برنامج «العالم الصحي الواحد» فسبقى مستمراً رغم وجود  
 التأمين الصحي الإلزامي. فهذا البرنامج يساعد في تغطية الأعمال التي  
 لا يقوم بها التأمين، إضافة الى انه يقدم تغطية تخفض التكلفة  
 العلاجية لغير المؤمنین.

#### خطة تسويق مطلع ٢٠٠٧

■ ما هي خططكم وتطلعاتكم المستقبلية؟

- سنركز في الفترة المقبلة على التسويق على ان تبدأ العملية مع  
 بداية عام ٢٠٠٧ في الدول العربية. ومن المتوقع ان نحقق إنجازات  
 كبيرة خصوصاً مع دخول المملكة العربية السعودية في اتفاقية  
 التجارة الدولية WTO.

#### متعدد المناصب

■ هل لنا بنبذة موجزة عن شخصكم وعن  
 المناصب التي تشغلونها حالياً؟  
 - أنا حائز على بكالوريوس في  
 العلاج الطبيعي من جامعة الملك سعود، وعلى  
 ماجستير في الرياضة العلاجية من جامعة  
 متروبوليتان.

أشغل حالياً منصب الرئيس التنفيذي لشركة «العالم الصحي  
 الواحد» "ONE HEALTHY WORLD" ولشركة «سلامة» السعودية،  
 وأمثل الوكيل الحصري لشركة التعاونية للتأمين في المنطقة الوسطى  
 في السعودية وأملك مجموعة مؤسسات الـ "CREATIVE CONCEPT".

■ هل لنا لمحة عن الشركات التي ذكرتها؟

- شركة «سلامة» ذات مسؤولية محدودة وهي تتعاطى أعمال  
 المقاولات وتشبيد الأبراج السكنية وتجهيزات المفروشات.  
 أما «العالم الصحي الواحد» فهي شركة خدمات طبية وتقدم برنامج  
 «العالم الواحد» لخفض الفواتير العلاجية وهو عبارة عن منبر موجه  
 لمجموعة كبيرة من الأفراد مقابل قسط سنوي بسيط يوفر حوسومات  
 في المستشفيات والمرافق الطبية تصل الى حدود ٥٠٪.

#### مشاريع ضخمة متوقعة

■ كيف تنظرون الى النمو الكبير الذي تشهده المملكة العربية السعودية؟

- مع ارتفاع أسعار النفط، زادت الأموال والاستثمارات في السعودية،  
 وبالتالي برزت المشاريع الضخمة. المستفيد هو الشركات الخاصة  
 التي ستزيد حجم أعمالها مما يحرك الاقتصاد أكثر ويخلق فرص عمل  
 عديدة. وأتوقع ان تنشأ مشاريع هائلة في السنوات الخمس المقبلة، لا  
 سيما مع وجود نظام التجارة العالمي.

■ ما هو برأيكم دور القطاع الخاص في هذه المرحلة؟

- القطاع الخاص جزء من هذا المجتمع وقد بدأ هذا القطاع في  
 المساهمة بعملية السعودية وإرساء البرامج الصحية. لكن القطاع

# فؤاد الحمود (شركة منشآت للمشاريع العقارية)

## نسعى الى التكامل والابتكار بتقديم الحلول الإستثمارية المتوافقة مع الشريعة



واستخدمت «منشآت» صكوكاً إسلامية هي صكوك الانتفاع في مكة المكرمة، والتجربة كانت ناجحة إذ ان العائد الاستثماري من مشروع برج زمزم بلغ ١٠٠٪ خلال مدة الإستثمار (٣ سنوات).

### خدمات وفرص استثمارية متميزة

■ ما هي مشاريع «منشآت» المستقبلية؟  
- تخطط شركة «منشآت» لمشاريعها العقارية الإستثمارية حول العالم، التي تمكن المستثمر من التمتع بخدمات وفرص إستثمارية متميزة وجديدة تلبي جميع احتياجاته. ومن هذا المنطلق قامت الشركة بتطوير صيغة صكوك الانتفاع للتعامل مع المشاريع العقارية في مجال الإقامة وتوفير الخدمات السكنية، مقدمة اياها للجمهور في شكل عصري ومتوافق مع أحكام الشريعة، وهو عقد ينظم الحقوق المتعلقة بوحدة الإقامة السنوية قصيرة الأجل على مدة فترة المشروع للوحدات السكنية الخاصة بالمشروع، تتيح لحملة الصكوك الإقامة لفترة قصيرة محددة كل سنة على مدى فترة المشروع. وتتيح لحملة الصكوك امتيازات استخدام واستثمار وبيع وهبة وتوريث الحقوق في الصكوك، وفقاً للشروط التي تنظم وتحكم هذه الحقوق والمحددة في برنامج صكوك الانتفاع.

### ظفرة المشاريع العقارية

■ تشهد منطقة الخليج طفرة عقارية، إلام تعزرون ذلك؟  
- يعتبر العقار أحد قطاعات المنظومة الإستثمارية في الاقتصاد، وهو بالتالي معرض لأي هزة أو تصدع قد يصاب بها الاقتصاد. هناك طفرة في المشاريع العقارية في المنطقة لأسباب عدة أهمها تحسن الوضع الأمني في المنطقة وسياسات تشجيع الإستثمار التي اتخذتها حكومات دول الخليج العربية والتي أدت الى تنامي فرص الإستثمار العقارية.

تأسست شركة منشآت المساهمة الكويتية المقلدة عام ٢٠٠٣، من قبل مجموعة عارف الإستثمارية والشركة الدولية للإجارة والإستثمار. «البيان» التقت رئيس مجلس إدارتها، فؤاد حامد الحمود للاطلاع على نشاطها المرتكز على العقار المحلي والدولي، وابتكار الأدوات الاستثمارية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

### حلول استثمارية

■ أين يتركز نشاط «منشآت» وما هي مميزاتها؟

- يتركز نشاط «منشآت» في مجال العقار المحلي والدولي من خلال تطوير المنتجات والمشاريع العقارية وإدارتها بأسلوب مهني غير تقليدي، مما يتيح الفرص للانضمام الى عالم العقار والإستثمار باستخدام أفضل الأدوات الإستثمارية التي تتوافق وأحكام الشريعة الإسلامية. نحن نسعى الى التكامل والابتكار بتقديم الحلول الإستثمارية في شكل تحقق فيه أكبر العوائد وأقل المخاطر بأجود المعايير والمواصفات وفق أحكام الشريعة.

أما بالنسبة الى مميزات «منشآت» فهي تكمن في تبني مبدأ التخصص والتركييز، بما يحقق للمساهمين والمستثمرين أهدافاً استراتيجية من خلال المشاريع التي تقوم بها الشركة والإستفادة من البنية الأساسية والمتمثلة بخبراتها وخبرات الشركات التابعة والزميلة، والتي تشكل منظومة العمل التي تميزها عن غيرها من الشركات، من خلال تطوير أدوات ومنتجات استثمارية ذات قيمة تؤهلها لتبوء الريادة في مجال العقار والإستثمار.

### إدارة صناديق عقارية

■ ما هي الخدمات التي توفرها «منشآت»؟  
- تقوم «منشآت» في إنشاء وإدارة الصناديق العقارية وإدارة المحافظ المالية العقارية نيابة عن الغير، كذلك تقدم الإستشارات للمشاريع العقارية وتشرف على تطوير وبناء هذه المشاريع، كما تقوم بتأسيس شركات محلية وإقليمية تخدم الأهداف والخطة الاستراتيجية للشركة لتحقيق التكامل والتنوع في الإستثمار. إضافة الى شراء وبيع أسهم الشركات العقارية، ومساهمتها في مشاريع الإستثمار من خلال صيغ البناء والتشغيل والتسليم (B.O.T).

### مشاريع بمليار دولار قيد التنفيذ

■ ما هي أبرز المشاريع التي تديرها «منشآت» حالياً، وما هي قيمتها؟

- تدير «منشآت» الكويتية، مشروعات تصل قيمتها الحالية الى نحو مليار دولار، بالإضافة الى مشاريع أخرى يتم دراستها وتصل قيمتها الى مليار دولار.

من أبرز مشاريع الشركة، مشروع برج زمزم في

مكة المكرمة، والذي بدأ تشغيله في الأول من شهر رمضان، وهو يتكون من ٧ أبراج، ويعتبر الأول من نوعه في مكة المكرمة وفق نظام الـ (B.O.T)، وتبلغ مساحة برج زمزم ٩١٢٢٦ متراً مربعاً، ويتكون من ٣١ طبقة تشمل ١٢٤٠ جناحاً فندقياً، وقد بلغت تكلفة هذا البرج حوالي ٣٩٠ مليون دولار أميركي. ومشروع آخر هو مشروع دار القبلة في المدينة المنورة، ويبعد ١٥٠ متراً عن المسجد النبوي الشريف، ويتألف من مبنى فندقي من برجين ومركز تجاري بالإضافة الى مواقف للسيارات.

الى مشروع أبراج الصفوة في مكة المكرمة ذي المكانة المميزة بين مشاريع «منشآت»، التي حصلت على حق الانتفاع والإستثمار في الطبقات السكنية والخدمية في البرجين الثالث (برج بكة) والرابع (برج المقام) بنظام (B.O.T)، وتبلغ تكلفة المشروع نحو ١,٥ مليار ريال سعودي. وقامت شركة «منشآت» بشراء قطعتي أرض بمساحة إجمالية قدرها ٢٧٠٠ متر، تطل على الخليج العربي، لبناء برجين استثماريين بنظام (B.O.T)، وسيطرح هذا المشروع للإستثمار كفندق ٥ نجوم من قبل القطاع الخاص لمدة ٢٠ عاماً. ونظراً للرؤية الإستراتيجية لشركة «منشآت» ورغبتها في استكمال خطتها الإستراتيجية في مجال الإستثمار العقاري، فقد قامت منذ تأسيسها بإنشاء عدد من الشركات المتخصصة، أهمها: شركة ماس العالمية، شركة «منشآت» للمشاريع، والمقاولات (في المملكة العربية السعودية)، شركة تداول الصكوك، شركة أمانة لإدارة الأصول، شركة مساهمة ماليزية (مقلدة)، بيت الإعمار الخليجي (وهي شركة مساهمة كويتية مقلدة)، شركة زمزم غراند لإدارة وتشغيل وتجهيز الفنادق، وشركة خدمات الحج والعمرة القابضة (شركة مساهمة تحت التأسيس).

### صكوك الانتفاع

■ لماذا تركز «منشآت» على منطقة مكة المكرمة؟

- الأسباب عديدة، أهمها أن منطقة الحرم الملكي الشريف هي مقصد لجميع المسلمين بمختلف أجناسهم وجنسياتهم وعلى اختلاف مستويات دخلهم، وهم يشكلون أكثر من سدس سكان العالم، إضافة الى عدم ارتباط اقتصاديات هذه المنطقة سواء في مكة المكرمة أو المدينة المنورة بشكل مباشر بأداء الأسواق أو الاقتصاد عموماً.



# توفيق الجراح (شركة مجتمعات الأسواق التجارية الكويتية)

## متخصصون في تمك وإدارة واستئجار العقارات وتطوير المنتزهات



تعزز قطاع السياحة بشكل فعال، لا سيما أن هذا الأخير لم يأخذ حقه نظراً للأوضاع السياسية غير المستقرة التي كانت قائمة.

وفي هذا الصدد، نعمل اليوم على تأسيس شركة ترفيهية إقليمية تستحوذ منتزهات في الكويت ومنطقة الخليج.

### ادراج أسهمنا في الكويت ودبي

■ نذكرتم ان أسهم الشركة أدرجت في بورصة الكويت، كيف تصفون دورها في هذا المجال، وهل من مستجدات على هذا الصعيد؟

– لاشك أن الهبوط الأخير الذي حصل في بورصة الكويت أثر على معظم الشركات الكويتية ومنها شركة مجتمعات الأسواق، ولكن هذا التأثير ليس خطراً طالماً أن الشركة تشغيلية، وسعر السهم مغر نسبة لقيمة مشاريعنا، وهو سعر ثابت لأن أداء شركتنا تشغيلي.

أما الجديد في هذا الخصوص، فهو إدراج أسهم شركة مجتمعات الأسواق في سوق دبي المالي بهدف التداول عليها بدءاً من ٢٠ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٦.

### روادنا في التطوير العقاري

■ كيف تتوقعون نتائج الشركة في السنوات المقبلة؟ وما هي أهدافها المستقبلية؟

– تحقق الشركة نمواً ملحوظاً وأرباحاً متزايدة سنة بعد أخرى، وستستمر في التطوير والنمو، لأننا ننتقل الى وطن متقدم في شتى المجالات، ونهدف الى ان تكون رواداً في التطوير العقاري، وفي إقامة المنتزهات الترفيهية في الكويت والخليج والدول العربية.

تتمتع شركة مجتمعات الأسواق التجارية الكويتية التي تأسست عام ١٩٨٢، بمميزات قلما توافرت في شركات أخرى كونها تشكل نموذجاً فريداً للشراكة بين القطاعين العام والخاص، وذلك عبر مشاريع وشركات تطبق فيها نظام الـ B.O.T أي البناء والتشغيل ثم التحويل. وتتميز هذه الشركة باستثماراتها الناجحة في مشاريع الترفيه والسياحة والفندقة في الكويت ومنطقة الخليج على ان تنتشر بعدها في الدول العربية كافة.

قصدت «البيان» مكاتب الشركة، والتقت برئيس مجلس الإدارة فيها والعضو المنتدب توفيق أحمد الجراح الذي ألقى الضوء على نشاطها.

■ متى تأسست الشركة، وما هي طبيعة عملها؟

– تأسست شركة مجتمعات الأسواق التجارية الكويتية عام ١٩٨٢، وهي شركة خاصة تعنى بتملك وإدارة واستئجار العقارات والمجمعات التجارية، وتطوير المنتزهات والأسواق المركزية والمعارض التجارية والصناعية. ومن هنا، تدير الشركة أقدم سوق في الكويت وهو «سوق المباركية» في وسط الكويت، حيث طوّر حديثاً، ويحتوي هذا السوق كل ما يحتاجه الفرد بأسعار مقبولة. كما وأنها أدرجت في بورصة الكويت منذ العام ١٩٩٦.

■ ما هي رسالة الشركة ورؤيتها؟

– رؤيتنا في ان نكون الشريك الأول في بناء وإنماء الأسواق وتأمين رفاهية مجتمعات الكويت ودول المنطقة. أما رسالتنا، فهي المساهمة الفعالة في التنمية الحضارية في الكويت والمنطقة من خلال تطوير وإدارة المشاريع التنموية والسياحية. وتقديم الخدمات المتميزة بمهنية عالية تحقق النمو الآمن وتلبي طموح شركائنا.

### مشاريعنا المنتشرة في معظم الدول العربية

■ أين تنتشر اليوم مشاريع الشركة؟

– وقّعنا مؤخراً مذكرة تفاهم مع الشركة السعودية لمراكز الترفيه بهدف تأسيس شركة سياحية مساهمة برأسمال ١٠٠ مليون ريال، وذلك لاستثمار الخدمات السياحية وتطويرها في المملكة. كما نتواجد اليوم في دولة البحرين وسلطنة عمان، ومنذ ٩ أشهر دخلنا سوق أبوظبي – الإمارات حيث أسسنا شراكة مع شركة الغدرة العقارية التي هي جزء من شركة الغدرة القابضة، إحدى أكبر شركات العقار، وهذه الشراكة تسمح لنا بإدارة منتزهات ومجمعات في أبوظبي والتوسع فيها.

ومؤخراً وقّعنا مذكرة شراكة اجنبية مع المملكة العربية السعودية وشركة في جنوب

## رؤيتنا في ان نكون الشريك الأول في بناء وإنماء الأسواق وتأمين رفاهية مجتمعات الكويت

افريقيا. وانطلاقاً من الخليج سيكون لنا انتشار في كل الدول العربية (لبنان، الجزائر..).

### قيمة المشاريع ١.١ مليار دولار

■ أين تتركز إستثمارات الشركة، وما هي القيمة الإجمالية لهذه الإستثمارات؟

– أغلبية إستثماراتنا في العقار، كما ان شركتنا متميزة في تطبيق نظام الـ B.O.T، بغض النظر عن المشاكلات التي عانتها الدولة، إذ لكل شركة حالة خاصة بها، ونحن من الشركات غير المخالفة، والتي تهتم بالتواصل مع الجهات الحكومية وبالتقيد بشروطها، ومن مشاريعنا الناجحة بفضل الشراكة بين القطاعين الخاص والعام فندق هيلتون، ونادي صحاري، منتزه عين عذاري وغيرها. علماً، أننا نعمل دائماً على إدخال أرقى الأفكار العقارية.

أما القيمة الإجمالية لكافة المشاريع التي تديرها شركتنا فوصلت الى ١.١ بليون دولار أميركي.

■ ما هو الدور الذي تلعبه الشركة في الإقتصاد الكويتي؟

– تلعب الشركة دوراً كبيراً في الإقتصاد، خصوصاً من خلال العقود التي تبرمها مع الحكومة، والتي تشكل قيمة مضافة في اقتصاد البلاد، فهي الى جانب تشجيعها الإستثمارات الكويتية والأجنبية وجذب الرساميل، كونها الأولى في التطوير العقاري في الكويت والخليج،



## «شابروس» تخطو نحو العالمية



نقولا موصلي

نائب رئيس مجموعة شابروس



انطوان شامي

رئيس مجموعة شابروس



والتقطيع / التشريح والتجفيف والتصنيف والإمداد لمختلف منتجات الأخشاب، فقد قامت المجموعة بتوسيع سلسلتها من التوريد لتشمل كافة الأنشطة المتصلة بالأخشاب من الألف حتى البناء، ومن المصدر مباشرة إلى المستهلك بدون أية وساطات. ولأنها على دراية بالأسواق على اختلافها ومهتمة جدا بالنمو والتطوير، فقد وسعت مجموعة شابروس خدماتها لتشمل الانتاج وليس مجرد الإمداد بالمواد الخام. هذا وقد جهزت مرافق شابروس في مختلف

متابعة تلك الرؤية حتى العام ١٩٩٨ عندما قصدنا منطقة مجلس التعاون الخليجي وأنشأنا فرعاً لنا في دبي. وقد استطاعت شابروس على مدى الثماني سنوات الماضية أن تنمو وتتحوّل من شركة فريدة مقرها بيروت إلى مجموعة شركات منتشرة عبر منطقة مجلس التعاون الخليجي والمشرق وشمال أفريقيا وأوروبا الشرقية بقوة عمل تزيد عن ٦٠٠ مستخدم في فروعها الحالية: بيروت، دبي، أبوظبي، الرياض، جدة، الدوحة، مسقط والقاهرة، بالإضافة إلى مصانعها في أوروبا الشرقية والغربية. وهي تعمل حالياً على المزيد من التوسع في المنطقة.

تعتبر شابروس علامة تجارية معروفة ومألوفة في المنطقة حيث أن خطوط انتاجها تتراوح من المألوف إلى المتألق من مناطق مختلفة حول العالم. وتنتج مجموعة شابروس العالمية، من خلال الشركات التابعة لها والمنتشرة في كافة أنحاء العالم، مواد خاماً ذات مستويات وجود عالية بغرض تلبية طلبات مختلف الأسواق في أفريقيا وآسيا وأستراليا. وبسبب تحالفها الاستراتيجي مع مصانع في أفريقيا وأميركا الشمالية / الجنوبية وأوروبا، إضافة إلى مصانعها في أوروبا الشرقية والغربية التي تقوم بالبحث عن المصادر والتجهيز

لطالما رأينا ولمسنا واستخدمنا الخشب بأشكاله المتعددة والمتنوعة، ولكننا غالباً ما نتجاهل أناقته الخشب الدقيقة، إلا في حال رأينا شيئاً من صناعة شابروس. مجموعة شابروس العالمية - الحاصلة على شهادة الجودة «أيزو» - ISO والمعترف بها في مختلف الأسواق نظراً لما تمتاز به منتجاتها من جودة عالية وخدماتها الاستثنائية، هي اسم معروف جيداً في مجال توريد الأخشاب وقشرة الخشب. ومنذ أن تأسست هذه المجموعة في العام ١٩٦٠، وبفضل جهودها التي لا تلتين والرؤية الناقبة لرئيسها السيد **انطوان شامي**، كانت شابروس رائدة في عدة مجالات.

يقول السيد **نقولا موصلي**، نائب رئيس المجموعة: «لجأت صناعة الأخشاب في أواخر الستينات، بسبب صدور قانون حماية الغابات الذي وضع قيوداً على قطع الأخشاب، إلى قشرة الخشب بدلاً من الأخشاب الصلبة بالنسبة لكافة منتجات الخشب، وذلك بسبب الفوائد البيئية والاقتصادية لهذه القشرة، ومن خلال شابروس دخل هذا البديل إلى لبنان ثم بعد ذلك إلى المنطقة كلها. كانت رؤيتنا منذ البداية تتمثل في توسيع نطاق أعمالنا لتلبية حاجات هذه الصناعة واستكمال جوانب النقص فيها. إلا أنه بسبب الحروب وعدم الاستقرار السياسي في لبنان، لم نتمكن من



المواقع المتواجدة فيها بماكينات تعمل بالليزر للتقطيع والتشريح والكبس لإنتاج أوجه القشرة الجاهزة LAY-ONS والألواح المكسوة بقشرة الخشب VENEERED BOARDS وتصاميم ماركيتري / باركيتري (Marquetry/Parquetry). بجانب ذلك وسعيها نحو الابتكار والتنوع لتلبية كافة احتياجات زبائننا، قامت مجموعة شابروس بتوسيع نطاق خطوط انتاجها خلال السنة الماضية لتشمل الصفائح المعروفة باسم Mother Of Pearl، وهي منتج فريد من نوعه لاقي اهتماماً وطلباً شديدين منذ إنطلاقه العام الماضي في معرض إنديكس ٢٠٠٥. وبالنسبة للسنة الحالية وانطلاقاً من معرض إنديكس ٢٠٠٦، قامت المجموعة بإطلاق منتج آخر جديد هو Sanding Paper الذي يتوقع أن يلاقي نفس الاهتمام الذي لاقته الصفائح المذكورة، خصوصاً مع توفر ماكينات لهذا المنتج في بعض فروع المجموعة جاهزة لتقديم هذه الخدمة بالكامل إلى العملاء.

كما يقترن اسم شابروس بالعديد من المشاريع الكبرى في المنطقة وخارجها، تتراوح من الأبراج السكنية والتجارية إلى الفنادق ومراكز التسوق والقصور، وسيرتها مستمرة في النمو بشكل متناسق ومتناغم مع ازدهار حركة الاعمار في المنطقة. ومن بين المشاريع المرتبطة باسم هذه المجموعة برج العرب / دبي، الفيصلية / الرياض، قصر الإمارات / أبوظبي، فندق (Four Points) / الدوحة. ومع ذلك، فللمجموعة ميزة تنافسية ذات شقين، كما



يقول السيد موصلي: «لا تقتصر ميزتنا التنافسية فقط على قدراتنا في تلبية أية مواصفات مهما كان شكلها وأي طلب مهما كان محدداً ضمن إطار زمني محدد، بل أيضاً على مستوى الاحتراف لمستخدمينا المدربين تدريباً راقياً والذين نستثمر فيهم الوقت والجهد من خلال التدريب العملي في مصانعنا التي بجانب برامج التدريب النظري وصل المهارات في عدة مراكز متخصصة». كانت شابروس خلال السنة الماضية تجوب الشرق الأقصى ومنطقة مجلس التعاون الخليجي وأوروبا من خلال مشاركتها المكثفة في المعارض والأسواق التجارية، وذلك كجزء من استراتيجية التسويق التي تطبقها لكي تنشر اسمها، وارتباط هذا الاسم بجمال الخشب إلى كل بقاع الأرض.



وبالنسبة لخطة المجموعة للعام ٢٠٠٧، يقول نائب الرئيس السيد نقولا موصلي: «إن هدفنا ومنذ البداية هو إظهار الجوانب الفريدة والجمالية للخشب ومنتجاته من خلال أنشطتنا، سواء كان ذلك في التجارة أو الإنتاج أو الخدمات. نجاحنا لم يكن مجرد صدفة، بل كان نتاجاً لفريق يعمل باجتهاد وتضامن ومن دون كلل. إننا نستقبل العام الجديد بشعور من الفخر بإنجازاتنا وحرص على التميز، وقدرة على مواجهة كافة التحديات التي قد تعترض طريقنا، واضعين في الحسبان دائماً حقيقة لا يمكن إنكارها وهي: ما كنا حيثما نحن الآن لولا ولاء عملائنا والجهود المضنية التي يبذلها فريقنا».



## الشركة الأهلية لوسطاء التأمين (ذ.م.م.) Al Ahlia General Insurance Brokers (L.L.C)

كونها الشركة الوطنية الرائدة المتخصصة في مجال التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة، فإن الشركة الأهلية العامة في موقع فريد يمكنها من تقديم خدمة وحماية لا يمكن مضاهاتها. تتعامل الشركة الأهلية عامة في جميع أنواع التأمين وتتضمن لائحة عملائها أكبر منشآت البنية التحتية التي تمتلكها الحكومة والصناعات الرئيسية. ونظراً للتعامل الدائم مع أسواق التأمين الرئيسية في العالم، يتمتع فريق الشركة الأهلية المتخصص بالمقدرة على توفير أفضل تغطية ممكنة مهما كانت الأخطار. أقامت الشركة مكاناً دائماً لها في الإدارة العامة للمرور في شرطة دبي وتمتلك الشركة مكاتب لها في جميع مراكز تسجيل السيارات، وبما أن هذا العمل يتطلب لمسة شخصية وتفهماً، فهذا بالتحديد ما يميز خدمات الشركة، مهما كان حجم المشروع.

### هروع الأعمال التأمينية

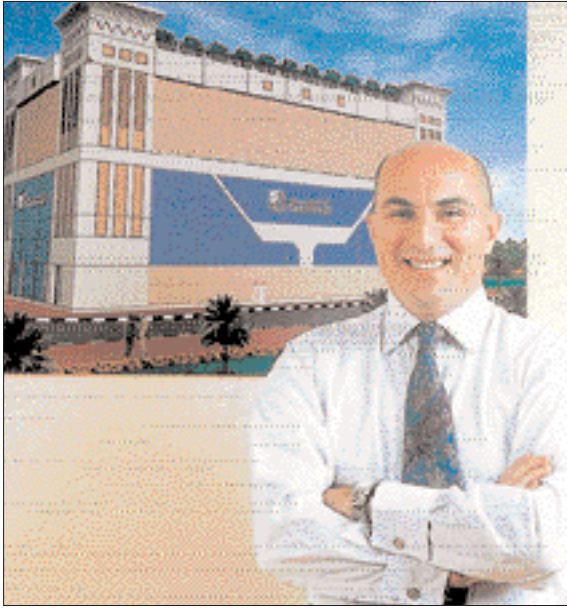
السيارات، الممتلكات، البحري والطيران، الهندسة، الحوادث،  
الأعمال المائية، مزايا الموظفين، المسؤولية المدنية، مجالات أخرى

Tel: 04-2694424, Fax: 04-2682189  
Dir: 04-2620373, Mobile: 030-6445384  
302, Travel Marketing Building  
P. O. Box 33355 Dubai - U.A.E.  
E-mail: ahlia@emirates.net.ae

هاتف مكتب: ٢٦٩٤٤٢٤ - ٠٤، فاكس: ٢٦٨٢١٨٩ - ٠٤  
مباشرة: ٢٦٢٠٣٧٣ - ٠٤، متحرك: ٦٤٤٦٥٨٤ - ٠٥٠  
٣٠٢ بناية ترافل ماركيت، شارع المرقبات، ديرة  
ص.ب: ٣٣٣٥٥ دبي - ا.ع.م.  
بريد الكتروني: ahlia@emirates.net.ae



## تخطط لبناء ثلاث محطات لخدمة مشاريعها الجديدة «تبريد» تفوز بستة عقود في أبو ظبي



داني صافي

فازت الشركة الوطنية للتبريد المركزي (تبريد)، الرائدة في مجال تقديم تقنيات تبريد المناطق في منطقة الشرق الأوسط والحاصلة على جوائز عالمية عدة، بعقود لخدمة ستة مشاريع في العاصمة الإماراتية أبو ظبي. وتضم المشاريع، التي تحتاج الى طاقة تقدر بـ ٥٧,٠٠٠ طن تبريد، مسجد سمو الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان، مبنى حكومياً، مدرسة وثلاثة مشاريع تطوير أخرى متعددة الأغراض.

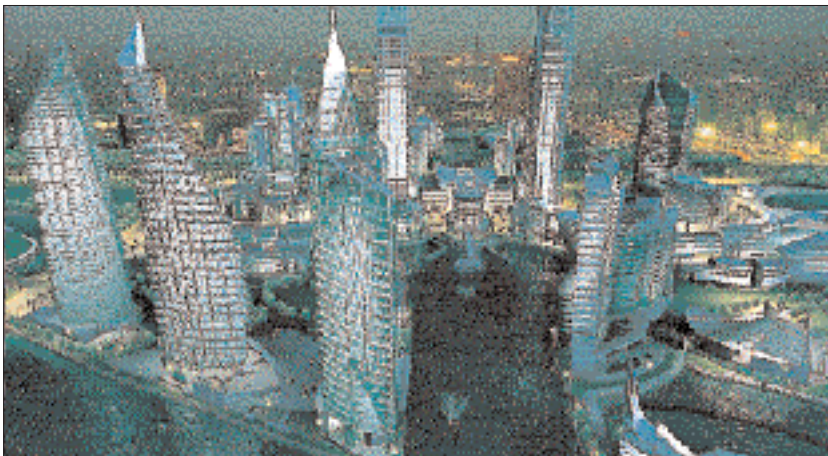
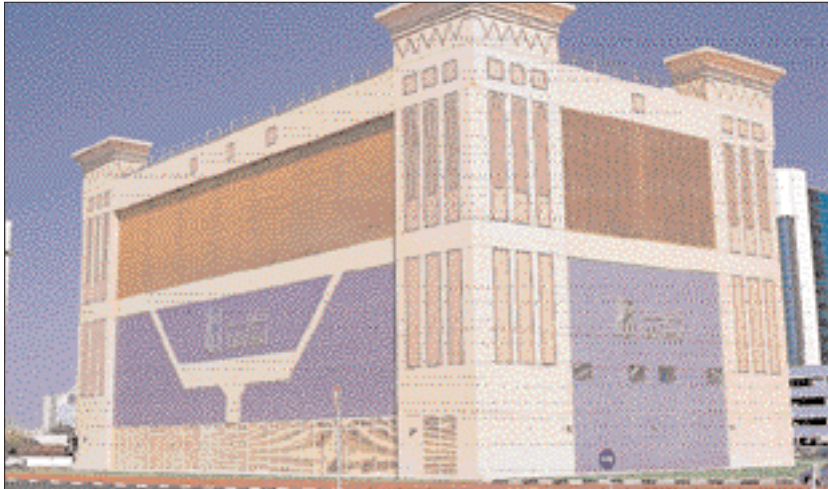
وتشمل قائمة العقود الموقعة عقداً مع دائرة البلديات والزراعة في أبو ظبي توفر بموجبه «تبريد» خدماتها لمسجد الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان، وعقداً مع مجموعة الحامد لتأمين خدمات التبريد لمشروعها التطويري الذي يحتوي على خمس منشآت تشمل فندقاً ومساحة للتجزئة ومكاتب وبرجين سكنيين، إضافة الى عقد مع مؤسسة الظبي للتعهدات لتوفير خدمات التبريد لبرج تجاري وسكني مكون من ٢٠ طابقاً، إضافة الى مبنى صندوق معاشات ومكافآت التقاعد لإمارة أبو ظبي.

من جهة أخرى، ستقوم «تبريد» بتوفير خدماتها لمشروع «حدائق الرحي» وذلك بموجب عقدها مع شركة الدار للعقارات الذي توفر من خلاله خدمات التبريد لكافة مشاريع الدار السكنية والتجارية بما فيها جميع مدارس تعليم "TAALEEM" التي تقع ضمن «حدائق الراحة».

وقال **داني صافي**، الرئيس التنفيذي لشركة «تبريد»: «تستعد الشركة لتحقيق إنجاز كبير آخر بعد النجاح الذي حققته العام الماضي. وتعتبر هذه العقود إضافة هامة لقائمة عملائنا في أبو ظبي، حيث نحن بصدد بناء ثلاث محطات جديدة لخدمة هذه المشاريع، فيما ستواصل محطاتنا القائمة حالياً خدمة باقي المشاريع».

وأضاف صافي: «سيتم الانتهاء من إنشاء المحطات الجديدة، التي ستقع في منطقة حرس الشرطة ومدينة خليفة، بحلول نيسان (ابريل) ٢٠٠٩، وستساعد على رفع قدرتنا على توفير خدمات التبريد لمشاريع تطوير جديدة في المنطقة المحيطة بطاقة تصل الى ٨٠,٠٠٠ طن تبريد».

وترسيخاً لموقعها كأكبر شركة عالمية في مجال التبريد المركزي، أعلنت «تبريد» مؤخراً تحقيق ٢١٪ ارتفاعاً في نسبة أرباحها للنصف الأول من العام الجاري. كما قامت الشركة بتأسيس فرعين إقليميين لها: «الشركة الأردنية للطاقة المركزية» التي تم اطلاقها في العاصمة الأردنية خلال شهر آب (اغسطس) الماضي، و«تبريد السعودية» التي أطلقت مطلع ٢٠٠٦ في مدينة الخبر.



## ٨٤٧ مليار ريال الإحتياطيات الأجنبية في السعودية و١٥,٧٪ نمو الناتج المحلي

### د. سعيد الشيخ: ٢٥٧ مليار ريال فائض موازنة العام الحالي

وأشار إلى أن سياسة الدولة المالية الحكيمة في الدورة الحالية تحقق فوائض في الميزانية العامة. وذكر أن صافي الإحتياطيات الأجنبية للمملكة قد ارتفع إلى ٨٤٧ مليار ريال بنهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٦، حيث شكلت حصة مؤسسة النقد «ساما» ٧٧١ مليار ريال في حين بلغت حصة البنوك التجارية ما مقداره ٧٦ مليار ريال وأرجع سبب تلك الزيادة إلى ارتفاع المدخرات الكبيرة. وأبان الدكتور الشيخ أنه على الرغم من تلك الزيادة فإن السيولة تستمر في دعم الإقراض الذي ارتفع بنسبة ٢١٪ في النصف الأول من عام ٢٠٠٦ حيث بلغ الحجم الكلي للقروض الشخصية ١٨٩,٩ مليار ريال بينما بلغ إجمالي الإقراض الموجه لقطاع الشركات ٢٦٤ مليار ريال.



توقع كبير إقتصادي البنك الأهلي الدكتور سعيد الشيخ أن يبلغ فائض موازنة العام الحالي ٢٥٧ مليار ريال، كما توقع بأن يزيد إجمالي العوائد في موازنة عام ٢٠٠٦ ليصل إلى ٦٢٥ مليار ريال حيث تبلغ النفطية منها ٥٦٠ مليار ريال وغير النفطية ٦٥ مليار ريال. وتوقع بأن يزيد إجمالي الإنفاق لعام ٢٠٠٦ ليصل إلى ٣٦٨ مليار ريال. وقرر د. الشيخ نمو الناتج المحلي الإجمالي للمملكة لعام ٢٠٠٦ بنسبة ٥,٧٪، كما توقع بأن يتجه نمو الناتج المحلي الإجمالي إلى الاعتدال في عام ٢٠٠٧ وذلك بعد الارتفاعات الحادة للسنوات السابقة.

الإقراض الموجه لقطاع الشركات ٢٦٤ مليار ريال. وأضاف أنه على الرغم من استمرار السيولة في دعم الإقراض الذي ساهم في صعود سوق الأسهم فإن معدلات نمو الإقراض تتجه إلى التباطؤ نتيجة حركة تصحيح سوق الأسهم والقيود التي فرضتها مؤسسة النقد على الإقراض للحد من نمو القروض الشخصية.

كلام الدكتور الشيخ جاء خلال العرض الإقتصادي المفصل الذي قدمه أمام نخبة من عملاء البنك، والذي كان بعنوان «تطورات الإقتصاد السعودي وآفاقه: من العوائد النفطية إلى طفرة الاستثمار»، حيث تناول فيه العديد من المواضيع المهمة التي تتعلق بالإقتصاد السعودي كأسواق النفط وتطورات الميزانية العامة للدولة والنمو الإقتصادي وتوجهات السيولة.

### تأسيس «الوند القابضة» لإقراض الشركات

#### برأسمال ٣,٨ ملايين دينار

تم تأسيس شركة مجموعة «الوند القابضة» برأسمال ٣,٨ ملايين دينار. والشركة مساهمة كويتية من أغراضها تملك أسهم شركات مساهمة كويتية أو أجنبية، وتملك أسهم أو حصص في شركات ذات مسؤولية محدودة كويتية أو أجنبية، أو الإشتراك في تأسيس هذه الشركات بنوعها وإدارتها وإقراضها وكفالتها لدى الغير. ومن أغراضها أيضاً إقراض الشركات التي تملك فيها أسهماً وكفالتها لدى الغير على ألا تقل نسبة مشاركة الشركة القابضة في رأسمال الشركة المقرضة عن ٢٠٪ على الأقل.

### «نخيل» الإماراتية تباع إصدار صكوك إسلامية بقيمة ٣,٥٢ مليارات دولار

باعت مجموعة نخيل العقارية في دبي أكبر إصدار سندات إسلامية في العالم، بعدما زادتته أكثر من ٤٠٪ إلى ٣,٥٢ مليارات دولار لتلبية الطلب. ويشارك مصرف «باركليز كابيتال» في إدارة الإصدار مع مصرف دبي الإسلامي.

وصرح جان مارك لو جون المدير في «باركليز» بأن المستثمرين عرضوا نحو ٦ مليارات دولار في مقابل السندات التي سعت بما يزيد ١,٢٪ على نسبة الفائدة بين مصارف لندن «ليبور»، أي عند منتصف نطاق الإسترشاد المعلن، بين ٠,٩٥٪ و ١,٤٥٪.

وأعلن رئيس مجلس إدارة «نخيل» سلطان بن سليم في دبي، أن الشركة ستستخدم حصيلة إصدار الصكوك لتمويل مشروعات في دبي التي تقود طفرة الإستثمار في البناء والمشروعات العقارية في الخليج. وتسمى «نخيل»، التي تقيم ثلاث جزر اصطناعية قبالة ساحل دبي، إلى جمع ٢,٥ مليار دولار من بيع الصكوك لأجل ٣ سنوات، وهي تتفق مع حظر الشريعة الإسلامية الإقراض بفائدة.

### ٢٦ في المئة نمو الناتج المحلي لدول مجلس التعاون

أعلن الأمين العام لمجلس التعاون عبد الرحمن العطية أن إجمالي الناتج المحلي لدول المجلس الست سجل نمواً خلال العام الماضي والنصف الأول من العام الحالي بنسبة ٢٦,١٪ ليصل إلى حوالي ٦٠٨,٧٤ مليارات دولار مقارنة مع ٤٨٢,٨ مليارات دولار في نهاية عام ٢٠٠٤. وقال أن دول المجلس الست حققت فائضاً بلغت قيمته ٨٧,٣٣ مليار دولار مقارنة مع ٣٩,٧٥ مليار دولار خلال الفترة نفسها، وقد تكوّن هذا الفائض في شكل أساسي نتيجة للفائض المحقق في الحساب الجاري ومقداره ١٦٦,٧ مليار دولار.

### تخطيط يمني لإنشاء تسع مناطق صناعية لجذب الإستثمارات

تخطط الحكومة اليمنية لإنشاء تسع مناطق صناعية في أماكن مختلفة من البلاد على أساس الميزة النسبية لكل منها، مع التركيز حالياً على ثلاث كمرحلة أولى. وكانت الحكومة قامت خلال مؤتمر لندن بعروض ترويجية للمناطق الصناعية المقترحة في كل من عدن والحديدة تبين مخططاتها العامة وأماكنها. وتشير إحصاءات العام ٢٠٠٤ إلى أن مساهمة الإنتاج الصناعي الإخراجي والتحويلي في اليمن تقدر بنحو ٣٦,٧٩ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي ويعمل في هذا النشاط نحو ١٤٨ ألف عامل.

### بعد شرائها «بي أند أو» للموانئ

#### «إستثمار» تشتري مبنى شل ماكس ونادي ليفربول

قالت مجلة «بروبرتي ويك» إن بناية شل ماكس المشيدة على طراز الفن المعماري الذي كان سائداً في الثلاثينات في لندن بيعت إلى شركة «إستثمار» مقابل قرابة ٥٢٠ مليون جنيه استرليني (١,٢ مليار دولار). وتمثل الصفقة أحدث عملية شراء بريطانية تقوم بها شركات من دبي استحوذت على «بي أند أو P&O» للموانئ والعبارات وتسعى حالياً لشراء نادي ليفربول لكرة القدم. ومن المنتظر أن تصبح الصفقة التي طال انتظارها أضخم عملية بيع منفردة لبنانية في لندن.



## «ادفانتج للاستشارات» تشارك في زيارة غرفة تجارة وصناعة الكويت لسلطنة عمان

نوهت رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة «ادفانتج للاستشارات» السيدة صفاء عبد الرحمن الهاشم بمشاركة الشركة من ضمن الوفد الاقتصادي الرفيع لغرفة تجارة وصناعة الكويت الى سلطنة عمان برئاسة رئيسها علي الغانم، وبرفقة نخبة من أصحاب الأعمال ورؤساء مجالس إدارات شركات مساهمة ومدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية.

وقالت السيدة الهاشم في تصريح لها: حريصون كنا وما زلنا لتأكيد وجود وفعالية «ادفانتج للاستشارات» كمستشار محلي وخليجي يعمل بمقاييس أداء عالمية، لتصميم وتطبيق استراتيجيات العمل المختلفة للشركات ورسم خارطة طريق لشركات القطاع الخاص، توضيح التطور الهيكلي وطرق وإجراءات العمل المختلفة لأداء هذه الشركات وتطبيق ما يتم تصميمه عن طريق فريق عملنا المتواجد هنا في السوق العماني ورفع مقياس الأداء كاشفة عن توقيع اتفاقيات مع مجموعة من الشركات من ضمنها احدى الشركات العاملة في مجال الخدمات النفطية وتسويق الوقود وشركة للانتاج الغذائي.



صفاء عبد الرحمن الهاشم

ادفانتج للاستشارات

## القات اليمني يساهم بـ ٥,٧%

### من الناتج المحلي

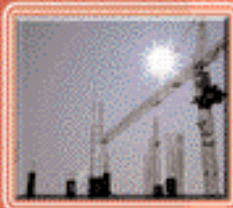
كشفت دراسة اعدتها وزارة الزراعة اليمنية ان القات يساهم بنحو ٣,٣٪ من الناتج الزراعي او ما يعادل نحو ٥,٧٪ من الناتج المحلي الاجمالي وهو يساوي قرابة ٥٤٪ من مساهمة النفط. واوضحت الدراسة التي تناولت الاقتصاد اليمني خلال ٣٠ سنة، ان المساحة الاجمالية التي تزرع بالقات تضاعفت ١٣ مرة من ٨ آلاف هكتار عام ١٩٩٧ الى ١٠٣ آلاف هكتار عام ٢٠٠٠، فيما تضاعفت مساحة زراعة البن ٥ مرات والعنب مرتين.

واشارت الى ان تأثير القات الايجابي امتد الى قطاعات اقتصادية اخرى، مثل قطاعي التجارة والنقل، حيث بلغ متوسط مساهمة القات في اجمالي الناتج المحلي للقطاعات ٨,٥٪ و٥,٧٪ على التوالي، وبذلك بلغت مساهمة القات المباشرة وغير المباشرة في اجمالي الناتج المحلي اكثر من ١٠٪، وجاء في الدراسة التي تم اعدادها بعنوان «نحو سياسة متكاملة للقات في اليمن» ان القات يستقطب ٢٥٪ من الايدي العاملة في القطاع الزراعي رغم انه يحتل حوالي ٩٪ فقط من الاراضي المزروعة، وان نسبة مساهمته في التشغيل في قطاعي التجارة والنقل حوالي ٧٪ و٦٪ على التوالي من اجمالي عدد العاملين فيهما، وبهذا بلغت مساهمته في تشغيل اليد العاملة بصفة عامة ١٤٪، وقدرت دراسات ميدانية كمية المياه الجوفية المستخرجة من الآبار، التي استهلكها القات بحوالي ٤٥٠ مليون متر مكعب عام ٢٠٠٠، وتمثل هذه الكمية ثلث كمية المياه الجوفية في جميع الاستخدامات الاخرى الزراعية والصناعية والمدنية.

# الوطنية للتأمين



## AL-WATANIA INSURANCE



AL-WATANIA Insurance Co. P.O. Box 22520, Sana'a, Yemen. Tel: +967 2 2252020. Fax: +967 2 2252021. Email: alwatania@ins.ye

www.alwataniainsurance.com  
E-mail: alwatania-ins@y.net.ye



## «داماك» تطلق مشروع «خليج غاشما»

## باستثمارات أكثر من ١٦ مليار دولار

أعلن رئيس مجموعة داماك العقارية الإماراتية حسين سجواني عن دخول المجموعة مصر من خلال مشروع «خليج غاشما» الذي سينفذ على ٣٢٠ مليون قدم مربع ويعتبر المشروع التطويري الأكبر في المنطقة. وأشار سجواني الى ان حجم الاستثمارات في المشروع يتجاوز ٦٠ مليار درهم (١٦,٣ مليار دولار) وتم التوقيع خلال فاعليات منتدى دبي الاستراتيجي بحضور رئيس الوزراء المصري احمد نظيف. وسيكون مشروع «خليج غاشما» أكبر مدينة متكاملة في المنطقة ويقع شمال الغردقة وسيتمتع لسكانه مجموعة واسعة من الخيارات السكنية والمرافق الترفيهية والاستجمامية ومن ضمنها حديقة مبتكرة خاصة بالمغامرات الرياضية.



حسين سجواني

رئيس مجموعة داماك العقارية

## حكم قضائي من أميركا

## شركات تسويق الكحول ليست مسؤولة عن الحوادث التي

## يتسبب بها السائقون السكارى

«الشركات التي ترّوج الكحول أو تسوقها لا تتحمل مسؤولية الحوادث التي يتسبب بها سائقون سكارى» تلك هي خلاصة الحكم القضائي الذي أصدرته المحكمة الاستئنافية في مدينة لاس كروزس LAS CRUCES N.M في ولاية نيو مكسيكو NEW MEXICO الأميركية. وقد جاء الحكم ليرد دعوى كان تقدم بها كل من جوزف وبيغي تشافيز ضد شركات تتولى الترويج للكحول وتسويقها ALCOHOL DISTRIBUTORS، وحيث اتهم المدعيان الشركات المدعى عليها بالتسبب بإصابتها بجروح بالغة جراء حادث اصطدام بين سيارة يقودها جورج ستار (٢٣ سنة) وسيارتها. وقد قتل ستار في الحادث. وأظهر التحليل ان كمية الكحول في دمه كانت تزيد ثلاث مرات عن النسبة المسموح بها. وكان السائق القاتل قد تناول الكحول خلال حفلة تديشن ناد جديد، حيث قامت الشركات المدعى عليها بتقديم الكحول مجاناً للمشاركين، ومن بينهم السائق القاتل ترويحاً لها. وقد حاول المدعيان تحميل الشركات المدعى عليها مسؤولية الاغراق في تقديم الكحول للمشاركين، ما جعل السائق يتناول كمية كبيرة منها، أفقدته السيطرة على مقود السيارة وجعلته يصطدم بسيارة المدعيين ويتسبب بإصابتها بجروح بالغة. إلا أن قاضي البداية في سنتا فيه SANTA FE وكذلك المحكمة الاستئنافية برأ الشركات المدعى عليها. وجاء في القرار ان قانون الولاية يحمل مسؤولية الإصابات الناتجة عن استهلاك الكحول ALCOHOL RELATED INJURIES لأولئك الذين يمارسون درجة معينة من الرقابة على خدمة الكحول واستهلاكها.

THOSE WHO ACTUALLY EXERCISE SOME DEGREE OF CONTROL OVER THE SERVICE OR CONSUMPTION OF ALCOHOL

وتبين للمحكمة ان القانون لا يفرض على موزعي الكحول ان يراقبوا المستهلكين، أو يتحققوا من كمية الكحول التي يتناولونها. ولذا، أبرأت المحكمة الشركات المدعى عليها.

## في ندوة مشتركة لمجلس التعاون ومنظمة التجارة

## الوزير هاشم يماني: نعيش اليوم أكثر الفترات ديناميكية في تاريخ الاقتصاد العالمي



د. يماني يتوسط الجريسي والكليبي والسلطان خلال افتتاح ندوة التنافسية في الرياض



جانب من حضور ندوة التنافسية

افتتح الدكتور هاشم عبدالله يماني وزير التجارة والصناعة السعودي في ٥ كانون الأول (ديسمبر) الماضي في مقر غرفة التجارة والصناعة في الرياض، ندوة دول مجلس التعاون الخليجي ومنظمة التجارة العالمية، وكان عنوانها «تحسين القدرة التنافسية في ظل اقتصاد عالمي متغير»، وذلك بحضور فاعليات اقتصادية ومصرفية ومالية. وعدد الوزير يماني انجازات المملكة في السنوات الخمس الاخيرة والتي هدفت جميعها الى تحسين قدراتها التنافسية لتلبية احتياجات الاجيال الحاضرة. وأضاف: اننا نعيش اليوم أكثر الفترات ديناميكية في تاريخ الاقتصاد العالمي، فترابط اقتصادات عالمنا وافتتاح اسواق نتيجة تحرير التجارة وشيوع مفاهيم العولمة وثورة المعلومات والاتصالات والامتداد الدولي للتمويل، اخذت تغير خريطة العالم الاقتصادية بوتيرة متسارعة، الامر الذي يحتم تطبيق مبادئ اقتصاد السوق وحرية التجارة وتعديل الاجراءات والانظمة لاستشراف آفاق المستقبل واحتمالاته. وحول انضمام المملكة الى منظمة التجارة العالمية وقرار الانظمة المطلوبة، ومن ضمنها الاصلاح الاقتصادي ونظام الشركات، قال الوزير يماني في حديث صحافي: ان الوزارة تشرف الآن على أكثر من ٣١ نظاما في المملكة، مشيراً الى ان ١٩ نظاما من أصل ٤٢ كانت مطلوبة للانضمام الى منظمة التجارة، اما الانظمة المتبقية وهي ٢٣ فكانت اضافية لتحسين البيئة الاقتصادية في المملكة، مؤكدا في هذا السياق ان «نظام الشركات قائم ومقبول ولكن الوزارة ارتأت اعادة النظر به ليتواءم مع المتغيرات». وقال ان «من ضمن المواضيع التي يتم رصد اصلاحات حولها هي سهولة بدء النشاط في القطاع الخاص، اصدار التراخيص من اجراءات ومدد وتكلفة، التعامل مع الموظفين في المنشآت الاقتصادية، تسجيل الممتلكات، سهولة الحصول على الائتمانات، توافق آليات حماية المستثمرين، النظام الضريبي، التجارة عبر الحدود، تنظيم تنفيذ العقود، وسهولة اغلاق النشاط في قطاع الاعمال».

## الجريسي

عبد الرحمن الجريسي، رئيس مجلس ادارة غرفة الرياض، دعا المسؤولين عن اقتصادات دول مجلس التعاون الى البحث عن وسائل القوة والقدرة التنافسية، وازالة المعوقات التي تهبط بجودة المنتجات او ترفع تكلفة الانتاج للتعامل مع تحديات المنافسة مع القوى الاقتصادية الكبرى. وأشار الى ان السعي لاطلاق طاقات القطاع الخاص الخليجي وتعزيز قدراته في ظل منافسة العولمة يعد من اهم آليات الصمود والبقاء والقدرة على التنافس، مشددا على ضرورة تواصل الخطوات المهمة لتحسين البيئة التشريعية والتنظيمية التي تهيئ الفرصة لانطلاقة القطاع الخاص وتمكينه من تعظيم دوره للنهوض بمطلوبات المرحلة وتحدياتها.





## بدء العمل في نظام التجارة الحرة بين سوريا وتركيا

وافق مجلس الوزراء السوري على مشروع المرسوم التشريعي المتضمن إلغاء رسم التصديق القنصلي على شهادات المنشأ والفواتير التجارية العائدة للبضائع الوطنية المنشأة في تركيا المصدرة الى سوريا. ويأتي ذلك انسجاماً مع قانون إقامة منطقة التجارة الحرة بين البلدين والتي ستكون نافذة اعتباراً من اليوم الأول من سنة ٢٠٠٧ وبما يساهم في زيادة انسياب السلع بين البلدين.

## قانون إماراتي جديد ينظم الإقامة للأجانب

### ٣ سنوات تجدد مدة للعمالة «غير الماهرة»

قال وزير العمل الإماراتي د. علي الكعبي ان الوزارة أعدت مشروع قانون طاول مدة إقامة العمالة غير الماهرة ولفت الى ان المشروع سيعرض على الجهات المختصة فور الانتهاء منه، كما سيناقش هذا الأمر مع بعض الدول لعرض وجهة نظر الدولة في هذا الصدد. وقال الكعبي ان عدد العمالة غير الماهرة في الدولة يصل الى ١,٥ مليون عامل من أصل ٢,٥ مليون عامل، أي ما يعادل قرابة ٦٠٪ من إجمالي العمالة في القطاع الخاص، وهي نسبة كبيرة جداً تستدعي التدخل لتصحيح الأوضاع، لافتاً الى انه تم تشكيل لجنة مشتركة على مستوى دول الخليج لتصنيف العمالة غير الماهرة، وسيتم طرح هذا الموضوع على اجتماع منظمة العمل العربية خلال آذار (مارس) المقبل في مدينة شرم الشيخ في جمهورية مصر العربية.

## في أكبر إصدار لشركة مساهمة في الكويت

### مركز إدارة المالية يعلن عن إغلاق باب الإكتتاب لصكوك المشاركة الإسلامية

أقفل مركز إدارة السيولة المالية (منظم الإصدار) رسمياً باب الإكتتاب لصكوك المشاركة الإسلامية لمشروع «لاغون سيتي» يوم الخميس ٢١ كانون الأول (ديسمبر) الماضي، وقد حقق الإصدار نجاحاً كبيراً حيث أغلق عند ٢٠٠ مليون دولار أميركي بفائض اكتتاب قدره ٧٥ مليون دولار. وتبلغ المدة لصكوك المشاركة المتناقصة خمسة أعوام ذات عائد نصف سنوي. كما حاز هذا الإصدار على تصنيف إئتماني BBB+ من كابيتال انتليجنس للتصنيف.



عبد العزيز النبهان

الأهلية الخليجية القابضة

وبهذه المناسبة صرح الرئيس التنفيذي لمركز إدارة السيولة المالية السيد أحمد عباس عن سعادته بالنجاح المنقطع النظير الذي تحقق خلال طرح وتسويق هذا الإصدار العالمي من حيث كمية ونوعية المستثمرين في الصكوك الذي فاق كل التوقعات، مما يدل على الثقة التي توليها المؤسسات المالية في البنك. والجدير بالذكر ان مركز إدارة السيولة المالية كان أول من نظم إصدار صكوك إسلامية من دولة الكويت في عام ٢٠٠٥، وها هو اليوم يصدر أكبر إصدار للصكوك في دولة الكويت لشركة مساهمة. ويعد هذا الإصدار التاسع إصدار يقوم مركز إدارة السيولة المالية بترتيبه وإصداره خلال الثلاث سنوات الماضية مما يجعل المركز أحد المؤسسات الرائدة في هذا المجال. الجدير بالذكر ان شركة الأهلية الخليجية القابضة التي يرأسها عبد العزيز النبهان، قامت بتطوير مشروع «لاغون سيتي» السكني وذلك بغرض إتاحة الفرصة للمستثمرين لتملك الأراضي السكنية المطلة على البحر وبنائها بحسب المواصفات التي يرونها مناسبة، وبما يتوافق مع حاجاتهم، وهذا بالطبع خاضع لمتطلبات التقسيم الموضوعه لهذه الأراضي من قبل الجهات المختصة.

*Unitag Group and its associated companies value their association with Al Bayan and extend their sincere wishes for continued success and prosperity*



Arexco \* Cathay Pacific Airways \* Siemens WLL \* Sunshine Tours  
Transitec Gulf \* Unitag \* United Caterers & Contractors \* World Travel Service



## مذكرة تفاهم بين المؤسسة العربية المصرفية ومؤسسة النفط الوطنية الليبية

وقعت المؤسسة الوطنية للنفط الليبية والمؤسسة العربية المصرفية مذكرة تفاهم في المقر الرئيسي للمؤسسة الوطنية للنفط في طرابلس الغرب. ويتم بموجب مذكرة التفاهم تعيين المؤسسة العربية المصرفية مستشاراً مالياً لتقديم المساعدة والخدمات الاستشارية للمؤسسة الوطنية للنفط في ما يتعلق ببعض المشاريع التي تقوم بها.

وقد حضر مراسم حفل التوقيع على مذكرة التفاهم ممثلون كبار عن كل من مؤسسة النفط الوطنية والمؤسسة العربية المصرفية. وفي كلمة ألقاها في الحفل نوه الدكتور شكري غانم رئيس مجلس إدارة مؤسسة النفط الوطنية بالاستراتيجية المستقبلية للمؤسسة وتوجه بالشكر الى المؤسسة العربية المصرفية على التزامها ودعمها المتواصل للمؤسسة الوطنية للنفط. من جهته علق السيد عبد المجيد بريش نائب الرئيس التنفيذي ورئيس المجموعة المصرفية في المؤسسة العربية المصرفية قائلاً «انه من دواعي سرور المؤسسة العربية المصرفية ان تتاح لها فرصة تقديم خدمات الاستشارات المالية للمؤسسة الوطنية للنفط كما انه لمن دواعي الفخر ان تتاح لنا فرصة العمل مع شريك مرموق مثل مؤسسة النفط الوطنية، علاوة على اننا نشعر بالامتنان إزاء الثقة الغالية التي أبدتها هذه المؤسسة بالمؤسسة العربية المصرفية».

وتتوقع كل من مؤسسة النفط الوطنية والمؤسسة العربية المصرفية ان تنشأ مهام إضافية بموجب اتفاقية التفاهم على النحو الذي يتيح الفرصة للمزيد من التعاون في الأعمال لصالح الطرفين.



شكري غانم

رئيس مؤسسة النفط الوطنية الليبية

## عقد بي.أو.تي BOT بين محافظة

### دمشق ومجموعة إماراتية

### فندق خمسة نجوم في المرجة

أعلن محافظ دمشق السيد بشر الصبان ان المحافظة وضعت عقداً مع مجموعة ابن حفيظ الإماراتية وهو يقضي بأن تنفذ هذه الأخيرة مشروع بناء فندق خمسة نجوم على أرض تابعة للمحافظة قرب منطقة المرجة في دمشق وان تستثمر الفندق مدة ٥ سنوات لتعود ملكيته بعد ذلك الى المحافظة. وتبلغ قيمة المشروع ٣٠ مليون دولار أمريكي. ويتألف الفندق من ١٥ طابقاً. وتتقاضى المحافظة طوال فترة العقد ١٠ في المئة من واردات الفندق.

### برج من ٣٤ طابقاً

### في منطقة العبدلي - الأردن

أعلنت شركة دبي للإنشاءات (إماراتية) انها ستنشئ برجاً (فيرتكس تاور ريزيدنس) مؤلفاً من ٣٤ طابقاً في منطقة العبدلي في الأردن بكلفة ١٠٤ ملايين دينار أردني، كما ستنشئ مبنى تجارياً «كوميرس وان» بكلفة ١٤ مليون دينار أردني.

### فندق لغير المدخنين في سنغافورة

أعلنت ادارة فندق «رويال بلازا» انه سيصبح اول فندق في سنغافورة جميع نزلاته وموظفيه من غير المدخنين عندما يعاد افتتاحه هذا الشهر بعد الانتهاء من تجديدات تكلفت ملايين الدولارات. وأشار باتريك فيات المدير العام للفندق الذي يضم ١١٥ غرفة الى ان حظر التدخين سيطبق على جميع النزلاء والعمالين في الفندق.

## شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

### ARAB UNION REINSURANCE CO.

### خبرات حريقة

### وواقع جديد

SYRIA - Damascus

www.arabunionre.com

Tel. 6118706 / 6132592 / 6132593 Fax. 6112076 / 6113400

P.O.Box ,5178 Damascus E-Mail , aure.e@mail.sy / aure-e@scs-net.org

## مصرف قطر الإسلامي يوقع عقداً لتمويل إنشاء فندق رتاج بقيمة ١٢٠ مليون ريال



عبد اللطيف المير

وقع مصرف قطر الإسلامي عقداً بحوالي ١٢٠ مليون ريال قطري لتمويل إنشاء فندق رتاج «خمسة نجوم» في منطقة الغانم القديم يضم ٢١٨ وحدة فندقية تشمل غرفاً وأجنحة وذلك بعقد «مشاركة.. إجازة موصوفة بالذمة». ويتكون الفندق الذي تملكه شركة رتاج للتسويق وإدارة المشاريع وشريكها من ١٠ أدوار متكررة وميزانين وقبوين وبهو على مساحة ٢١٦٧ متراً مربعاً. وقال البروفيسور عبد اللطيف المير رئيس مجموعة الاعمال الذي وقع العقد «ان المصرف حقق نجاحاً كبيراً في تطبيق التمويل بأسلوب المشاركة، والإجازة الموصوفة بالذمة التي تعتبر أحد أساليب التمويل الإسلامي التي تلبي الطلب على التمويل طويل الأجل وخصوصاً المشروعات العقارية في ظل النمو الكبير الذي تشهده السوق القطرية في هذا المجال». ومن جانبه أعرب عبد الرحمن النجار المدير التنفيذي لشركة رتاج عن تطلع الشركة لشراكة استراتيجية مع المصرف باعتباره مؤسسة مالية رائدة تطرح طرق تمويل متميزة، خصوصاً في مجال التمويل العقاري. وأشار إلى شركة رتاج التي تأسست عام ٢٠٠٤ وهي شركة مساهمة قطرية تعمل في مجال الإستثمار العقاري وإدارة الفنادق.

## دعوة الى إصدار قوانين وتشريعات وإنشاء مصدر معلوماتي الإستثمارات العقارية في دبي تتضاعف ٣ مرات خلال ٤ سنوات

أصدرت شركة «تعمير القابضة» تقريراً أشارت فيه الى أن دبي تشهد حركة ناشطة في عمليات بيع العقارات في السنوات الأربع الماضية وأدى ارتفاع معدلات الطلب الى ارتفاع مقابل في الأسعار. وذكر التقرير ان استثمارات ملاك العقارات في دبي تضاعفت ٣ مرات خلال أربع سنوات، فيما حققت عمليات إعادة البيع نتائج جيدة في سوق دبي العقارية. وتناول تقرير «تعمير» الوضع الحالي في الإمارات لافتاً الى ان حجم الإستثمارات في سوق التملك الحر في الدولة وصل الى إجمالي ١,٧ تريليون درهم. وضّخت هذه المبالغ الكبيرة في السوق في وقت لا تتوفر قوانين قوية وتنظيمات محكمة تساعد على تجنب مواجهة أخطار إجرائية. وأكد الحاجة الملحة الى تشريعات وقوانين إضافة الى مصدر معلوماتي، معتبراً ان لذلك أهمية في تزويد المستثمر معرفة أفضل للسوق، ويعزز من قوة نمو هذا القطاع الحيوي. وأشار الى ان هذه السوق في نمو مستمر، وهو أمر ايجابي يعكس الرغبة في التملك والاستثمار في هذا القطاع مشيراً الى ارتفاع المبالغ المقرضة الى ١١,٥ بليون درهم السنة الجارية، من ١,١ مليون سجلت عام ٢٠٠٣. وأورد التقرير ان لدى دبي الكثير من الحوافز التي ساهمت في جذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة الى قطاع البناء منها استقرار السوق، وتوافر التسهيلات المالية ذي المردود العالي للاستثمار، إضافة الى القانون الجديد المتوقع، الذي سيسمح لمزيد من الأجانب بتملك العقارات في الإمارة. وساعدت كل هذه العوامل في استمرار الطفرة التي يشهدها القطاع.

# سوف تجدوننا في كل مكان

فايكون هي طرف مستكم لاني عمل تجاري تقومون به او تطعمون اليه... وهذا ليس مستغرباً، إذ الخدمات بعين الامتياز التي يقدمها الشركة الرائدة المصنعة للمنتجات البتروليماوية في الشرق الأوسط، حيث تقوم بتوريد البراني (البراني الملتصق) الكاف إلى عدد كبير من المصنعين في جميع أنحاء العالم. ولتأخذ عمل وفقاً للمواصفات العالمية للجودة. ولقد حصلنا على شهادة ISO 9001 من مؤسسة BVQI. وهذا يمانئ التزامنا بالجودة وحمية البيئة وإجراءات السلامة على نطاق شامل. ومع التمتع اسواقنا التجارية أصبحتنا على الطريق الصحيح لتكون جزءاً من هذا العالم الشاسع، وهذه مسؤولية افتراضية يحملها بصحة وإمانة.



مبنى: ٩٩٦، النخلة، قطر  
هاتف: +974 3366 1000 / 3366 1001  
فكس: +974 3366 1000 / 3366 1001  
www.iotrone.com Email: info@iotrone.com.qa





# رئيس مؤسستي «الوطنية لضمان الودائع» وكفالات وكازينو لبنان

## د. خاطر أبي حبيب: ٤٩٦ كفالة لقروض بقيمة ٧٠ مليار ليرة

### وإجراءات التخفيف عن كاهل أصحاب القروض



متعدد المناصب والمسؤوليات وقيادي ناجح أثبت أنه من طينة الإداريين الكبار والمبتكرين للحلول في الملمات والأوضاع غير المستقرة. انه الدكتور خاطر أبي حبيب رئيس مؤسستي «كفالات» و«الوطنية لضمان الودائع»، وحديثاً رئيس مجلس إدارة كازينو لبنان. عن نشاط المؤسستين خلال الحرب تحدث مفصلاً، عارضاً للحلول المقدمة لأصحاب القروض وللمتضررين من حرب تموز وتداعياتها، واحصاءات عن قيمة القروض الموزعة جغرافياً على المناطق اللبنانية كافة.

غير ان الدكتور حبيب لم يشأ التطرق الى أوضاع كازينو لبنان الحالية واعداء بمقابلة مستفيضة عن الموضوع يخص بها «البيان».

منذ سنتين ولكننا نحاول معالجة مشكلاتنا، بالطرق المناسبة في ظل استمرار تقديم الطلبات.

#### الوديعة على حالها

بصفتكم رئيس المؤسسة الوطنية لضمان الودائع، ما هو جديد المؤسسة؟ وهل تم رفع قيمة الوديعة التي تضمنها المؤسسة؟

لم يتم رفع قيمة الوديعة لغاية الآن، فالموضوع لا يطرح في هذه الفترة إذ قد يعطي مؤشراً على وجود خطر داهم. لكن الوضع الحالي غير خطير نسبياً وقد نجح المصرف المركزي بحماية الوضع المالي والنقدي من تأثيرات السياسة.

والمؤسسة الوطنية لضمان الودائع تعمل بالوتيرة نفسها في مجال تصريف الأعمال الروتينية، والتقدم خطوات في عملية إيفاء مستحقات المودعين لمصرفين قيد التصفية برغم المعوقات التي اعترضتنا حيث موجوداتهما تدرج ضمن السوق العقاري المجدد حالياً بسبب الأوضاع المتأزمة.

#### رسوم المؤسسة

كم تبلغ قيمة الرسم الذي تدفعه المصارف للمؤسسة الوطنية لضمان الودائع؟

الرسم يحدّد سنوياً بموجب مرسوم ومنذ تسع سنوات تطبق نسبة النصف بالألف كحد أدنى. والمؤسسة تقرر الرسم المناسب الذي يتراوح من نصف بالألف الى واحد ونصف بالألف، ليعرض القرار على الحكومة التي ترفض أو توافق.

#### كازينو لبنان لمقابلة خاصة

ورفض الدكتور بو حبيب التطرق الى موضوع كازينو لبنان وفضل تخصيص حديث آخر عن هذا الموضوع لاحقاً.

#### عدد الطلبات الى ازدياد

هل عاد نشاط المؤسسة الى الانطلاق بعد انتهاء الحرب؟

طبعاً، لقد تلقينا طلبات جديدة بعد الحرب تعود لمختلف البرامج التي تقدمها «كفالات» وهي «الكلاسيكي»، «الإضافي» و«الخالق». وبعد تأجيل بعض طلبات المصارف، نحاول الإسراع في الإجابة بعد دراسة الملفات. ونذكر ان عدد الطلبات يزداد يوماً بعد يوم وقد اقتربنا من ١٠٠ طلب في الشهر الماضي.

#### ٤٩٦ كفالة

كيف تتوزع الكفالات على القطاعات الاقتصادية من حيث قيمتها والمناطق؟

بلغ عدد الكفالات المصدرة بحسب آخر الأرقام لدينا لسنة ٢٠٠٦ والمنتهية في ٣٠/١١/٢٠٠٦، ٤٩٦ كفالة موزعة جغرافياً كالتالي: البقاع: عدد الكفالات ٩٧ بنسبة ١٩,٥٦٪، الجنوب: ٥٠ بنسبة ١٠,٠٨٪، الشمال: ٧٣ بنسبة ١٤,٧٢٪، النبطية: ١٩ بنسبة ٣,٨٣٪، بيروت ٢٦ بنسبة ٥,٢٤٪، جبل لبنان: ٢٣١ بنسبة ٤٦,٥٧٪.

وبلغ الحجم الإجمالي للقروض التي صدرت لها كفالات ٢٣٦,٠٣٢,٠٥٥,٧٠٠ ليرة لبنانية، ومعدل حجم القرض الواحد هو ١٤١,٢٤٠,٣٧١ ليرة لبنانية.

ما في ما يتعلق بالبرنامج الإضافي، فبلغ عدد الكفالات المصدرة واحدة وهي تعود للقطاع الصناعي. أما الحجم الإجمالي للقروض التي صدرت لها كفالات فهو ٢٢٦ مليون ليرة، ومعدل حجم القرض الواحد ٢٢٦ مليون ليرة.

ما تقييمك لنتائج كفالات لسنة ٢٠٠٦؟

حققت كفالات نتائج طيبة لكن لا شك ان حجم الأعمال تراجع عن السابق. فالبلد يمر بمرحلة متأزمة

#### ٨٪ من الشركات توقفت عن الدفع

ما كان تأثير حرب تموز على أعمال مؤسسة «كفالات»؟ وهل واجهتكم أية مشكلات مع الزبائن من حيث عدم تسديد الأقساط المتوجبة؟ وكيف عالجتوها؟

كما كل القطاعات، كان لحرب تموز تأثير على شركة كفالات ومصالحها في المناطق اللبنانية كافة، لا سيما ان الأقساط والمحافظات البعيدة لها حصّة من قروضنا أكبر من القطاع المصرفي.

وقد تعرّضت ٤٢ مؤسسة تقوم بكفالتها الى ضرر مباشر كلي أو جزئي. وتتركز هذه المؤسسات في الجنوب والضاحية والبقاع. إضافة الى ذلك، توقف بعض الزبائن عن تسديد أقساطهم بسبب توقف أعمالهم وانقطاع موارد رزقهم.

وبحسب معلومات القطاع المصرفي، توقفت ٨٪ من الشركات صاحبة القروض عن دفع أقساطها بالكامل، ولا نعرف إذا كان السبب الحقيقي هو عدم القدرة المالية.

وقد أعلننا بالتعاون مع جمعية المصارف أننا سنوجد حلولاً لكل حالة بمفردها تسهياً لعمل المؤسسات، كما أننا لم نلغ العقود غير المسددة مستحقاتها أثناء الحرب وبعدها، ومع بدء النتائج غير المباشرة بالتبلور، عمدنا الى تأجيل فترات الدفع وتمديدتها لتخفيف الضغط عن كاهل أصحاب القروض الذين يبدون تفاؤلاً في إمكانية تحطّي الضيقة المالية.

أما بالنسبة الى المتضررين في شكل مباشر قمنا بإعادة تمويلهم مع تأجيل الدفعات السابقة وتمديد فترة القرض المالي لحوالي سنتين ونصف السنة.

وللمتضرر غير المباشر، أعلنا استحقاق الأقساط إضافة الى تمديد فترة الدفع وفق كل حالة. كما أعطينا قروضاً مالية بسيطة عبارة عن رأسمال تشغيلي كي يحافظ المستثمر اللبناني على مشروعه مع تمديد فترة إيفاء المستحقات.



*Vous cherchez ...*

*un Bon Assureur,*

*une Couverture Complète,*

*une Compagnie Solide?*

*Le Choix  
qu'il faut*

**FAYEZ J. CHEHAB**

*(Courtage d'Assurance)*

**AL WIKAYA**

*(Etude & Conseil)*

Antelias, Centre St. Nicolas,  
Tel & Fax: (04) 41 34 72 - 40 57 33  
Cellular: (03) 77 03 65,  
E-mail: alwikaya@terra.net.lb  
alwikaya@hotmail.com

## الوزير جهاد أزغور: كل يوم تعطيل يسبب خسارة ٧٠ مليون دولار

حذر وزير المال جهاد أزغور، الشهر الماضي، من خطورة التأزم السياسي وانعكاسه على الوضع الاقتصادي. وقال ان كل يوم تعطيل في لبنان يكلف خسارة أكثر من ٧٠ مليون دولار.

وكان الوزير أزغور يعلق في تصريح له على الوضع السياسي المتأزم والذي تجلى بدعوة المعارضة الى اعتصام مفتوح في وسط بيروت التجاري للمطالبة بتأليف حكومة «وحدة وطنية».

وقال ان «المطلوب العودة الى المشاريع الاقتصادية والابتعاد عن هذه اللغة التي تستعمل والتي تؤثر سلباً على حياة المواطنين وتؤثر سلباً على الثقة والاقتصاد». وأضاف ان كل نهار تعطيل يكلف لبنان ما يفوق ٧٠ مليون دولار كحركة اقتصادية وإنتاج وطني يومي بالإضافة الى تأثيره على الثقة والمناخ الاستثماري، وسيكون له انعكاس أكبر على مستوى لبنان الاقتصادي».

وأوضح انه «بدل التركيز على الأمور الاقتصادية فإن التحرك السياسي هو الذي يحتل الاولوية رغم ان هناك ٩٠٪ من اللبنانيين متروكون بدون الاهتمام بحاجاتهم الاقتصادية والانسانية والمعيشية».

وأضاف: ان الوضع السياسي يرفع مستوى الضغط على حياة المواطنين ويرفع مستوى التأثير السلبي على مستقبل لبنان والاقتصاد اللبناني، وكل هذه الامور لا تؤدي الى نتيجة ايجابية.



## احصاءات وأرقام

ننشر شهرياً بعض الإحصاءات والأرقام لاعطاء فكرة للقارئ عن الوضع الاقتصادي والمالي.

يبلغ عدد القوى العاملة فعلياً في لبنان مليوناً و٦٢ ألف عامل يعملون في الأسبوع ٥٤ مليون ساعة أي ما يوازي ٨ ساعات للعامل الواحد (عمل فعلي).

يقضي ٨٨٦ ألفاً من اللبنانيين ٣,٣ ملايين ساعة أسبوعياً في قراءة الصحف والمجلات و ٣٥٠ ألفاً فقط يستخدمون الانترنت بمعدل ٩٥٤ الف ساعة في الأسبوع.

يقضي اللبنانيون أمام الشاشة الصغيرة ضعف ما يقضونه في العمل. يقضي تلامذة المدارس ١,٨ ملايين ساعة لبلوغ مقر دراستهم فيما تبقى القوى العاملة لبلوغ مقر عملها عشرة أضعاف هذا الوقت وهو يمثل ثلث ساعات الإنتاج ويبلغ ثمنه السنوي أربعة مليارات دولار.

٢,٨ مليون لبناني يزورون شهرياً الأقارب والأهل والأصدقاء و ٥٣ في المئة منهم تتعدد زياراتهم.

يبلغ عدد رحلات اللبنانيين الى الخارج ١٩٣ ألف رحلة. يبلغ عدد اللبنانيين الذين يقصدون الملاهي والمطاعم شهرياً ٧٩ ألف شخص. مقابل حجم القيمة المضافة التي يحققها الفرد اللبناني يتحمل هذا الفرد ٣٨ ألف دولار من الدين العام أي ما يوازي القيمة المضافة التي يحققها سنوياً.

## أرقام

وصل سعر الدولار في العام ١٩٧٤ الى ٢,٢ ليرتين لبنانيتين. وصل دخل الفرد اللبناني في العام ١٩٧٤ ضعفي دخل الفرد القبرصي. صار اليوم دخل القبرصي نحو ٥٢ ألف دولار سنوياً بينما انخفض دخل الفرد اللبناني الى خمسة آلاف دولار!

أدى ارتفاع نسب التضخم خلال السنوات العشر الماضية وتطبيق الضريبة على القيمة المضافة الى خسارة أصحاب المداخيل المحددة نسبة ٣٥ في المئة من مداخيلهم. ● تبلغ الاستحقاقات على الدولة في العام ٢٠٠٧ ما يزيد على تسعة مليارات دولار تضاف اليها قيمة عجز الموازنة البالغة ثلاثة مليارات دولار.

● ارتفع حجم الديون المشكوك بتحصيلها في نهاية ٢٠٠٦ الى ٣,٥ مليارات دولار أي ما نسبته ١٩ في المئة من إجمالي التسليفات التجارية.

● تبلغ قيمة الضمانات المأخوذة مقابل الديون المشكوك بتحصيلها نحو ١,٥ مليار دولار.

● يظهر تراجع بحجم الرساميل يقدر بـ ٦٠٠ مليون دولار وكانت قد ارتفعت قبل العدوان الإسرائيلي بنسبة ٣٤ في المئة.



# لماذا يحتاج استخدام خادمة الى توقيع الوزير؟

## رتيب صليبا (مدير عام وزارة العمل) يتحدث عن مشكلة الخادماات الاجنبيات

### والنزاعات بين أرباب العمل والعمال

طارحة عليه المشكلة من منظار تأخير مصالح المواطنين، كما تطرقت الى أوضاع العمال اللبنانيين الذين يعانون تعطيلاً قسرياً بعيداً عن مراكز أعمالهم في الوسط التجاري المشغول حالياً بالمعتصمين، وهم الذين لم يسلموا بعد من تداعيات حرب تموز الأخيرة.

وفي ما يأتي نص الحوار:

في ظل استقالة وزراء المعارضة من الحكومة، ومن بينهم وزير العمل طراد حماده، عانت وزارة العمل تعقيدات في اتمام المعاملات، لا سيما تلك المتعلقة بالخادماات الاجنبيات والتوقيع على الموافقات المسبقة.

التقت «البيان» مدير عام وزارة العمل الاداري المخضرم رتيب صليبا،

مجلس الوزراء، وهو يساهم في ضبط الوضع الاجتماعي، ولكنه لم يبصر النور بسبب الأوضاع وتوقف عقد جلسات مجلس الوزراء. ولكن لدينا أفكار كثيرة لمعالجة المرحلة المقبلة، إنما يجب ان نتضافر كل الجهود وإيجاد الحلول المشرفة للتشردم السياسي الحاصل اليوم.

#### نسبة البطالة ترتفع الى ١٥ في المئة

■ وكما بلغت نسبة البطالة بعد حرب تموز الأخيرة؟

– الإحصاءات المتوافرة لدى رئيس مصلحة العمل والعلاقات المهنية في الوزارة السيد عبد الرؤوف رزوق تبين انها وصلت بعد حرب تموز الى نحو ١٥ في المئة بعدما كانت قبل الحرب ٧ في المئة، أما الذين صرفوا من أعمالهم فلا يتجاوز عددهم ١٢٠٠ شخص، قسم كبير منهم حصل على تعويضات، وقسم ضئيل رفع شكاوى الى مجلس العمل التحكيمي.

■ كلمة أخيرة؟

– نأمل في تحسن الأوضاع السياسية المتشنجة كونها المفتاح لحل المشكلات الاقتصادية والاجتماعية والعمالية.

#### اسئلة الى الوزراء

لماذا لا يفوض الوزراء مساعيهم بصلاحيات تتعلق بخدمات الناس اليومية، مثل التوقيع على استخدام خادمة للمنزل، او توقيع عقد اشتراك بالهاتف، او ترقيع طريق او...؟

هل ان تنازل الوزراء عن مثل هذه الصلاحيات له علاقة بأمن الدولة وسيادتها او بكلفة مالية معينة؟

وزير العمل طراد حماده استقال دون ان يفوض صلاحية توقيع طلب استخدام خادمة لأي من مساعديه، علما انه يوجد في الوزارة مدير عام له إمام لا يضاهاه إمام اي وزير.

وزير الداخلية حسن السبع الذي يحل محل طراد حماده في حال غيابه، لا يوقع لسبب لا يعرفه احد..

في هذا الوقت تنتظر الآن العائلات حل مشكلة الخادماات.

نذكر حضرات الوزراء ان آلاف الأمهات يعملن خارج بيوتهن وليس لهن غير الخادماات للاعتناء بخدمات البيت، وهن اليوم يسخرن من أنانيات الوزراء.



#### لجنة حل النزاعات

■ ما سبل المعالجة المعتمدة من الوزارة للتخفيف من حدة مشكلة الموظفين والعمال الذين غيبتوا عن أشغالهم ووظائفهم بسبب الاعتصام المفتوح المنفذ في الوسط التجاري؟

– في الحقيقة، قانون العمل هو الذي يحكم العلاقة بين صاحب العمل والأجير، وكذلك ما يمكن ان تقوم به الوزارة من اجراءات وتدابير، إذ يمكن ان تجد الحلول للعديد من النزاعات بالتشاور، وإلا فإنها ترفعها الى مجلس العمل التحكيمي الذي يمثل السلطة القضائية.

أما في الطرف الحالي، فهناك كارثة اجتماعية حلت بلبنان منذ أحداث ١٢ تموز، وقد قامت وزارة العمل بخطوات عملية لمعالجة النزاعات الناتجة عنها وللغاية تشكلت لجنة انتهت الى وضع هذه النزاعات وفق أهميتها وطرق معالجتها، في ثلاث خانات، الأولى في حال تم طرد العمال بعد تدمير المؤسسة كلياً، الثانية في حال كان التدمير جزئياً، والثالثة إذا كانت تتذرع المؤسسة بالوضع الاقتصادي الصعب وصرفت عمالها وفي هذه الحال يعتبر صرف العمال تعسفاً. وقد تمت معالجة كل حالة على حدة، ويقوم جهاز التفتيش في الوزارة بتحديد نوعية النزاع لتقديم الحل الأنسب. وتمكنت مصلحة العمل والعلاقات المهنية، حل ٩٠ في المئة من هذه النزاعات، وتم إعداد مشروع مرسوم للتعويض عن العمال والمؤسسات المتضررة من التعطيل، وأحيل هذا المشروع الى

#### صلاحيات يمكن تفويضها

■ كيف يتم تيسير الأعمال ومعاملات المواطنين في ظل غياب الوزير؟

– كما هو معروف، ثمة ترابعية في المسؤوليات، كما هناك تفويض من الوزير لصلاحياته الى بعض العاملين معه، ما يسمح لهم القيام بمهام معينة، مثل إتمام إجازات العمل للفئة الثالثة والرابعة، أي لخدم المنازل وللعمال الزراعيين، أما بالنسبة الى إجازات الفئة الثانية، فتفوض الى المدير العام بعد موافقة رئيس المصلحة، أما بالنسبة للفئة الأولى المتعلقة بإجازات الخبراء وأصحاب العمل، فهي محصورة بتوقيع الوزير. كذلك طلبات الموافقة المسبقة التي تتعلق باستخدام خدم المنازل الأجانب. لكن مع عودة الوزير حسن السبع عن استقالته وهو وزير العمل بالوكالة، يمكنه توقيع هذه الطلبات.

أما بالنسبة الى المعاملات المتعلقة بقرارات الوزير المتعلقة ببقية الوزارات، فهذه تبقى من صلاحية وزير العمل فقط، ولا يمكنه تفويضها لأحد كونها دستورية. وفي ما خص التوقيع على معاملات صندوق الضمان الاجتماعي والمؤسسة الوطنية للاستخدام فإنها من صلاحيات الوزير فقط وقد أصابها الشلل.

■ ما هي أسباب عدم السماح للخادماات الفيليبينيات دخول الأراضي اللبنانية؟

– بعد أحداث ١٢ تموز ٢٠٠٦، اتخذت دولة الفيليبين قراراً بعدم الموافقة على إرسال الخادماات الى لبنان بسبب الظروف الأمنية التي كانت سائدة آنذاك. وإلى ذلك، ثمة معلومات أفادت ان هناك مطالبة برفع الأجر الشهري للخادمة الفيليبينية لغاية ٤٠٠ دولار أميركي، وكون ذلك يتعارض مع قانون العمل اللبناني، حيث الحد الأدنى لا يتجاوز الـ ٢٠٠ دولار، فإن ثمة موانع قانونية للقبول بهذا طلب، إضافة الى ذلك سجلت شكاوى من عائلات لبنانية حول تجاوزات قامت بها بعض الخادماات الفيليبينيات، وحول أعمال سمسرة وصفقات، فأولت وزارة الخارجية اهتماماً بالأمر. في الوقت نفسه أوقف الأمن العام اللبناني إعطاء تأشيرات دخول لهن نتيجة التصرفات الشاذة التي قمن بها. أما بالنسبة الى بقية الخادماات الاجنبيات فلا مشكلات تذكر.

## نبيل فواز - سوكوديل SOCODILE - :

### مطلوب برنامج متكامل لتحريك العجلة الاقتصادية



حذر مدير عام شركة «سوكوديل» "SOCODILE" لتجارة العطور ومستحضرات التجميل السيد نبيل فواز من ضبابية الوضع السياسي في البلاد، والذي يندرج بانعكاسات سلبية على المؤسسات التجارية كما بقية القطاعات، وقد بدأت مؤثراتها بالظهور مع تسجيل خسائر وصلت الى أكثر من ١٠٪، وطالب بلجنة منزهة وشفافة تعمل مع الجهات الرسمية على إلغاء بعض الضرائب، وخفض الفوائد المصرفية وتسهيل شؤون المواطنين وإطلاق برنامج متكامل لتحريك العجلة الاقتصادية في البلاد.

#### وضع ضبابي وخسائر

■ أدت حرب الـ ٣٣ يوماً وتدمير البنى التحتية الى إلحاق أضرار المباشرة وغير المباشرة في مختلف القطاعات الاقتصادية، فأية أضرار ألحقت بالقطاع التجاري عامة وبمؤسستكم خاصة؟

– سنة ٢٠٠٦ كانت تبشّر بموسم استثنائي وكل الأرقام كانت تشير الى نمو بين ١٠ و ٢٠٪ زيادة عن المتوقع، لكن الحرب وتداعياتها الى الأوضاع السياسية التي لا تزال تعيشها البلاد أظهرت الخسارة التي تعرّضت لها المؤسسات وتقدر بين ٥ و ١٠٪ ومن بينها شركتنا، ومع ضبابية الوضع الحالي غير المستقر من المتوقع استمرار الخسائر.

أضاف: المعروف ان مداخل لبنان ترتكز على قطاعي السياحة والخدمات، لكن الحرب شلّت عمل الفنادق والمطاعم والمراكز السياحية والمؤسسات التجارية. وقد اضطرت الشركات الى دفع متوجباتها عن البضائع التي استوردتها قبل الحرب دون ان تستطيع تصريفها في السوق.

لكن الجيد في الأمر ان المؤسسات اللبنانية بذلت جهودها للمحافظة على كوادرها وموظفيها، مع ان الآلاف هجروا لبنان.

#### اجتذاب الإستثمارات مهدد

■ ذكر ان بعض كبار المستثمرين قرروا تأجيل تنفيذ مشاريعهم الإغمارية في بيروت وذلك الى ان يحصلوا على مؤشرات تؤكد استقرار الأوضاع في لبنان. ما هي الخطوات التي يتعين اتخاذها في رأيكم من اجل طمأنة هؤلاء المستثمرين الى سلامة اموالهم، والى ان المشاريع التي يغدونها في لبنان سوف تأتي عليهم بعوائد استثمارية مجزية؟

– المشاريع التي بدئ بتنفيذها قبل الحرب استمرت بسبب عدم القدرة على إيقافها، وذلك لأن المواطنين قد استثمروا فيها ودفعوا أموالاً وأقساطاً. لكن المشكلة قد تنشأ لاحقاً لأن الوضع في لبنان لا يشجّع على استكمال المشاريع التي تنفذ حالياً.

أما في حال استمر الوضع على هذا المنوال وإذا ما زادت الاضطرابات السياسية والأمنية والإنقسام بين اللبنانيين، فلن نستطيع ابدأ استعادة الإستثمارات واجتذاب رؤوس الأموال الى لبنان.

#### برنامج متكامل لتحريك العجلة الاقتصادية

■ يقول الخبراء الاقتصاديون انه عندما تتردى الأوضاع الاقتصادية، على الحكومات ان تخفّض الاعباء والرسوم الضريبية، هل تؤيد هذا القول؟ وما هي المجالات التي يمكن فيها للحكومة اللبنانية ان تخفف الاعباء عن اصحاب الاعمال كي يمكن لهؤلاء ان يستعيدوا قواهم ويعادوا اعمالهم؟

– لا نريد ان نكرر الأسطوانة نفسها عن ضرورة تساهل الدولة. اليوم، القطاع المصرفي هو من يسلف المواطنين والمطلوب هو تعيين رجل استراتيجي ذكي يعقد اجتماعات مع وزير المال والإقتصاد، بالتوازي مع إنشاء لجنة منزهة للبحث في كيفية إلغاء بعض الضرائب وخفض الفوائد المصرفية وتسهيل شؤون المواطنين.

ما نحتاجه هو برنامج اقتصادي متكامل لإعادة تحريك العجلة الاقتصادية في البلد، وإعطاء الفرصة للمؤسسات للحفاظ على اليد العاملة والكوادر البشرية. إذاً يجب ان تكون المبادرة من القطاع المصرفي كونه الأهم، ثم تأتي مساهمة الدولة بعملية النهضة على مراحل لتقديم العون ودعم المؤسسات.

#### تدابير وإجراءات استعداداً للأسوأ

■ هل انتم متفائلون بالمستقبل؟ ولماذا؟

– جميع المواطنين واعون لتدهور الأوضاع في لبنان. كل القطاعات والمؤسسات والفئات الإجتماعية اتخذت تدابير وإجراءات قاسية استعداداً للأسوأ. وإذا كانت التدابير غير كافية، تتراكم المشاكل على المؤسسات إذ تنخفض الأرباح بطريقة دراماتيكية وتظهر الخسائر، فتضطر المؤسسة الى خفض عدد الموظفين والإستثمارات وميزانية الإعلانات.

هذه السنة، اضطرت

٨٠٪ من الشركات التجارية الى إلغاء الهدايا التي كانت تقدمها لمناسبة الأعياد، وحوالي ٦٠٪ أوقفت الحجوزات الإعلانية للسنة المقبلة.





# أنطوان عيد - مؤسسة جوزف عيد وأولاده -

## نتمنى حصة الأسد للقطاع الخاص من مساعدات «باريس ٣»

### لأنه مفعّل عجلة الإقتصاد وممول الدولة



#### نتمنى حصة الأسد للقطاع الخاص

■ يقول الخبراء الاقتصاديون انه عندما تتردى الاوضاع الاقتصادية على الحكومات ان تخفض الاعباء والرسوم الضريبية، هل تؤيد هذا القول؟ وما هي المجالات التي يمكن فيها للحكومة اللبنانية ان تخفف الاعباء عن اصحاب الاعمال كي يمكن لهؤلاء ان يستعيدوا قواهم ويعادوا اعمالهم؟

- اتخذت وزارة المال إجراءات تقضي بجدولة بعض الضرائب وتخفيف الغرامات والفوائد. لكن هذه الخطوات لا تكفي خصوصاً أن مديونية الدولة تقف عائقاً أمام التساهل بمسألة المال. فلبنان يعتبر الدولة الأكثر مديونية نسبة الى حجم اقتصادها.

المطلوب حالياً أن تتحرك الحكومة وقبل مؤتمر «باريس ٣» للحصول على مساعدات خارجية لدعم القطاع الخاص. ونتمنى ان تكون «حصة الأسد» من مؤتمر «باريس ٣» للقطاع الخاص لأن المال الذي يحوّل الى الدولة يزيد من ديونها ومن تدهور اقتصادها، وبالتالي فإن دعم القطاع الخاص هو الذي يفعّل الإقتصاد ويؤدي تلقائياً الى تمويل الدولة ومساعدتها.

#### متفائلون ولبناني لا يقهر

■ كيف تقوّمون مسيرة القطاع التجاري بعد الحرب؟ وهل توجد مؤشرات بإمكانية عودته الى ما كان عليه؟ وما هي مقترحاتكم؟

- كل فترة استقرار موقت تمثّل فرصة للمتقدّم في مختلف القطاعات الإنتاجية وهذا دليل على قوة اللبناني في التطوّر والإزدهار.

حرب تموز شكلت عاملاً خارجياً حمل تأثيراته على اقتصادنا، لكن الأزمة الحالية أخطر بكثير لأنها لبنانية داخلية. وهذا الإنقسام يفقد الثقة بلبنان.

وكي يستعيد البلد حيويته، يجب أن تطول الهدنة غير المعلنة بانتظار إيجاد حلول جذرية بين الأفرقاء السياسيين كافة.

ومن بعدها نتوجّه الى مرحلة تأسيس ثابتة.

■ هل انتم متفائلون بالمستقبل؟ ولماذا؟

- نحن متفائلون لأن اللبناني لا يقهر. فقد مرّ لبنان منذ ١٩٧٥ بأزمات وأحداث وظروف غير عادية، لكنه استطاع التغلّب عليها بفضل صبره وقدرته وحبّه للحياة. لذا سنبقى على تفاؤلنا.

من أمنيات رئيس ومدير عام مؤسسة جوزف عيد وأولاده لتجارة وصناعة الملابس أن يعقد مؤتمر «باريس ٣» ويكون من نصيب القطاع الخاص حصة الأسد من المساعدات التي يقررها، كونه القطاع الذي يفعّل عجلة الإقتصاد ويموّل الدولة، ورأى في كل فترة استقرار ولو موقته فرصة لتقدم مختلف القطاعات الإنتاجية، مبدياً تفاؤله لأن اللبناني لا يقهر وقد استطاع التغلّب على الأزمات بفضل صبره وقدرته وحبّه للحياة.

#### عوضنا جزءاً من خسارتنا

■ ادت حرب الـ ٣٣ يوماً وتدمير البنى التحتية الى إلحاق اضرار المباشرة وغير المباشرة في مختلف القطاعات الاقتصادية، فأية اضرار ألحقت بالقطاع التجاري عامة وبمؤسستكم بخاصة؟

- لا شك في ان الحرب أثّرت بقوة على لبنان على مستوى الدولة والقطاعات الإنتاجية.

بالنسبة الى الحركة التجارية، تقلّص حجم البيع وتراجعت نسبة الإستهلاك، كما ان المؤسسات لم تصرّف مخزونها بسبب وقوع الحرب في الصيف الذي يعتبر أهم المواسم الإنتاجية في لبنان. إضافة الى ذلك، هاجر حوالي ٢٥٠ ألف شخص من لبنان ومعظمهم من أصل لبناني ومن أصحاب الدخل العالي نسبياً والذين يمثّلون بين ١٥ و ٢٠٪ من حجم الإنفاق. بداية سنة ٢٠٠٦ وصولاً الى الصيف، كنا نستبشر بموسم اصطيف حافل ومثمر، لكن الحرب طبعاً أضرت بالقطاع.

في ما خص مؤسستنا، حاولنا التأقلم قدر المستطاع، فافتتحنا محالاً تجارية في مناطق الاصطيف التي أمّها أهالي بيروت. وهذا التدبير عوض جزءاً بسيطاً من الخسارة وأتاح لنا الإستمرار في خدمة زبائننا.

أما بالنسبة الى الصناعيين، فأعتقد ان المشكلة أكبر إذ ان حركة الإستيراد والتصدير شلّت تقريباً وسدت كل المنافذ في وجه من يعتمد على الأسواق الخارجية.

#### الإزدهار مع أي فرصة استقرار

■ ذكر ان بعض كبار المستثمرين قرروا تأجيل تنفيذ مشاريعهم الاعمارية في بيروت، وذلك الى ان يحصلوا على مؤشرات تؤكد استقرار الاوضاع في لبنان. ما هي الخطوات التي يتعين اتخاذها في رأيكم من اجل طمأننة هؤلاء المستثمرين الى سلامة اموالهم، والى ان المشاريع التي يغذونها في لبنان سوف تأتي عليهم بعوائد استثمارية مجزية؟

- أبدي تفاؤلاً تجاه هذا الموضوع، مع العلم ان بعض المستثمرين أجلوا مشاريعهم لكنهم لم يلغوها، وما لا يدركه المستثمرون الأجانب عن قلّة خبرة بالسوق المحلي، أن الإقتصاد اللبناني يعود تدريجاً الى الإزدهار متى أعطي أي فرصة استقرار أو أمل بسيط بتحسّن الظروف. والاهم هو ان نتبّت لأنفسنا وللآخرين قدرة لبنان على اتخاذ القرارات المصيرية وهذا يعطيهم ثقة للدخول الى سوقنا.

## ٦٥ مليون دولار حصة الدولة من إيراداتها في ٢٠٠٦

### جورج غريب - LA LIBANAISE DES JEUX - :

## أجلنا خططنا في مجال توزيع اليانصيب الفوري وزيادة عددها وتريباً نطلق ألعاباً جديدة



توقع مدير عام الشركة اللبنانية لألعاب الحظ LA LIBANAISE DES JEUX

السيد جورج غريب تسجيل نتائج جيدة بنهاية ٢٠٠٦ وان حصة الدولة من

الإيرادات ستصل الى ٦٥ مليون دولار في ٢٠٠٦، وقال في مقابلة مع مندوب

«البيان» ان مشكلتنا الاساسية تتمثل بتأجيل خططنا في مجال توزيع ألعاب

اليانصيب الفوري وزيادة عددها، وبطء التعامل وتصريف الأعمال مع الجهات

الرسمية، عازيا السبب الى الحرب الأخيرة التي كانت سببا أيضا لتراجع إيرادات

الدولة، واعدة بإطلاق ألعاب حظ جديدة قريباً.

ومن المهم ان يبقى مدخول الألعاب في لبنان لتحريك الإقتصاد اللبناني وإفادة خزانة الدولة والجمعيات الخيرية.

#### إنشاء مكتب لألعاب حظ أجنبية مخالفة قانونية

■ هل تعتقدون أن اتجاه اللبناني للمشاركة في ألعاب أجنبية يدل على تراجع الثقة بإدارة «اللبنانية لألعاب الحظ»؟

- قد تخفي قيمة الجائزة الكبيرة في دولة مثل انكلترا للمشاركة في اللعبة، وإذا اقتضت المسألة على عدد ضئيل من اللبنانيين فلا مشكلة، ولكن إذا تطورت الفكرة فهذا قد يؤثر سلباً على بقاء الأموال داخل السوق اللبنانية.

■ ما قيمة الإيرادات التي تحققها الخزانة العامة من الشركة اللبنانية لألعاب الحظ؟

- حصة الدولة من إيرادات الشركة اللبنانية لألعاب الحظ تصل الى نسبة ٤٠٪ من المبيعات الصافية. ومن المفترض ان تحصل سنة ٢٠٠٦ على حوالي ٦٥ مليون دولار كأرباح إجمالي إيرادات الألعاب.

#### نتطلع الى استثمار جيد

■ لماذا يشكو البعض من عدم حصوله على رخصة آلة اللوتو؟

- آلات اللوتو تحتاج دائماً الى صيانة ميكانيكية مستمرة، إضافة الى كلفتها الأصلية، كما أننا ندرس مواقع وضع الآلات كي نضمن الإستثمار الجيد لواقع الآلة ولشركتنا وإمكانية تغطية أكبر عدد ممكن من المناطق، مع العلم ان هناك من يلجأ لوضع آلة لوتو في محله التجاري لأن ذلك يشكل عاملاً لجذب الزبائن.

#### ألعاب جديدة قريباً

■ ما هي نتائجكم لسنة ٢٠٠٦ كشركة خاصة؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

- نتائجنا جيدة مقارنة مع ما تمر به قطاعات أخرى. وقد استطعنا بعد الحرب استعادة نشاطنا علماً أننا خسرنا حوالي ٣٠ آلة لوتو. نتمنى ان نحقق نتائج جيدة لسنة ٢٠٠٧.

بالنسبة للمستقبل، نسعى لزيادة الألعاب والخدمات وتطوير وسائل البيع. وقد أنهينا تطوير برنامج بيع شبكات اللوتو عبر الهاتف. ولا نحتاج سوى الى انتهاء المعاملات الإدارية مع الوزارة كي نبشر بطرح ألعاب جديدة في السوق.

#### نتائج إيجابية في ٢٠٠٦

■ هل تأثرت اللبنانية للألعاب بالحرب وتداعياتها مثل بقية القطاعات؟

- من الطبيعي ان تتأثر بالحرب الأخيرة وتداعياتها وكذلك بالأوضاع السياسية المتوترة. وبداية تعرضت مكاتبنا لأعمال شغب أدت الى احتراقها إثر تظاهر شباط الماضي، فاضطررنا الى وقف نشاطنا بضعة أيام، ورغم ذلك، حققنا نسبة نمو ممتازة في الأشهر الستة الأولى من سنة ٢٠٠٦ وحتى نهاية السنة، من المتوقع ان تكون نتائجنا إيجابية.

لكن حرب تموز فرضت توقف نشاطنا ومع ذلك لم نصرف الموظفين بل احتفظنا بكوادرنا كاملة.

من جهة أخرى لعبة اللوتو ليست مرتبطة بالوضع المالي للمواطنين، إذ أن قيمة الورقة بسيطة، إنما هي متعلقة بعوامل أخرى وفي طليعتها قيمة الجائزة. أما المشكلة الأساسية فهي بتأجيل خططنا لجهة توزيع ألعاب اليانصيب الفوري وزيادة عددها. كما ان التعامل وتصريف الأعمال مع الدولة صار بطيئاً بسبب الحرب.

إضافة الى ذلك، تدنت نسبة البيع الذي يتم عبر البائعين المتجولين من غير الجنسية اللبنانية بسبب الأوضاع المتوترة، حيث باتوا يفضلون عدم التوجه الى مناطق معينة.

ونتيجة ذلك، شهدنا تراجعاً بنسبة ٦٠٪ في هذا المجال، وبالتالي تراجع إيرادات الدولة من هذا القطاع. وفي مجال اللوتو فقد حققنا زيادة في البيع مقارنة مع السنة الماضية.

#### ألعاب حظ مؤجلة!

■ ما هي المشاريع التي كنتم تنوون إطلاقها قبل الأحداث في لبنان؟

- كنا بصدد إطلاق لعبتين جديدتين. الأولى جاهزة منذ ٢٠٠٥ وإطلاقها يعود الى الوزارة المعنية.

أما اللعبة الثانية فهي لعبة مهمة وقد تأخرت حوالي ستة أشهر. وسوق لبنان لا يزال يستوعب ألعاباً جديدة، علماً أن ألعاباً عدة في لبنان تمارس بطرق مخالفة للقانون (محلات تباع اوراق اللوتو الانكليزي او الفرنسي او ...).



## جاك صراف - عميد الصناعيين في لبنان - :

### جميع السياسيين لم يعملوا لأجل الوطن بل كل منهم يعمل لمصلحته الشخصية



لم يخدم القطاع الصناعي ويعطيه من راحته ووقته ومادياته،

انسان مثلما اعطاه جاك صراف رئيس جمعية الصناعيين السابق،

والذي كوفئ على عطائه بتسميته بإجماع الصناعيين: عميد

الصناعيين في لبنان.

ورغم تسليم جاك صراف رئاسة الجمعية لخلفه فادي عبود، لا

يزال يعيش معاناة الصناعيين ويتولى حراسة القطاع الذي يؤمن

بأنه احد المداميك الرئيسية للاقتصاد الوطني.

«البيان» التي رافقت مسيرة جاك صراف أكثر من ربع قرن، تفخر

بأن يتصدر حديثه صفحات القسم الصناعي في كل عدد ممتاز.

### سنة ٢٠٠٧ ستشهد إفلاس مؤسسات وشركات كثيرة

وهل وصلتكم الى رقم محدد للخسائر؟

– ألفت جمعية الصناعيين بالتعاون مع وزارة

الصناعة فريقاً منذ بداية الحرب مهمته احصاء

الأضرار الناتجة من حرب تموز الأخيرة. وانتهى هذا

الفريق الى اصدار تقرير يقيد ان الخسائر وصلت الى

٢٢٠ مليون دولار. وبموازاة ذلك كان رئيس جمعية

الصناعيين، فادي عبود طرح فكرة إنشاء صندوق

دعم للصناعيين يؤمن لهم قروضاً تمويلية تسد على

مدى ١٥ سنة بفوائد مخفضة لإعادة بناء مصانعهم

التي تهدمت وانقاذ اليد العاملة، بدل ان تقفل المصانع

ويتشرد العاملون فيها وتتفاقم أكثر وأكثر أزمة

البطالة المستفحلة أساساً.

وقال: الحرب أثرت على كل القطاعات وليس فقط على

الصناعة والجسم اللبناني اليوم مريض، وإذا استمرت

الأوضاع على حالها، فستشهد سنة ٢٠٠٧ إفلاسات

مؤسسات وشركات كثيرة، بعد افلاسات أعلن عنها

واخرى بقيت طي الكتمان، وبعدها استهلكت المصارف

بقروض بلغت مليارات الدولارات.

#### العمل على إنعاش القطاعات المنتجة

■ وفقاً لخبرتمك الطويلة، كيف يمكن تعويض الخسائر

ووضع حد لإفلاسات المؤسسات الصناعية في لبنان؟

– لقد استمع وزير المالية جهاد أزور بالتوافق مع

حاكم مصرف لبنان رياض سلامة ووزير الاقتصاد

سامي حداد ورئيس مجلس الوزراء فؤاد السنيورة الى

الهيئات الاقتصادية، وقدمت جمعية الصناعيين

مشروعاً كاملاً يتضمن نقاطاً عدة، للخروج من هذه

الأزمة. بدوري أقول انه علينا ألا نستعطي أو نجكي

## يمكن لبنان تصنيع كل أصناف الأدوية لكن المصانع الأجنبية تحتكر حقوق التصنيع لها وحدها!

صنع محلي سعره ١٥٤٠ ليرة وهو الاول في لبنان

والمنطقة. هذا الأمر نتيجة الثقة والمصادقية المتزايدة

بالمنتجات اللبنانية. يبقى ان المنافسة بين الشركات

المستوردة والمؤسسات الأخرى محصورة مع

المستوردين من البلاد الأجنبية كالأرجنتين والبرازيل..

يضيف السيد صراف: الاختلاف في الأسعار

موجود حتى في الصناعة اللبنانية أيضاً. فدواء الـ

CAPOTEN يبلغ سعره ٢٤ ألف ليرة، مصنع محلي

آخر يسعره بـ ١٨ ألف ليرة. بينما سعره لدينا هو ٨

آلاف ليرة. هناك منافسة طبعاً بين المصانع اللبنانية

لكن ما يساعدنا في تحديد أسعار مدروسة هو

التصدير الى الخارج كالعراق والسودان والسعودية

بكميات كبيرة ودورية، وفي ما خص التصدير

مستقبلاً الى البلدان الأوروبية، فإننا بصدد توسيع

مصنعنا الى ثلاثة اضعاف عما هو اليوم، وبدأنا

بالتحضير للمواصفات المطلوبة تمهيداً لإطلاق

العملية خلال سنة ٢٠٠٨.

■ هل تعلقون آمالاً كبيرة على مؤتمر «باريس ٢» والى أي

حد سيقور الدعم للقطاع الصناعي؟

– استبعد عقد مؤتمر «باريس ٣»، والخوف مما

ستحمل لنا الأيام الآتية بعدما تجاوز الدين العام ٤٠ مليار

دولار والخوف الاكبر عند صدور موازنة ٢٠٠٦ – ٢٠٠٧

حيث سيكون وقع الأرقام أليماً جداً على اللبنانيين.

عدة، حتى ان المختبرات الأوروبية والعالمية تقصد

لبنان لتصنيع أصناف من الأدوية للثقة الكبيرة بها

وبسمعتها الطيبة.

أما على صعيد المشكلات التي تواجهها صناعة

الأدوية المحلية، فهي الحظر المفروض عليها لجهة

انتاج بعض الأصناف، حيث المصانع الأجنبية

صاحبة الامتياز تحتكر حقوق التصنيع لها وحدها،

وتضع شروطاً قانونية مستحيلة، وغالبية هذه

الشركات أميركية وفرنسية وسويسرية، فمثلاً

تصنيع دواء انفلونزا الطيور الذي كان محتكراً من

مختبرات ROCHE السويسرية، أطلقت إجازة

تصنيعه بعدما فرضت الأمم المتحدة ذلك، وبالتالي

أصبح مصنعنا قادراً على انتاجه وبكميات وافرة.

#### التصدير الى أوروبا في ٢٠٠٨

■ كيف تواجهون الشركات التي تستورد الادوية من

الخارج؟ وهل هناك مناقسة ما؟

– هناك لعبة اقتصادية وليس مواجهة، فصناعة

الأدوية تعتمد الإعلام الطبي سبباً الى التسويق، أي

اللجوء الى الأطباء مع شرح مزايا الدواء وهي عملية

دعم علمي ولا نستطيع ان نقول ان هناك منافسة

فعلية بين المصانع اللبنانية والشركات المستوردة.

ففرق السعر لمصلحة الادوية اللبنانية، مثلاً دواء الـ

ASPIRINE سعره ٢٩٩٧ ليرة بينما الـ ASPICOT

الأسعار والتنوعية والانتاج وغيرها. في سوريا مثلاً،

هناك ٥٢ مصنعاً للأدوية، لكن سبعة فقط توفر

للسوق انتاجاً منافساً، بينما في لبنان ثمة خمسة

مصانع وسادس قيد الإنشاء يجمع في ما بينهم هدف

واحد وهو ان يكون القطاع منتجاً لنوعيات جيدة.

بداية، أسعارنا المحلية أرخص من أسعار الأدوية

المستوردة. فمثلاً سعر دواء (DIAMERIL 2MG) في

لبنان يبلغ حوالي ١١ الف ل.ل. بينما إذا كان

مستورداً من الأردن يبلغ سعره الـ ١٥ ألف ليرة ومن

ألمانيا حوالي ١٨ ألف ل.ل. كذلك بالنسبة لسعر دواء

(STAVINE 10MG) ففي لبنان سعره ١٧ ألف ليرة، بينما

المستورد من الإمارات يزيد سعره بنسبة ٣٠٪، ومن

هولندا بنسبة ٢٩٪. ونذكر ان تسمية الدواء تختلف

من بلد الى آخر لكن المواصفات نفسها. هذا لجهة

الأسعار، أما نوعيتها فهي جيدة جداً ومقبولة من

الجسم الطبي المحلي والخارجي. إضافة الى أن

مؤسسات دولية عدة تصنع أدوية لدينا، المصانع

اللبنانية مميزة ومتطورة، تضم نخبة من الصيادلة،

وتتمتلك خبرات ذات كفاءة عالية، أما الموارد الأولية

المستعملة فهي نفسها مثلاً في إيطاليا، وكذلك

المختبرات ذات المواصفات العالمية ليبقي فارق

وحيد وهو أجور الصيادلة المرتفعة في أوروبا. زد

على ذلك ان مصانعنا توفر ادوية لمؤسسات دولية

We Lead ... Others Follow

S.O.S...Auto

EMERGENCY ROAD SERVICES

24h a day  
7 days a week  
all over Lebanon



SoDepEx s.a.r.l.

Phone No: 01/216376

Cellular: 03/300021

Jinny: 01/280001

www.sosauto.net

Central Office: Beirut - Achrafieh - Monot street



## رئيس نقابة أصحاب الصناعات الورقية والتغليف د. فادي الجميل لـ «البيان»:

### برنامج الوزير الراحل الجميل «صناعة لشباب لبنان لعام ٢٠١٠»

### تبنته الحكومة والتزمت تنفيذه

في ظل الظروف التي تعيشها البلاد وانعكاساتها على مختلف القطاعات الإنتاجية ومنها الصناعية، توجهت «البيان» الى صاحب الخبرة الطويلة في شؤون وشجون الصناعة اللبنانية والعربية، فبحكم شغله مناصب رفيعة طوال سنوات في رئاسة نقابة أصحاب الصناعات الورقية والتغليف في لبنان، وفي رئاسة الاتحاد العربي للصناعات الورقية والطباعة والتغليف، الى عضويته في مجلس إدارة جمعية الصناعيين اللبنانيين، وأخيراً شغله منصب مستشار لوزير الصناعة الشهيد الشيخ بيار الجميل، يتمتع بالنظرة الثاقبة الى معوقات القطاع الصناعي وسبل نهوضه ونجاحه ولعب دوره في الإقتصاد الوطني.

الدكتور فادي الجميل تحدث الى «البيان» عن البرنامج المستقبلي الواعد الذي وضعه الوزير الراحل «صناعة لشباب لبنان لعام ٢٠١٠» ومراحله وتطبيقه، وتبنيه من قبل الحكومة والتزامها تنفيذه. كما تناول إنجازات حققها الوزير الشهيد الجميل تمثلت بمبادرات كان لها وقعها الإيجابي على إطلاق ورش العمل للنهوض بالقطاع الصناعي، ومبادرات مميزة من حيث اعتماد المواصفات الأوروبية والدولية في منتجات الصناعة اللبنانية. ويصفته رئيساً لنقابة أصحاب الصناعات الورقية والتغليف، تطرق الى أولوية النقابة على صعيد رفع حجم الصادرات والتعاون الوثيق مع العاملين في القطاع ومجموعة «السيم» «ELCIM» لإطلاق مبادرات تنسجم مع برنامج الوزير الشهيد الجميل للمعالجات القطاعية.

وعن إنجازات الاتحاد العربي تناول في حديثه سبل إرساء التعاون القطاعي وآلية اللقاءات القطاعية المتخصصة لمعالجة المشكلات وإيجاد الحلول.

وهنا نص الحوار:



#### صناعة لشباب لبنان لعام ٢٠١٠

■ شغلتم منصب مستشار وزير الصناعة الشهيد الشيخ بيار الجميل، ما هو تقويمكم لهذه الفترة؟

– كان لي شرف العمل ضمن فريق الوزير الجميل الذي اقتنع وآمن بأهمية دور الصناعة في لبنان. فبعد تشكيل الحكومة، طلب من كل وزير تقديم برنامج عمل لمدة يوم ضمن فترة ١٥ يوماً. الوزير الجميل قدّم برنامجاً خلال ٢٠ يوماً، وقدم بالإضافة الى خطة طوارئ المئة يوم برنامجاً انمائياً مع رؤيا للعام ٢٠١٠ أي لخمس سنوات وهو برنامج مستقبلي واعد بخطوطه العريضة.

فقد أطلق برنامج «صناعة لشباب لبنان لعام ٢٠١٠»، وذلك إيماناً منه بدور الصناعة وانعكاسها على النمو الإقتصادي وإيجاد فرص عمل للشباب.

تم تقييم الوضع الصناعي القائم في لبنان وتمت مراجعة دقيقة للاكلاف الاضائية التي تعترض الصناعة وتحد من ابراز دورها. كما وقام بدراسة مقارنة مع قصص نجاح اكيدة لاقتصاديات تشابه حجمها وطاقاتها الإقتصاد اللبناني مثل الأردن وإيرلندا وبذلك قدم البرنامج رؤيا واضحة ودقيقة للسنوات القادمة. وهذا البرنامج الصناعي المميّز يقوم على ثلاث مراحل زمنية. بداية مع خطة الطوارئ وتهدف الى إبراز الطاقات القائمة في القطاع الصناعي ومعالجة المشكلات الموجودة.

المرحلة الثانية خطة انماء القطاعات القائمة معالجة القطاعات القائمة عبر اتخاذ اجراءات ومبادرات تطال القطاعات الصناعية كافة كما وقد تم التركيز على معالجات قطاعية، حيث ان متطلبات كل قطاع صناعي و تحدياته تختلف عن الأخرى، كل على حدة، لإزالة المعوقات وتطوير أسلوب العمل.

ونصل الى المرحلة الثالثة والأخيرة والتي تفترض إطلاق سراح الطاقات والصناعات الجديدة، لا سيما مع تمتع لبنان بميزات تفاضلية واعدة مثل الشباب اللبناني، الجامعات اللبنانية، الاغتراب اللبناني وسائل الاعلام والفضائيات اللبنانية ومن هنا فكرة ربط كل مراكز القوى الاقتصادية اللبنانية في الداخل والخارج لإيجاد قاعدة لبنانية صناعية جديدة تتكلم على ميزات لبنان التفاضلية وتطلق صناعات واعدة تتركز على قيمة مضافة مرتفعة وتؤمن فرص عمل متخصصة للشباب اللبناني. وقد تمنى الوزير الجميل ان تأتي خطة الصناعة لعام ٢٠١٠ من ضمن رؤيا اقتصادية شاملة للبنان عام ٢٠١٠ تبني على قدرات كافة القطاعات الاقتصادية مجتمعة بهدف تحفيز الإقتصاد اللبناني بشكل ملموس وذلك تأميناً لدخل كل فرد يتعدى ضعفي ما هو عليه اليوم.

#### مستمرّون في برنامج الوزير الشهيد

■ ما هو تأثير حادثة اغتيال الوزير الجميل على تنفيذ هذا البرنامج؟

– لاشك في ان اغتيال الوزير الجميل شكّل ضربة قوية، لكن إنجازات عدة حققها الوزير

## أولوية النقابة رفع حجم الصادرات والتعاون الوثيق مع العاملين في القطاع

المتبادلة. من أهم الإنجازات إرساء التعاون القطاعي وآلية اللقاءات القطاعية المتخصصة لمعالجة المشكلات وإيجاد الحلول. كما وضعنا دراسة حول الصناعات الورقية في العالم العربي بالتعاون مع مجموعة ELCIM، وكذلك نشرنا عبر موقع الإتحاد الإلكتروني دراسة وضعتها شركة RISI حول أسواق التغليف العالمية.

وكان من المتوقع عقد مؤتمر حول «واقع وآفاق الصناعات الورقية» في بيروت في ٢٣ تشرين الثاني الماضي، لكن المؤتمر لم يعقد بسبب الأوضاع السياسية. من جهة أخرى، تم الاتفاق على أن يمثل الإتحاد العربي الإتحاد الأوروبي لصناعة الكرتون المضلع في المنطقة العربية مما سيفسح المجال واسعاً للتعاون بين الشركات العربية والأوروبية وتبادل المعلومات.

وسنطلق برنامجاً خاصاً يتيح للطلاب نيل ماجيستير في تكنولوجيا تصنيع الورق بالتعاون مع جامعة غرنوبل GRENOBLE الرائدة في هذا المجال مع الجامعة اللبنانية، مما سيوجد فرص عمل للشباب اللبناني ويبرز دور لبنان الفاعل في الصناعة الورقية.

ومن ضمن برنامج الوزير الجميل في ما خص انشاء مراكز تكنولوجيا متقدمة TECHNOPOLE، تمّ التوافق مع الـ UNIDO وبرنامج QUALEB على إنشاء مركز تغليف (PACKAGING CENTER) لمساعدة الصناعات اللبنانية كافة وكذلك الصادرات الزراعية.. ان تغليف السلع يأتي بأهمية قصوى تتجاوز الدور اللوجستي الذي يلعبه بحيث بات من اهم مكونات التسويق. ان هدف هذا المركز تقديم المشورة لجميع المصدرين اللبنانيين حول تقنيات التغليف والمتطلبات اللوجستية الدقيقة والمختلفة لجميع الاسواق بالإضافة الى متطلبات هذه الاسواق، من حيث ذوق المستهلكين ومتطلباتهم.

#### برنامج متكامل لمستقبل الإقتصاد

■ هل تعتقدون أن الإقتصاد اللبناني سيسترجع عافيته الكاملة بعد كل الأزمات التي مرّ بها لبنان؟

– الوضع الإقتصادي يتطلب معالجة على مستوى السياسة الاقتصادية لجهة ضبط النفقات واتخاذ تدابير كفيلة بمعالجة المشكلات الطارئة. ولبنان يملك كل المعطيات الأساسية لرفع مستوى الإقتصاد وزيادة نسبة النمو والإستفادة من الطاقات البشرية المهمة.

يبقى ان ما نحتاجه هو رؤية وبرنامج متكامل لمستقبل الإقتصاد اللبناني. ونأمل في أن يتحسن الوضع السياسي وننعم بالإستقرار كي نبنى لبنان قوياً للمستقبل.

وانطلاقاً من تجربتنا خلال الحرب، فقد تعرّضت مؤسساتنا الى القصف المدمرّ لمرتين. ومع ذلك استمررتنا بنشاطنا وفتخر أننا تقدّم للصناعيين آخر الابتكارات في القطاع ونساهم في الصادرات اللبنانية حول العالم.

أخيراً نتمنى ان نعي مستقبلنا ونبني «تحالف الأقوياء» في القطاعات كافة من أجل لبنان.

#### تعاون مع الهيئات الدولية

■ علمتم جاهدين، بصفتمك مستشاراً للوزير الجميل، على تفعيل العمل المؤسسياتي في وزارة الصناعة، هلا أوضحتم هذه الآلية؟

– أصرّ الوزير الشهيد على العمل من ضمن المؤسسات وقد ارتكزنا في عملنا على هيكلية الوزارة وجهازها الإداري. وقد تمّ التعاون بين الوزارة وجمعية الصناعيين بشكل مثمر ومستمر بهدف الإحاطة بكل مشكلات القطاع وكان التعاون بين الوزارة و الجمعية مثلاً يحتذى به للتعاون بين القطاعين العام و الخاص. إضافة الى التعامل مع كل الهيئات والمنظمات الدولية العاملة في لبنان لتوحيد النظرة الصناعية باستخدام الطاقات، وصولاً الى الهدف المنشود. وقد تعاوننا مع UNIDO لوضع برامج المسح الصناعي ومركز المعلومات الدائم حول الصناعة اللبنانية (DATA BASE).

#### الصناعيون مؤمنون بدورهم

■ ما هي الإنجازات التي تحققت في مجال الصناعة أثناء تولي الوزير الجميل مهام الوزارة؟

– بالإضافة الى البرنامج الوثيقة التي تركها الوزير للصناعة وللتاريخ فقد تم تحقيق إنجازات عديدة أتوقف عند أهمها:

فقد عانى الصناعيون مشكلات الإغراق المتأني من الإستيراد غير المتكافىء. وانطلاقاً من مبدأ تكافؤ الأكلاف مع البلدان المجاورة، عمد الوزير الجميل الى معالجة وضع السيراميك المستورد الى لبنان عبر آلية تسمح بها منظمة التجارة العالمية، وهذا الإنجاز أدى الى فتح باب المعالجات في بقية القطاعات الصناعية.

■ كيف تتظنون الى مستقبل الصناعة في السنوات المقبلة؟

– ان الجواب صعب في ظل الوضع السياسي القائم والذي يطغي بسلبياته على الوضع الاقتصادي عموماً ولكن لا بد لاجابة على سؤالكم بأن تراجع التاريخ لنرى مدى تعلق والتزام الصناعيين بدور القطاع وبالتضحيات الجمة التي قدموها على امل الوصول الى مرحلة جديدة تكون على مستوى آمالهم وقد اشرت الى ان النجاحات التي حققتها قطاعات صناعية عديدة وتسجيلها قصص نجاحات عالمية انما تؤكد على الدور الاساسي الذي يمكن ان تلعبه الصناعة في المستقبل، ولاشك ان معالجة بعض المشاكل الآنية وعلى رأسها قضية الاكلاف الاضافية انما تسمح بإطلاق سراح قطاعات عديدة، وبذلك تؤمن ازدهار اكبر عدد ممكن من المؤسسات. وقد اشار برنامج الوزير بإسهاب الى هذا الموضوع الذي يشكل معوقات آنية تعترض بعض المؤسسات وتجعلها ترزح تحت ضغوط غير مبررة بينما يمكن لها ان تكون في وضع مزدهر في ما لو عولجت تلك المعوقات. ومن هنا نرى ان صمود المؤسسات الصناعية

#### مبادرات خلاقة

■ بصفتمك رئيس نقابة أصحاب الصناعة الورقية والتغليف في لبنان، ما هو برنامج النقابة لسنة ٢٠٠٧؟

– نسعى من ضمن أولوياتنا الى رفع حجم الصادرات اللبنانية، إضافة الى التعاون الوثيق مع العاملين في القطاع ومجموعة ELCIM لإطلاق مبادرات تنسجم مع برنامج وزير الصناعة الراحل للمعالجات القطاعية. لذلك سوف نشارك في معرض في انكلترا بهدف رفع مستوى صادراتنا الى أوروبا، وذلك بعدما أظهرت الدراسات أن انكلترا سوق واعد للتصدير في قطاع التغليف، لا سيما أنها تستورد من خارج المجموعة الأوروبية.

كذلك سوف نطلق مبادرة تسمح بالتعرّف على الشاري في شكل دقيق يرسي قواعد التعاون بسرعة ويفتح مجالاً للتعرف الى مؤسسات عالمية. يبقى ان القطاع متعاون ومتماسك للدخول الى الشبكات العالمية، لا سيما أن الصناعات الورقية اللبنانية رائدة في المنطقة.

#### إنجازات الإتحاد العربي

■ ما هي أهم إنجازات الإتحاد العربي للصناعات الورقية والطباعة والتغليف لعام ٢٠٠٦؟ وما هي خططكم لعام ٢٠٠٧؟

– يضمّ الإتحاد العربي المؤسسات العريقة في القطاع في حوالي ١٥ دولة عربية. والهدف هو ربط الطاقات والإستفادة من الخبرات



## محمد الجمل - مجمع بشامون الصناعي - :

### المجمع يحل مشكلة المصانع التي تضررت من جراء الحرب بتقديم أبنية بديلة للصناعيين



مجمع بشامون الصناعي



تعودنا في مطلع كل سنة ان نسأل السيد محمد الجمل عن نشاطات مجمع بشامون الصناعي خلال السنة المنصرمة، وكان معه الحوار الذي نذكر بعض وقائعه:

#### العوامل المشجعة للصناعيين

■ ما هي العوامل التي تجذب الصناعيين الى مجمعكم؟  
- لقد شيدت أبنية مجمعنا على ارض مصنفة اصلا صناعية وصممت لتأوي معظم الفئات الصناعية. اذ ان رخص البناء التي حصلنا عليها قد لحظت شوارع بعرض ٢٠ مترا داخل المجمع الامر الذي يسمح بمرور الشاحنات والتريات بسهولة، ودخولها الى كل اقسام المجمع. كما جهزنا المجمع بمواقف لسيارات شاغليه وزوارهم، وعددها اكثر من ٥٠٠ موقف.

ان ارتفاع السقف في المجمع هو ٥,٥٠ مترا، الامر الذي يمكن الصناعيين من تركيب ماكنات ضخمة، وتخزين كميات كبيرة ضمن هذا الارتفاع. وقد جهزنا المجمع ببئر ارتوازي لخدمة كافة الصناعات وخصوصا التي تحتاج الى كميات كبيرة من المياه بما فيها المياه المكررة بطريقة (R.O.). اما الميزة الفريدة فهي تجهيز المجمع بشبكة مجاري صحية متصلة بالمرجور العام وهذا امر نادر في معظم المناطق الصناعية، ولدينا محطتان لتحويل الكهرباء، الامر الذي يمكن الصناعيين من الحصول على تيار كهربائي بأسعار مخفضة للصناعيين. اذ ان الحصول على رخصة صناعية هو الشرط الاساسي للحصول على تعرفه مخفضة من مؤسسة كهرباء لبنان، بالإضافة الى هذه الميزات الخاصة بالأبنية، فإن ادارة المجمع تساعد الراغبين بإشغال اقسام في المجمع بتقديم كافة المستندات المطلوبة للحصول على الرخص الصناعية، وتقديم المساعدة في تحضير دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع التي تحتاج الى تمويل طويل الاجل من المصارف بفوائد مدعومة.

#### لماذا مجمع بشامون الصناعي؟

■ ما هي الغاية من تشييد مجمع بشامون الصناعي؟  
- لقد شيدنا المجمع في منطقة قريبة من العاصمة لكي يتمكن الصناعيون الذين يقطنون بيروت الكبرى ان ينقلوا مصانعهم الواقعة ضمن المناطق السكنية، حيث ليس بإمكانهم الحصول على تراخيص صناعية، الى منطقة صناعية قريبة لمساكنهم، والتمتع بكل المزايا التي تقدمها المناطق الصناعية الواقعة في المناطق النائية، الامر الذي يوفر عليهم تكاليف النقل اليومي لهم ولموظفيهم ولبضائعهم، بالإضافة الى الوقت الذي يوفره قرب مجمعنا الى مساكنهم، وسهولة توزيع بضائعهم الى كافة المناطق اللبنانية، الامر الذي جذب أكثر من مئة مؤسسة صناعية وتجارية، تؤمن فرص عمل لأكثر من الف فني وعامل في مجمعنا.

المفاوضات خلال الشهر الاول من هذه السنة، وهذا امر جيد نظرا للظروف الاقتصادية الصعبة التي تمر بها البلاد. ومعظم هؤلاء هم من الصناعيين الذين تهدمت مصانعهم كليا او جزئيا.

#### تسهيلات عديدة

■ ما هي التسهيلات التي تقدمونها للصناعيين الراغبين في استثمار او شراء اقسام في مجمعكم؟  
- لقد دأبت ادارة المجمع منذ تأسيسه الى تقديم تسهيلات للراغبين في شراء او استثمار اقسام في المجمع نذكر منها:  
أ- التيسير المريح لعدة سنوات للراغبين في الشراء.  
ب- اما للمستأجرين، فإننا نعطيهم حق خيار شراء القسم الذي يشغلونه (OPTION) خلال مدة سنتين من مدة الإيجار، وحسم المبالغ التي دفعت كإيجارات من ثمن الشراء المتفق عليه مسبقا، اي ايجار تملكي.  
ج- ان تعاملنا مع عدة مصارف يسهل على المشتري ان يحصل على قروض صناعية لأجل طويلة بفوائد مدعومة من قبل مصرف لبنان، او بواسطة «مؤسسة كفالات».

#### منتجات المصانع

■ ما هي الاصناف التي تنتجها المعامل في مجمعكم، وما هي الاسواق التي تصرف من خلالها هذه الاصناف؟  
- يلاحظ الزائر لمجمعنا حركة ناشطة من خلال دخول وخروج الشاحنات والتريات التي تجلب المواد الاولية للمصانع، وتحمل البضائع المصنعة نذكر منها: القواب الحديدية لمعامل تصنيع خزانات البلاستيك الضخمة، وآلات تصنيعها، انتاج معامل البلاستيك من اكياس وخيم زراعية، المفروشات الخشبية على انواعها، الابواب الجرارة المعدنية، المعجنات والشيبس CHIPS المصنوع من البطاطا، الصابون، ومستحضرات التجميل، البويا والطرش، الاشغال الحديدية على انواعها، المواد الكيماوية، البيوت الجاهزة.

اما عن وجهة تصريف هذه البضائع، فنلاحظ ان لوحات الشاحنات التي تحمل هذه البضائع هي لبنانية للنقل الخارجي، وكويتية وسعودية واردنية وعراقية، مما يدل ان معظم هذه البضائع معدة للتصدير الى البلاد العربية. كما ان قسما منها يحمل ضمن حاويات وهي معدة للتصدير الى بلدان اخرى اوروبية واميركية.

■ ما ابرز ما تميزت به السنة الماضية من أنشطة في مجمع بشامون الصناعي؟  
- لقد شهد المجمع نشاطا متزايدا في الاشهر الاولى من السنة الماضية حتى شهر تموز، وقد توقف هذا النشاط خلال اشهر تموز وأب وايلول، ومن ثم نشط مجددا خلال شهري تشرين الاول والثاني بسبب الاضرار التي لحقت ببعض المعامل من جراء القصف الجوي خلال الحرب على لبنان، الامر الذي اجبر اصحاب المعامل المتهدمة كليا او جزئيا البحث عن ابنية بديلة لمتابعة اعمالهم، فكان مجمع بشامون الصناعي هو البديل البديهي لذلك، كما ان ادارة المجمع اتصلت بجمعية الصناعيين اللبنانيين، وقدمت لادارتها بيانا بالأبنية الجاهزة لبؤء المصانع المتضررة. كما أعلنت المسؤولين في وزارة الصناعة بذلك.

#### انتقلوا الى المجمع وياشروا الانتاج

■ ما هو صدق هذه المبادرة لدى الصناعيين؟  
- لقد كان لدعوتنا هذه صدق طيبا، اذ يادر عدد من الصناعيين وقام بزيارة المجمع لدراس امكانية نقل آلاتهم الى أبنيتنا، وقد قام عدد منهم فعليا بنقل مصانعهم، وياشروا الانتاج خلال اسابيع. وهناك فئة اخرى من الصناعيين والتجار الذين تضررت أبنيتهم جزئيا، والذين نقلوا محتويات هذه المعامل، وسوف يعودون الى أماكنهم الاساسية بعد الانتهاء من الترميم. كما ان بعض التجار والصناعيين قد نقلوا بضائعهم خلال اعمال القصف الى المجمع لانقاذها من الدمار الذي حل بجيرانهم، وهم ما زالوا في المجمع يخزنون قسما من الستوكات التي لديهم كصمام أمان اضافي في مكان آمن مثل مجمع بشامون الصناعي. وقد اختاروا مجمعنا لقربه من مثلث خلد، حيث بإمكانهم توجيه البضائع بسهولة الى الشمال، والجنوب والبقاع على الطرق الرئيسية.

#### تنويه بوزارة الصناعة

■ ما هي الصعوبات التي واجهها هؤلاء الصناعيون الذين رغبوا بنقل معاملهم الى مجمعكم لدى الدوائر المختصة؟  
- وفي هذه المناسبة اود ان اذنه بالتسهيلات التي قدمتها وزارة الصناعة لهؤلاء الصناعيين لتمكينهم من الحصول على الرخص الصناعية بسرعة.

■ ما هي رؤيتكم للمستقبل؟  
- لقد قام عدد كبير من الصناعيين بزيارة ابنية المجمع خلال الشهرين الماضيين، وهم يفاوضوننا على استثمار او شراء بعض الاقسام في المجمع، ونأمل ان ننهي

## حكم الإفلاس كيف يتم اعلانه وتطبيقه؟

# القاضي سهيل عبود: مطلوب تطوير نظامه ومسامره



الرئيس سهيل عبود

في ختام محاضرة قيّمة حول «أحكام الإفلاس بين النظرية والتطبيق» رأى المحاضر القاضي سهيل عبود، رئيس محكمة الاستئناف في بيروت والذي رأس محكمة الإفلاس لسنوات عدة ونظر في مئات دعاوى الإفلاس، اقترح تطوير نظام الإفلاس المطبق حالياً عن طريق تسهيل شروط قبول الصلح الوافي واعطاء رئيس محكمة الإفلاس صلاحيات تمكنه من التدخل لدراسة وضع المدين والاستقصاء عن وضعه المالي تمهيداً لاصدار الحكم. وما يقترحه الرئيس عبود يطالب به وكلاء التفليسة والمحامون الذين كانت لهم تجاربهم من خلال توكلهم في القضايا الإفلاسية.

### شروط اعلان الإفلاس

وهنا أبرز ما جاء في محاضرة الرئيس عبود التي قدمها في بيت المحامي:

حددت المادة ٤٨٩ تجارة الشروط الموضوعية لإعلان الإفلاس، فاعتبرت في حالة الإفلاس كل تاجر ينقطع عن دفع ديونه التجارية، وكل تاجر لا يدعم الثقة المالية به الإبوسائل يظهر بجلاء انها غير مشروعة. اذ يفترض لإعلان الإفلاس تحقق الشروط الموضوعية الآتية:

١- بثبوت الصفة التجارية للمطلوب اعلان افلاسه، باعتبار ان نظام الإفلاس في لبنان يطبق مبدئياً على التجار فقط.

٢- بثبوت توجب دين تجاري أكيد معين المقدار مستحق الاداء بذمته.

٣- بثبوت وجوده في حالة توقف عن الدفع.

١- يقدم طلب اعلان الإفلاس اما باستدعاء بيت في غرفة المذاكرة، مقدم من المدين بالذات، او من دائن او عدة دائنين في حالات العجلة، كما لو اقل المدين التاجر مخازنه وهرب - المادة ٤٩١ تجارة ٤٩٢.

واما بموجب استحضار مقدم من دائن او دائنين عدة يخصم فيه المطلوب اعلان افلاسه الذي يمهل ثلاثة ايام فقط للجواب - المادة ٤٩٢ تجارة -.

ويقبل تدخل أي دائن في الدعوى الواجب فصلها بوجه السرعة. ويعتبر تدخله أصلياً لاتبعياً، بحيث يمكنه الاستمرار في الدعوى ولو رجع المدعي الأصلي عنها.

٢- ان المحكمة الابتدائية التي يمارس التاجر ضمن نطاقها فعلياً تجارته بتاريخ تقديم الدعوى هي المختصة دون سواها لإعلان افلاسه - المادة ٤٩٠ تجارة -.

٣- يدفع عند تقديم دعوى اعلان الإفلاس رسم مقطوع بمقدار ٢٥ ألف ل.ل.

بالإضافة الى تأمين يبلغ ٥٠ ألف ل.ل. والى سلفة يحدد مقدارها رئيس محكمة الإفلاس - قانون الرسوم القضائية والمادة ٧ من أرقم ٨٣/٦٥.

٤- قبل اتمام التبادل، وعلى اثر تقديم الاستحضار يعين رئيس محكمة الإفلاس مساعداً قضائياً أو أكثر،

لاجراء تحقيق مالي وتجاري حول وضع المطلوب اعلان افلاسه.

٥ - يمكن وضع اشارة الدعوى في سجل المطلوب اعلان افلاسه التجاري متى تبدت جديتها.

كما يمكن حسب بعض الآراء وضع هذه الإشارة على صحائف عقارات المطلوب اعلان افلاسه، رغم ان هذه الدعوى لا تعتبر دعوى عقارية.

كما يجوز في حالة الضرورة، جلب موجودات المطلوب اعلان افلاسه او ختمها بالشمع الأحمر.

٦ - لا يجوز شطب دعوى اعلان الإفلاس لتعلقها بالانتظام العام، ولا مكان اعلان الإفلاس عفواً من قبل المحكمة.

٧ - يمكن بناء على طلب المدعي - طالب اعلان الإفلاس - الرجوع عن الدعوى أي التنازل عن المحاكمة ضمن الشروط المحددة في قانون أصول المحاكمات المدنية، وحينها يستعيد المدعي السلفة والتأمين من دون الرسم المقطوع.

ولكن لا يمكن الرجوع عن الحق لتعلق حق اعلان الإفلاس بالنظام العام.

٨ - ان القرار الصادر عن محكمة الإفلاس القاضي بتكليف المدعي عليه اتخاذ موقف من الدين - أي قرار اثبات الملاءة - هو قرار تمهيدي لا يقبل الاستئناف على حدة.

٩ - حكم اعلان الإفلاس معجل التنفيذ - المادة ٤٩٠ - تجارة - وله مفعول تجاه الكافة وذلك بعكس حكم رد دعوى اعلان الإفلاس. كما ان لحكم الإفلاس الصفة الإنشائية والإعلانية في أن يخضع لمعاملات اللصق والنشر بقصد سريان مهل الطعن.

١٠ - يقبل حكم الإفلاس الطعن اعتراضاً أحياناً واستئنافاً ضمن مهل مقصرة كما يقبل الطعن تمييزاً وإعادة المحكمة ضمن المهل العادية.

١١ - ان مهلة استئناف حكم الإفلاس هي ١٥ يوماً من تاريخ اتمام اجراءات النشر واللصق.

ويفترض تقديم الاستئناف تحت طائلة رده شكلاً بوجه الدائن وبوجه وكيل التفليسة في آن.

١٢ - ان فسخ حكم إعلان الإفلاس يؤدي الى اثناء

اجراءات الإفلاس واعادة الحال الى ما كانت عليه، واعتبار الإفلاس وكأنه لم يكن.

١٣ - إذا رد استدعاء طلب اعلان الإفلاس في غرفة المذاكرة فيعود لمن رفض طلبه استئناف قرار الرد مباشرة امام محكمة الاستئناف وليس بواسطة محكمة الإفلاس مصدره القرار المستأنف كما الوضع في القرارات الرجائية، وذلك تطبيقاً لخصوصية نظام الإفلاس واستقلاليتها.

ويمكن تقسيم مفاعيل الإفلاس الى مفاعيل متعلقة بشخص المفسل، ومفاعيل مرتبطة بموجوداته وبدائنيه.

### مفاعيل الإفلاس

في ما يعود الى شخص المفسل تنتج منذ صدور حكم الإفلاس المفاعيل الأساسية التالية:

١ - منع المفسل من السفر لحين انتهاء الإفلاس.

٢ - اسقاط المفسل من حقوقه السياسية التي لا يستعيدها الا عبر قرار صادر عن المحكمة.

أما لناحية مفاعيل الإفلاس بالنسبة الى موجودات المفسل فيمكن اختصارها بما يلي:

١ - ترفع يد المفسل عن التصرف بأمواله وادارتها منذ صدور حكم الإفلاس.

٢ - ان تطبيق مبدأ التخلي وكف اليد يحمل في طبياقته استثناءات، ان يبقى المفسل متمتعاً بحقوق (حق الطلاق - الزواج - البنوة).

٣ - امكان تطبيق قواعد بطلان فترة الريبة المنصوص عنها في المواد ٥٠٧ و ٥١١.

٤ - ان قرار المحكمة بتعيين او بعزل وكيل التفليسة لا يقبل المراجعة...

ان الصراحة العملية تدفعني الى اعتبار نظام الإفلاس المطبق بحاجة ملحّة الى تطوير يصوّب وذلك بتبني الاقتراحات الآتية:

١ - تسهيل شروط قبول الصلح الوافي من الإفلاس.

٢ - اعطاء رئيس محكمة الإفلاس صلاحيات تمكنه، بناء على طلب المدين او أي صاحب مصلحة، التدخل لدراسة وضع المدين والاستقصاء عن وضعه المالي تمهيداً لإصدار قرار.



# بيع ممتلكات بالمزاد العلني تسديداً لديون أصحابها

هذه لائحة جديدة وطويلة بأسماء المؤسسات والمدنيين للمصارف والمؤسسات التجارية والأفراد الذين حجزت ممتلكاتهم لتباع بالمزاد العلني تسديداً لديونهم. ويلاحظ ان قيمة الديون كبيرة جداً:

الاسم	القيمة بالدولار الأمريكي	الاسم	القيمة بالدولار الأمريكي	الاسم	القيمة بالدولار الأمريكي
نزار جرجي سمعان	١٤,٠٠٠	اليسون فرح وجورج سعاده	٢٥,٠٠٠	د. محمود قباني	٢٩٨,٠٠٠
جعفر محمود خليفة	٨١,٠٠٠	شركة شلالا اخوان	٨٠,٠٠٠	يحيى وعبد القادر عرقجي	٩٧,٠٠٠
نديم وعبد المجيد بونس	٢٥,٠٠٠	جمال عواضه	١٦,٠٠٠	معمل عدنان دوغان	١٦,٠٠٠
شركة دولسي للشوكولا	٦٠٠,٠٠٠	خالد نجار ورننا قطين	٩٩١,٠٠٠	فؤاد الداوق	٢٠٢,٠٠٠
(الياس التنوري وشركاه)		شركة المعادن الحديثة - موميكو		عوني ومريم وخضر وسمر وفكتوريا مطر	
شركة مستشفى الشرق الأوسط		٢,١٣٠,٧٦١,٤١٢ ل.ل.		٩٠٠,٠٠٠ (بدل التخمين)	
٥,١٧٦,٠٠٠ ل.ل. - ٥,٦٩,٠٠٠ دولار		٩٠,٠٠٠ دولار		١٠,٠٠٠	بلال حمدان
عاطف الاسمر ومرغريت منصور	١٦٢,٠٠٠	٦٢,٠٠٠	علي احمد العلي	٨٠,٠٠٠	محمود عيتاني
صلاح زغول	٨٠,٠٠٠	٦٦٧,٠٠٠	شركة الرامي للتجارة العامة	١٧٥,٠٠٠	توفيق كرم أبو رجيلي
مصطفى دروس	٥٠,٠٠٠	٥٠,٠٠٠	نبيل عارف حمزه	٨٥,٠٠٠	ماهر حميدان
نبيل محمد وهبي	١٢٣,٠٠٠	٦٣٠,٠٠٠	احمد داود منصور	١٥,٠٠٠	شكيب ومحمد الخطيب
رضى وهيثم بو سعيد	١٠٠,٠٠٠	٧٠٠,٠٠٠	محمد وسامي بيرقدار	١,٢٤٣,٠٠٠	سليم عساف الحداد
شركة الهادي لتجارة الورق	١٠٢,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	سليم رفيق حاطوم	١٤٢,٠٠٠	واتشه نباريان
تفليسة مؤسسة شرباتي للكلسات		٣٠٠,٠٠٠	شركة الحجر الفني التضامنية	٣٦,٠٠٠	داني سمير صليبا
٤٤٤,٠٠٠		١٢,٠٠٠	غبريال الياس الجليخ	١٠,٠٠٠	جورج اسعد عقيقي
٦٠,٠٠٠		١٢٠,٠٠٠	جوزف عزيز صقر	٤١,٠٠٠	جورج رؤوف خليفه
٦٥,٠٠٠		١٨٠,٠٠٠	شكري وجوزف وجورج بو خليل	٥٠,٠٠٠	جهاد وانطوان درويش
١٣٣,٠٠٠		٢٥٠,٠٠٠	شركة شقير تو	١٣٢,٠٠٠	بيار مخلوف زياده
٥٣,٠٠٠		٢٩,٠٠٠	احمد اشرف ميقاتي	٦٢٤,٠٠٠	شركة شقير للتجارة
جورج جوزف شهوان ونيينا طوني ندو		٢٥٨,٠٠٠	ورثة مراد عبده المصري	٣٢,٠٠٠	المحامي انطوان كعدي كعدي
٢١,٠٠٠		(بدل الطرح)		٣٠,٠٠٠	شربل وأنطونيوس ضو
٧١,٠٠٠		٤٥٠,٠٠٠	سليم الكس حنين	٢١٥,٠٠٠	فؤاد يوسف أبي غصن
١٥٦,٠٠٠		٧١,٠٠٠	طنوس جميل غالب	٣٠,٠٠٠	شفيق أبي سعد وايليان رزق
٣٣٥,٠٠٠		٤٠٢,٠٠٠	تفليسة قزحيا ضو	٢٣٠,٠٠٠	خليل وعادل سماحه
١٨,٠٠٠		٣٠٠,٠٠٠	نجيب وورثة محمد نجيب عزام	١٨,٠٠٠	شربل اسد محفوظ
٩٣,٠٠٠		١٦,٠٠٠	مرتضى الحمصي ورضا الداخ	٢٠,٠٠٠	جوزف ميشال جعجع
٢٦,٠٠٠		١,٦٦٠,٩٨٢	شركة AITCO	٢٢,٠٠٠	علي يوسف نجم
١٢,٠٠٠		٣٨,٠٠٠	عبد صالح وسمر الاكومي	٣٥,٠٠٠	عبدالله وهبه روماني
٣٥٠,٠٠٠		٩٦,٠٠٠	مجدي عسيان	٢٢٠,٠٠٠	علي عبدالله صوفان
٢٧٧,٠٠٠		٤٣٥,٠٠٠	دار غندور	١٨,٠٠٠	علي مظلوم
٨٥,٠٠٠		(قيمة الطرح)		٢٩,٠٠٠	سامي عبود وچلنار النمس
رستم ياسين	٤٨٦,٣٠ فرنكاً فرنسياً	١,٤٥١,٨٨	فادي سلامة وغندوره كساب	١٨٠,٠٠٠	ورثة عارف عدده
٣,٢٧٩,١٣٥ ليراً ايطالياً		(قيمة الطرح)		٥٠,٠٠٠	علي خالد شميطلي
١٥٩,٤٠٦,١٢٥ ليرة لبنانية		٢٥,٠٠٠	جان المكارى	٤٣٠,٠٠٠	فاطمه عبد الوهاب ودلال فرحات
١٩٦,٧٩٦,٢٦ دولاراً اميريكياً		٤١٢,٠٠٠	محمد عبد الهادي	٨٠٠,٠٠٠	عبدالله بادحمان
		١١,٠٠٠	مصطفى السوسي	١٥٠,٠٠٠	فاروق طباره
		١٦,٠٠٠	جميل الاحمر	١٢,٠٠٠	شارل صليبا
		٥١,٠٠٠	كمال فحص	١١,٠٠٠	انطوان سبع بشاره
		٤٣,٠٠٠	ورثة موسى محي الدين طباره	٨٥,٠٠٠	طوني اسد كرم
		١٠٠,٠٠٠	احمد الخير	٣٣٣,٠٠٠	سمير مجيد الخوري
		١٧٥,٠٠٠	جوزف عبيد وجوزف الجرمانى	٦٦٣,٠٠٠	نهاد أبو ياغي
		١٣٦,٠٠٠	فاروق طباره وعلي سعد	٤٨,٠٠٠	بشاره سربسق
		١٠٠,٠٠٠	فادي عزت صبح	٤٨٢,٠٠٠	انطوان وايلي وريين مركزل
		٥٥٠,٠٠٠	تفليسة محمد ادلبي	٢,٠٠٠,٠٠٠	شركة الخريف
		١,٠٠٠,٠٠٠	نهاد المصومعي	٦٨,٠٠٠	ابراهيم التنوري والياس صليبا
				١٥٠,٠٠٠	جان وروميو يمين

## تصويب

جاءنا من السيد ميلاد جريس عبدالله انه ليس ميلاد عبدالله الذي ورد اسمه في صفحة ٥٤ العدد رقم ٢١ تحت عنوان «ممتلكات ومؤسسات للبيع بالمزاد» تسديداً لديون أصحابها، فاقتضى التصويب.

## «لطش» ٢٠٠ مليون ليرة من النقابة وقامر بها وتعهد بإعادتها من راتبه إذا أعادوه الى عمله!

مركز عمله على أساس انه متوجه الى المصرف على دراجته النارية بقسم منها أيضاً تسديداً للديون المترتبة لذويه، والقسم الآخر صرفه على لعب القمار والملذات، ليقيم خلصة بنهاية يوم الاثنين، على إيداع الدراجة النارية أمام مدخل مبنى النقابة تاركاً في صندوقها، الشيكات التي بحوزته باستثناء أربعة شيكات عائدة لموظفي الصندوق. ومن ثم ومن مخبئه اتصل في اليوم التالي بموظفة الاستعلامات ليعلمها بمكان وجود الشيكات في صندوق الدراجة، لإعلام مسؤولي النقابة بأمرها واستلامها. وعلى الأثر تقدمت نقابة الصبالة بالشكوى الراهنة، حيث تم على الأثر، توقيف المدعى عليه، وضبط بحوزته، شيكان من الشيكات الأربعة التي استبقاها معه، والعائدة لموظفي النقابة، وبالتحقيق معه اعترف بإقدامه على التصرف بالأموال المسلمة اليه امانة وأضاف انه لم يبق بحوزته، أي مبلغ من هذه المبالغ كونه تصرف بها، وفقاً لحاجته لها، وأعاد ما هو ليس بحاجة له وانه مستعد لإعادة المبالغ التي اختلسها عن طريق عمله مجدداً في النقابة دون أي أجر في حال موافقة النقابة على ذلك.

حيث تبين من مجمل الوقائع والادلة المعروضة بأن المدعى عليه انطوان، وهو موظف منذ خمسة عشر عاماً، قد استلم من أمين صندوق النقابة مبلغاً مالياً، نقداً وشيكات بالعملة الوطنية وبال دولار الأميركي بغية ايداعها في الحساب المفتوح لدى احد المصارف العاملة في لبنان، من قبل النقابة لحساب صندوق التقاعد النقابي، لكنه احتفظ بالمبالغ المسلمة اليه، وتوارى عن الأنظار حيث تصرف بهذه المبالغ المناط به أمر ايداعها.

وحيث ان فعله على النحو المبين، يؤلف الجنحة المنصوص عنها في المادة ٦٧٢ / ٦٧١ عقوبات.

لذلك،

تقرر وفقاً لمطالعة النيابة العامة

أولاً: الظن بالمدعى عليه انطوان بالجنحة المنصوص عنها في المواد ٦٧٢ / ٦٧١ عقوبات.

ثانياً: تضمنيه الرسوم والنقبات.

صدر قرار ظني بحق موظف في إحدى النقابات الحرة ادعى عليه بجرم إساءة الامانة . ويستنتج من نص القرار وجود اهمال وعدم رقابة فعالة من قبل المسؤولين عنه .

وهنا نص القرار:

(١) تبين ان المدعى عليه انطوان مناط به نقل الاموال العائدة للمدعية، وايداعها في المصارف التي تتعامل معها، نقداً كانت ام شيكات وتسلم المحاسبة ايصالات الإيداع، بعد ايداع الاموال في المصرف الذي حدد له من قبل المحاسبة، وفي غضون ذلك كان المدعى عليه مديناً بمبالغ مالية، تراكت عليه من جراء ادمانه على لعب القمار وخارجه، فانهاالت عليه في الأونة الأخيرة المطالبات بتسديد ما يترتب عليه من مبالغ وكالعادة وفي سياق ما هو مناط به في وظيفته سلمه أمين الصندوق في النقابة يوم الجمعة في ٢٧/١٠/٢٠٠٦ مبلغ سبعين مليون ليرة لبنانية نقداً بغية ايداعه لحساب صندوق التقاعد في احد البنوك، وبسبب تأخره بالانطلاق والتوجه نحو المصرف، عاد أمين الصندوق وسلمه أيضاً مبلغاً إضافياً بعد حوالي نصف ساعة بقيمة خمسة وستين مليون ليرة لبنانية نقداً بغية ايداعه مع المبلغ الأول في ذات فرع المصرف لحساب المدعية، فاحتفظ المدعى عليه بهذه المبالغ دون ان يتوجه الى المصرف لإيداعها ودون ان يحرك ساكناً بالنسبة لإيصالات الإيداع. وصادف انه كان اليوم التالي يوم السبت عطلة نهائية الأسبوع، عاد المدعى عليه الى عمله صباح الاثنين في ٣٠/١٠/٢٠٠٦ فسلمه أمين الصندوق مجدداً مبلغ عشرين الف دولار أميركي نقداً، لإيداعها في المصرف ومبلغاً بقيمة ثلاثة آلاف دولار أميركي مسحوبة على احد المصارف وشيكات اخرى بقيمة ستة وثمانين مليون وتسعمائة واثنين وخمسين ألفاً وتسعمائة وست عشرة ليرة لبنانية فضلاً عن شيكات عائدة لموظفي صندوق التقاعد بقيمة ثمانية وثلاثين مليون ليرة، وذكره بوجود تسليمه ايصالات الإيداع العائدة للمبالغ السابقة منذراً أمام أمين الصندوق انه سيحضر هذه الإيصالات مع ايصالات الإيداع التي يستلمها بتاريخ هذا اليوم، لكن المدعى عليه غادر



**Josemar**

YOUSSEF C. EL KAH  
CLEARING - SHIPPING & FORWARDING  
C.R. 42167 BEIRUT

**Accepting Vehicles, Heavy Rolling Machineries, FCL / LCL Containers and General Cargo on Ro-Ro and Conventional Vessels from World Wide to Lebanon & vice-versa**

**General Agents in Lebanon for  
Worldwide Integrated Logistics**

Air Freight · Ground Services · Ocean Services FCL and LCL  
Customs Brokerage · Automobile Logistics · Information Services and Tracking  
Warehousing and Packaging · Cargo Insurance  
From U.S.A. to Lebanon and vice-versa  
6304 NW 97 AVE, Miami, FL 33178, TEL (305) 594 9577, FAX (305) 594 9449  
info@wilshipping.com - www.wilshipping.com

**For booking and further information please contact:**

**Josemar (Youssef El-Kahi)**

Charles Helou Avenue, Modawar, Kokajian Bldg., 4<sup>th</sup> Floor  
P.O.Box 175580 (Mar Michael), Beirut, Lebanon  
Tel : (961) 01 442712 / 445310 / 447310  
Fax: (961) 01 585615  
E-mail: josemar@josemar.com • josemar@sodetel.net.lb  
Web page: www.josemar.com

**General European Agents**

Blue Fleet Management Co. Ltd  
98 Doiranis street  
176 72 Athens, Greece  
Tel : (302) 210 957 15 95  
Fax: (302) 210 957 17 95  
e-mail: bfm@otenet.gr



# الشيكات المترجعة

ننشر في ما يلي لائحة بأسماء الأشخاص الذين وردت أسماؤهم في سجلات النيابة العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم خلال شهر نيسان ٢٠٠٦. ان ارتجاع الشيك لا يعني بالمطلق عدم وجود مؤونة، فقد يكون هناك اشكال فني او حقوقي تسبب بارتجاع الشيك، لذلك نعلم اصحاب الشأن بأننا على استعداد لنشر اي ايضاح او تصحيح يكون متطابقا مع الواقع.

## بيروت

- فؤاد مراد على الياس جرجي فاضل وجوزف مخول
- كمال صفيير على امين ووائل ترنني ونقولا لوقا
- علي رامز فقيه على حسين عباس يونس
- طارق مراد على محمد صولنجي
- حسين السيد على فضل محمد ابو علي ورمضان عميرات
- شركة هايكوغلاس على غارو طوكوجيان
- اسامه المعوش على رشيد سليم محروم
- عبد الرحمن رضا على راني مروان بندقجي
- المحامية ديالا العجوز على احمد حجازي
- ابراهيم السباعي على د. علي ابراهيم
- زاهره عمرو على محمد حسن مصطفى
- زينات عمرو على محمد حسن مصطفى
- محمد نور الدين مصباح غزاوي على عماد غنيم
- مروه يقظان على بهيج بكداش
- فؤاد مراد على حسن احمد خليل
- شركة دوم تك على جوزف نديم
- ابراهيم السباعي على نهاد بوهدير
- بول مارون على جورج فتح الله
- محمد بكري على دولي رشان وجيلين الصميلي قتال
- دوري شاتيل على عبداللطيف محمد المالح
- غسان السعيد على جورج مجاعص
- حسن حمدان على بهيج الحويك
- انتشيه دبشجكنيان على حسين سليمان
- انطونيو الجيتاني على ميشلين الياس غانم
- جهاد مأمون نقي الدين على عبد الرحمن شبارو
- الياس هاجيان على حسن محمد صعب وغسان الطويل
- ماهر عضاضه على زياد روفائل واحمد عيتاني
- سامي العليوي على وليد مرعي الحسين وخالد سليمان شحاده
- بول ابي خليل على لورانس جورجيان وواهي عفرجيان
- يونس شبو على توفيق محمد حميه
- اوهانس بيجه ميان على حسن عبود وشفيق شيل خوري وسهام خوري
- نجيب سرحال على اسعد المر
- طعان العنان على شركة سنام ومصطفى سعيد
- فؤاد مراد على ايمان علامه
- خضر سجعان على ايهاب حلاق

- يامن نذير شيخ علي على محمد خضر سامي بيضون
- وليد شريف وهبه على سمير عدنان دمج ورامي خالد الميعاري
- ايهاب الداوق على بشير الداوق
- علي حسين زعيتير على أميمه احمد مرجي
- سهام هرموش على جان ميشال فرح
- احمد موسى عباس على طلال حسن الحصري
- طعان العنان على هاني الشعار وجان كلود صليبيا
- ربيع نمر على حسن برجايوي وعماد غلوس
- محمد خضر مكايوي على باسكال حلمي كالوت
- ندى موسى الخوري حنا على هيثم محمود مرعي وعبدو سليم نعيم
- وليد شريف وهبه على علي احمد خليفة وزهير الساعاتي
- ماهر عضاضه على خالد وعبد الحفيظ حاسبيني
- عبدالله عبدالله على سامر وهبي
- سعدون حماده على وائل سليمان ابراهيم
- جان سليم تامر يوسف على هيثم محمود مرعي وعبدو سليم نعيم
- همام فايز الحلاني على صابر حسن حامد
- محمد قليلات على سعيد زكي فواز
- منيب قببسي على ايهاب مصطفى حلاق وسامي احمد ديماسي
- ايلي رزق لبكي على ربيع فؤاد عبد الملك
- شركة ستاف ممثلة بأدي عبود على بيار فيليب انجا
- حمزه اسكندر على كفاح غصن
- ديب الهبر على بلال محمود عيتاني
- غسان الطويل على حسن محمد صعب
- ربيع محي الدين غلابيني على توفيق عزت بسوط
- اكرم عيد على حسن عساف
- امين غلابيني على شركة كراون نور وعلي دجاني
- سابا شهيد بركات على زينه طانيوس حنا الغفالي وفهد سليم قويس
- انطوان طوق على سلمى حنا صباغ
- فادي عقل على سعاده يوسف الخطيب وجهاد حسين جزيني
- مازن البزري على سيمون طباع
- شركة الندى على ريمون الياس حداد
- موفق الحجار على مقدم سهراب داود الاميري
- وسام حسين عيسى على ياسين محمد عالج

- هيثم سردوك على نادر نمر الحاج ومايا ابو حيدر
- محمد ابو قاسم على محمد بدر ومحمد حسن صفوان
- محمد ابو قاسم على خليل حلاق وعبد الغني ترنني ووائل ترنني
- مصطفى جوني على راني بندقجي
- احمد تويلاي على علي مسلم وحيد
- علي احمد منصور على هشام حريري
- محمد كامل شريف المصري على حسن بيطار
- علي الحسيني على طلال محمد الطيش
- فادي اسكندر تارود على ايمان علامه وبيار يوسف عطاالله
- علي العنان على عماد عمار وسحر سامي زيدان
- شركة امين عور للمأكولات على احمد محمد حمزه
- محمد بكري على محمد حسن مصطفى وطارق شقير
- الشركة الاصلية لتوزيع الغاز على عمار محمد سالم
- سامر البقاعي على يوسف احمد عيساوي
- زهراب دمرجيان على فهد سليم قديس
- عماد الخطيب على حسن كيال وسمير الحوت
- عباس ركين على شركة غلوبال كلين اندوستري
- شركة جنرال ترانسپورتيشن سرفيسز جي.تي.اس على ليلى جدع
- عصام عبود كسرواني على طوني شار وبلال محمود عيتاني
- اسوره محمد زعيتير على وسام خليل يوسف
- يغيلا لاباشيان على فيصل وهيب المخول واصادور بردانيان
- ناصر الصوص على جورج الجمال
- فادي الخوري على جورج عازار
- كمال صفيير على تالين دارتانيان ونقولا لوقا
- نبيل بطوط على راشد كمال محوت
- علي العنان على هيثم عواضه
- حسن شيباني على محمد كنج وروندا داوود
- اباد حسن قطايا على حسان علوان
- عبد القادر فنج على سعدي هشام الحكيم
- شربل حنينه على ليلى منصور جدع
- انطوان مكرزل على فادي فريز السبيعي
- الرائد حسين عبدالله على حسان احمد خليل وزهور مصطفى حايك
- هيثم سردوك على مايا بو حيدر
- جبران طنوس على جان تلج وفكتور ديب

- طعان العنان على هاني الشعار وروفائل روفائل
- ساميه محمد على خليل شحرور
- محمود مراد على جون كلود صليبيا وهاني الشعار
- اسعد صفيير على باسكال حيدر
- حسان فرحات على عماد كنعان
- يوسف كسرواني على طانيوس شار وبلال محمود عيتاني

## بعيدا

- طوني مخلوف على محمد سعيد خصوان وطوني شار
- ناصيف يوسف مسلم على روبير خليل كوسا
- بيار بطرس على انطوان جاك آهو
- جوزف قضيب على اندره فواز جعجع ومجيد حنا
- زياد خنيصر على جان جوزف فرح
- شركة الماسة على ناجي عبد الساتر
- علي العنان على داني انطوان حرب
- طانيوس الهراوي على نجيب ديب كفوري
- جورج ملعب على مارون مسعد وعبدالله غسان حداد
- جوزف شكور على روبير خليل الكوسا
- محسن طالب على حسين خضر عبيد
- علي أيوب على ماجد امين سويدان
- غسان بسام على محمد لطفي يتيم وغدير محمد يتيم

- فادي صعب على يوسف حسين موسى ومأمون نديم فخر الدين
- سامر ابو اللبن على عماد الدين الخيري
- خالد خياط على جوزف ابو خليل
- شفيق جمال الدين على فادي حبيب كفوري
- حسونة عمار على ايلى مارون الخوري
- ريما نسيب حسن على حسين مجيد بو مطر
- سهيل غزاوي على طلال الطيش
- ميشال عساف على جهاد وسليم ابو شبكة
- شارل حكيم على مارون ميلان ابو خليل
- بولس كفوري على داني انطوان حرب وسامي عبد المسيح
- فؤاد القاضي على محمد احمد علوش
- شربل عزيز على جورج سليم انطونيوس ومادلين اينار الهراوي
- شركة التسليف المالي على فرج الله الخوري
- شركة كفرباء لبنان على خالد محمد عمار
- ايلى عواد على مارون مسعد
- حنا جعجع على ليلى ابو زيد
- جان سلامة على عاطف ايليا مراد
- يوسف رياشي على كميل عزيز عبود
- ادوار صعب على ادوار بو ناصيف
- شركة اصول على ملحم محمد رعد

## صيदा

- مهدي محمد الحاج حسن على خالد محمد الشريف
- ايمان محمد ميداني على متري حنا حلاج
- ميشال جرمانى على سميرة علي يونس
- كامل عسييران على محمد خليل بهلول
- ناجي خليل حلال على رفعت ابراهيم دياب
- عفيف احمد كعوش على محمود علي الهسي وعامر سعيد كعوش
- علي حسين ايوب على سليم محمد مصرية

## زحلة

- وسام طراد على علي محمد ناصر الدين
- رشيد مسلم على رفيق ابراهيم الصياح
- ايلى الزمار على محمود حسن طليس
- عدنان شغري على يوسف حسين موسى
- ريمون ابو مسلم على ريما بطرس ابو ملهه
- محمد جعفر على عبدالله ابو حمدان
- جوزف بروهو على زياد ميشال خزاقه
- ايلى سلامة على نقولا فريد سكاف وايلى يوسف سماحة
- آدمون جريصاتي على عبد الكريم الصميلي
- ومحمد الصميلي
- علي ابراهيم السيد على حسن يونس ابراهيم

**ACT Holding S.A.**

Automation & Computer Technologies

**Iras** Middle East s.a.l

**ArabiaGIS**

**DIGITAL FILE sarl** archiving solutions and services

**IntraTECH** s.a.r.l

**WEBSEARV** the web starts here

*Staying Ahead*

## التشريعات أجمعت على حق المتهم في أن يحظى بمدة معقولة في المحاكمة

## ثبوت المدة غير المعقولة يعيب الدعوى ويفقد المدعى عليه بناء دفاع فعال

في خلاف الحالات المبينة أعلاه.

ورأي القاضي LAMER هذا مستوحى من نص البند ب من المادة ١١ من ميثاق حقوق الإنسان والغايات التي تهدف الى تحقيقها ضماناً حق المتهم في المحاكمة خلال مدة معقولة، وعليه،

يشكل الإتهام بداية احتساب مدى معقولية مدة الإجراءات حيث يسري من بدء المساس بحرية الشخص وأمنه.

وبضغط مما تقدم،

ظهر هذا الاتجاه في قرار معاصر للمحكمة العليا الكندية: «... ينبغي ألا يتحدد ل نطاق تطبيق مفهوم «متهم» بمرحلة خاصة من مراحل الإجراءات» وهذا يعني بأنه يشمل المراحل السابقة واللاحقة على صدور الإتهام.

ومما يعزز ما تقدم ما نراه في الأحكام المتواصلة للمحكمة الأوروبية لحقوق الإنسان المبينة على أحكام الفقرة (١) من

المادة السادسة من الإتفاقية الأوروبية لحقوق الإنسان:

«... المدة المعقولة في المواد الجنائية تبدأ من الوقت الذي يصبح فيه الشخص متهماً»، وقد يتحقق ذلك بالقبض عليه، أو اتهامه صراحة، أو من تاريخ بدء إجراءات التحقيق. L'ouverture des enquêtes préliminaires. وفيما ذهبت مجموعة القوانين الإنكليزية الى تبني عقوبة وقف الإجراءات وربما حتى إسقاط التهم، اكتفت مجموعة القوانين الفرنسية بما فيه المحكمة الأوروبية لحقوق الإنسان بالقضاء بالتعويض المناسب عن المتهم، مما أصابه من جراء نكول القضاء في حقه بمحاكمته خلال مدة معقولة.

والملفت ان القضاء الأميركي قد ذهب أكثر بعداً حين اتخذت المحكمة الفيديريالية العليا قراراً منطوياً، على ان الجزء الوحيد المناسب لمخالفة الحق في المحاكمة السريعة هو إسقاط قرار الإتهام، ويقصد به إلغاء قرار الإتهام الذي كان أساساً لاتصال المحكمة بالدعوى الجنائية. وذلك على حد قول الدكتور فتحة محمد قوراري أستاذ القانون الجنائي المساعد في كلية القانون، جامعة الشارقة دولة الإمارات العربية المتحدة،

وما جاء في:

"U.S. Baker V. Wingo 407 u.s 514, 1972 sturn Ru. united states, 412 u.s. 434 - 1973 et u.s.v. simmons 786 f 2d 479, 1986

ولا تقضي به الدعوى إلا إذا كان نهائياً فلا يحول دون صدور قرار اتهام عن الوقائع ذاتها ومباشرة القضية من جديد وفق ما جاء في مؤلف الدكتور محمد غنام حول «حق المتهم في محاكمة سريعة دار النهضة العربية ٢٠٠٣ ص. ١٣٧».

ودعونا نعترف، بأن موقف المحكمة الفيديريالية العليا هو قرار - مبدأ تبين مع الوقت على انه موقف ثابت ومستقر وقد ارتقى الى مرتبة المقولة القضائية اللازمة أبداً، رغم عدم تقنينه سواء سابقاً أو لاحقاً بموجب نص، سواء في ميثاق حقوق الإنسان الكندي أو في الدستور الأميركي، فهو احد نتاجات القضاء الإنسانية المؤلفة ابتكاراً في عالم الحقوق الإنسانية، إذ «لعله يجد سنده في ان ثبوت المدة غير المعقولة للمحاكمة يعيب الدعوى بكاملها مما يفقد الجهة التي تتصل بها اختصاصها بشأنها فضلاً عن ان المتهم يجد نفسه عاجزاً عن بناء دفاع كامل وفعال بسبب ضياع معالم الجريمة وأدلتها بفعل امتداد أجل الإجراءات الناجم عن إخلال الدولة بالتزامها في إجراء المحاكمة خلال مدة معقولة»، وفق قول الدكتور قوراري الأئفة الذكر.

وعليه،

فإن أمنيائنا متجهة الى جميع الدول التي ما زالت تشريعاتها تفتقر الى حق المتهم في محاكمة بمدة معقولة.



اعداد المحامي مصطفى قردان

● غالباً ما نشكو جميعاً من طول أمد التحقيقات والمحاكمات للمتهمين، أو ليس من حق المتهم أن يحظى بمدة معقولة في المحاكمة؟ وهل لهذا الحق من أساس في التشريعات خصوصاً الغربية منها!؟

● نعم، ان لهذا الحق أساساً في عديد من التشريعات خصوصاً الغربية منها، لكن ولادته الأولى كانت حقيقة في النظام الإنكليزي سكسوني، ففي سنة ١٢١٥ أصدر ملك إنكلترا جون وثيقة العهد الاعظم الماغنا كارتا MAGNCA CARTA المنطوية في مادتها الأربعين على التزام الملك عدم تأخير الحق DROIT أو العدالة JUSTICE، وبعد حوالي عشر سنوات خلف الملك هنري الثالث والده الملك جون متبنياً الحق ذاته في الوثيقة التي أصدرها باسمه، على النحو الذي انطوت عليه المادة الثانية من الفصل التاسع والعشرين من تلك الوثيقة:

ان «العدالة أو الحق لا يباع ولا يمنع ولا يؤخر عن الأفراد».

وللدلالة على مدى جدية هذا الالتزام وعمق الإيمان فيه تضمنت الوثيقة عقوبة بحق حجز ممتلكات الملك في حال النكول فيه.

وفي عام ١٦٩٧ أفردها لهذا الحق المبدأ مجموعة نصوص في القانون الصادر عن ملك المملكة المتحدة تشارلز الثاني الذي عرف باسم L'habeas Corpus act، حيث انطوى على حظر تقييد حرية الأفراد واحتجازهم لمدة طويلة قبل المحاكمة، وضرورة تقديمهم للتحقيق والمحاكمة خلال مدة معينة من تاريخ توقيفهم. فمرتكب الجريمة البسيطة ولا مبرر للقبض عليه يترك بكفالة SOUS CAUTION، أما إذا كانت الجريمة جسيمة فلا يطلق سراح مرتكبها الموقوف، إلا ان له الحق في الحصول على محاكمة سريعة بمقدار ما تسمح بها الظروف المحيطة بالقضية.

"Mills.C.la Reine (1986) IR.C.S.863,date le 26/06/1986 p.41".

وهكذا، مرحلة بعد مرحلة، انتشر هذا المبدأ في التشريعات والعهود والمواثيق ذات الأصول الإنكليزية الأمريكية، لتحتل في التعديل السادس للدستور الأميركي SIXTH AMENDMENT نصاً واضحاً: «في كل الدعاوى الجنائية يتمتع المتهم بحق المحاكمة السريعة والعلنية» Jugement Expeditif et Public، اذ عن هذا النص أصدر الكونغرس الأميركي سنة ١٩٧٤ قانون المحاكمة السريعة The Speedy Trial act. حيث حدد للدعوى الجنائية الفدرالية المدة الواقعة بين الإيقاف والمحاكمة بمئة يوم، وعدم جواز التوقيف لأكثر من تسعين يوماً.

V.Ho Ward. The speed trial act and separation of power har vard review JUNE 1978, Volume 91 issue 8, p 1925.

ولا بد من التوضيح بأن كلمة «المحاكمة» التي ينبغي ان تتم فيها مدة الإجراءات المعقولة هي تلك التي تمتد بدءاً من توجيه الإتهام حتى صدور الحكم النهائي، وذلك تمثيلاً مع ما سبق ان اعتمده المحكمة الأوروبية لحقوق الإنسان في حكم WEM HOFF، حين انطوى ذلك الحكم في حيثيته الأساسية على الفقرة الثالثة من المادة الخامسة من الإتفاقية الأوروبية لحماية حقوق الإنسان والحريات الأساسية، «شخص موقوف أو محتجز.. يتمتع بحق محاكمته خلال مدة معقولة أو يفرج عنه خلال مدة الإجراءات، أو تلك الاحكام المتعلقة بالمدة المعقولة فإنها تكون سارية على كامل المحاكمة وليس بدايتها فقط، وذلك طبقاً لما جاء في القرار الصادر في دعوى WEM HOFF تاريخ ٢٧ حزيران ١٩٦٨ SERIE A رقم ٧ صفحة ٢٣».

وقد خلص القاضي الكندي LAMER في قضية MILLS.C.LA REINE الى القول بأنه لتحديد مفهوم المتهم ينبغي اعتماد جميع الوسائل التي تحمل الملاحق على المثول أمام العدالة، الأمر الذي يكشف هذا الإجراء بعداً مادياً لاشكياً وعليه، فإن تبليغ قرار الإتهام أو تنفيذ أمر بالضبط أو الإحضار استناداً الى إعلان التهمة، أو التكليف الملاحق المثول لدى المحقق بصفته متهماً وإن أفرج عنه لاحقاً، أو القبض على الشخص



## افلاسات جديدة

صدرت في الشهرين الماضيين الأحكام الافلاسية القليلة التالية:

### في بيروت

● اعلنت محكمة الافلاس في بيروت برئاسة القاضي فادي الياس وعضوية القاضيين غسان باسيل وساندرامه المهتار، في ١١/١٢/٢٠٠٦ إشهار افلاس شركة تيلي سونيك والسيد راشد كمال يموت، وحددت تاريخ توقفها عن الدفع في ١١/٦/٢٠٠٥، وعينت المحامية صونيا الروس وكيلة للتفليسة.

● كما اعلنت في ١١/١٢/٢٠٠٦، شهر افلاس شركة انترنال ش.م.م. وحددت تاريخ توقفها عن الدفع في ١١/٦/٢٠٠٥. وعينت المحامي جاك زوين وكيلاً للتفليسة.

### في جبل لبنان:

● أعلنت محكمة الإفلاس في جبل لبنان برئاسة القاضي بسام مولوي وعضوية كل من القاضيين جميل عون وفرح حاطوم في ١٣/١١/٢٠٠٦، شهر إفلاس كل من شركة غرافيك آر تيس سنتر (شركة تضامن) وهاروتيون كريكور اراكليان وفاولي واوهانس وسركيس هاروتيون اراكليان وحددت بداية توقفهم عن الدفع في ١٣/٥/٢٠٠٥. وعينت المحامي جوزف كلاس وكيلاً للتفليسة.

● أعلنت محكمة الإفلاس في جبل لبنان برئاسة القاضي بسام مولوي وعضوية القاضيتين فرح حاطوم وجيهان عون، في ١٣/١٢/٢٠٠٦، شهر إفلاس شركة بريما راغاتزا ش.م.ل. وحددت تاريخ توقفها عن الدفع في ١٣/٦/٢٠٠٥. وعينت المحامي مفيد أبي حنا وكيلاً للتفليسة.

### في الجنوب:

● أعلنت المحكمة الابتدائية المدنية في الجنوب الناطرة في قضايا الافلاس في ٧/١١/٢٠٠٦، شهر افلاس كل من حسين ومروان حسين شاهين وتحديد بداية توقفهم عن الدفع في ٧/٥/٢٠٠٥. وقد عينت عضو المحكمة القاضي نجاة أبو شقرا قاضياً مشرفاً على التفليسة والمحامي اسامة أبو ظهر وكيلاً للتفليسة.

● اعلنت المحكمة في ١٦/١١/٢٠٠٦ افلاس مصطفى عيطور، وحددت تاريخ توقفه عن الدفع في ١٦/٥/٢٠٠٦. وعينت عضو المحكمة القاضي نجاة أبو شقرا قاضياً مشرفاً، والمحامي سمير فياض وكيلاً للتفليسة.

## مطلوب مراسلون ومندوبون لمجلة البيان الاقتصادية

بعد تزايد انتشار «البيان الاقتصادية» في البلدان العربية كافة، قررت ادارتها زيادة عدد مراسليها وكلاء اعلاناتها. فيرجى ممن لديه الخبرة ويجد في نفسه الكفاءة والقدرة على القيام بمهام مراسل او وكيل اعلاني ان يكتب لنا على العنوان التالي:

مجلة البيان الاقتصادية ص.ب. ١١/١٥١٠

بيروت - لبنان

او عبر البريد الالكتروني: E-mail:info@albayanmagazine.com

عناية المدير العام

ملاحظة: يرجى ارفاق الرسالة بتعريف عن المرسل.

## حل وشطب شركات

تم خلال الشهر الماضي حل وشطب الشركات التالية بناء لطلب اصحابها:

### احد المسؤولين عنها

جوزف كناكري  
د. جو عيسى الخوري  
د. جو عيسى الخوري  
غنى عرقجي

د. ادوار سعد

رزق رزق

رزق رزق

ايلى شبلي

صامونيل راكوبيان

ماهر القاطرجي

وسيم الطويل

ليلى نصر الدين

رجائي الصفدي

---

حسن نصار

---

فادي عيتاني

ياسمين الحيدري

انطوان أبو الروس

انطوان أبو الروس

وليد شقير

---

فادي أبو جوده

-

حليم فياض

علي البنا

نقولا شديد

نادر مصطفى اسعد

-

-

الشيخة فاديا السالم الصباح

هالة قبلا

رندا عبد النور

-

-

### اسم الشركة

علايلي غروب

شركة فون فو انتربرايز

قيد التاجر محمد حنينه

شركة دار الاستشاري

شركة بياج

شركة وستديل ش.م.ل.

شركة غولف انترستيت

شركة قرطوبون للأعمال العقارية

الشركة العامة لمشاريع قرطون العقارية

الشركة المركزية للتأمين

شركة مختبرات سانت مارك

شركة مصطفى ووجيه القاطرجي

شركة الطويل العقارية

شركة كونفور تابل

شركة برودي

قيد التاجر نبيله موسى سعد

شركة دي اند بي (اوف شور)

شركة نصار وشركاه

شركة توتال فينا الف غاز (مكتب تمثيل)

ريشار مومبايار

شركة بلاستي فوم عيتاني للصناعة والتجارة

شركة كوسمو مود

شركة بوكستر هولدينغ

شركة بي ام يو ال ش.م.ل.

شركة كاربوسيرام ش.م.ل.

شركة فارما كينغ ش.م.ل.

شركة بام ش.م.م.

شركة بيوفيدر

الشركة اللبنانية الدولية للتعمير والتجارة

شركة اديب وسلوى ش.م.م.

شركة بيادي (اوف شور)

شركة اونيفند (اوف شور)

شركة امبليتود (ايفنت مايكرز)

ستاندراد انقسمنت (هولدينغ)

شركة توزيع الاصناف الرجالية (سودام)

شركة مجموعة البيان ش.م.ل. (هولدينغ)

شركة اوريون بي كاي

شركة نيسا هولدينغ

شركة ستاركو للتجارة

شركة فؤاد جريصاتي وشركاه

## تمنيات أسرة «البيان الاقتصادية» لقرائها الكرام

### في العام الجديد

تلقت اسرة تحرير البيان عشرات رسائل المعايدة من قرائها الكرام وجميعهم سجلوا تقديرهم لتزايد انتشار «البيان الاقتصادية» في انحاء العالم متمنين دوام التطور والازدهار. والبيان الاقتصادية اذ تشكر قراءها على معايداتهم وتمنياتهم، تمنى لهم بدورها سنة سلام وأمان مليئة بالصحة والعافية والنجاح.

## حوار مع أفضل حاكم مصرف مركزي في العالم رياض سلامة: إذا دخل لبنان في أزمة فمن الصعب الخروج منها الرأي العام رشحني لرئاسة الجمهورية وأنا أشكر ثقته بي

حاوره أنطوان زخور وبشارة أبي راشد

تري الحزن في وجهه وتشعر بأنه يتألم في داخله عندما تسأله عن تأثير ما يجري على القطاع المصرفي، وتؤكد أنه يعرف من هم المسؤولون عن محاولة تخريب كل ما بني لحماية النقد الوطني، وتثبيت الاستقرار المالي وقيام قطاع مصرفي قوي جداً أصبح موضع ثقة المؤسسات المصرفية والمالية العالمية التي ترجمت تقديرها له بفتح أبواب معظم الدول امام مصارفة لينشي ما طاب له من مصارف وفروع.

وكذلك كانت ترجمة التقدير هذه باختياره هو رياض سلامة مهندس هذه النجاحات كأفضل حاكم مصرف مركزي في العالم.

رياض سلامة لا يسمي السياسيين إنما يتحدث عن فصل الاقتصاد عن السياسة و«يأمل في ان يصار الى تصحيح المسار السياسي لعدم ادخال لبنان في أزمة يكون من الصعب بعدها الخروج منها ومعالجة تداعياتها وبالتأكيد ستكون انعكاساتها السلبية على الدولة والمواطنين». وكما في كل حوار مع رياض سلامة يحاول طمأنة الناس بالقوائم والمؤشرات، مع الإشارة الى مكان السلبات ليصار تداركها. وهو يعول على مؤتمر باريس ٣ ليشكل دفعاً معنوياً ومادياً لاستعادة الثقة بلبنان.

وكان ختام الحوار مع رياض سلامة محاولة استدرجه ليعلن عن ترشيحه لرئاسة الجمهورية، فكان جوابه والإبتسامة على ثغره: الرأي العام رشحني وأنا أشكره على ثقته بي...

### أهمية الاستراتيجيات والهندسات في خلق الثقة

■ ثقة عالم المال بسياسة لبنان المالية أدت الى منح مهندس هذه السياسة رياض سلامة جائزة افضل حاكم مصرف مركزي في العالم.

بعد هذه الجائزة وقعت الاحداث التي نعيشها اليوم، برأيك هل تزعزت الثقة وما هي بنظركم الاضرار التي تلحق باقتصادنا وماليتنا نتيجة ما يحدث؟

– الأحداث الجارية في لبنان تدل على انقسام حاد وتؤثر على الاقتصاد الوطني ككل وكذلك على الوضع المالي. وما يشهده السوق من حركة متواضعة في سوق القطع وعدم خروج الودائع، إضافة الى استقرار في بنية الفوائد يعتبر لغاية اليوم إنجازاً كبيراً، حيث لم تنعكس الأجواء السياسية المتوترة في لبنان سلباً على القطاع النقدي. من هنا، ظهرت أهمية الاستراتيجيات والهندسات المالية المطبقة في خلق مستوى مرتفع من الثقة التي هي أساس الاستقرار.

### الإستحقاقات في ٢٠٠٧

■ في تموز قدرتم ما خرج من ودائع بنسبة ٢٠٠٥٪ من الاجمالي فإلى أية نسبة ارتفعت حالياً وإلى اي حجم ارتفع الدين العام وخدمته؟ وماذا عن ميزان المدفوعات؟ هل بإمكان لبنان ان يقوم بالتزاماته ويسدد مستحقات العام ٢٠٠٧ للدائنين؟

– شهد شهر تموز خروج ودائع من لبنان لكنها عادت خلال شهري أيلول وتشرين الأول. وحتى اللحظة، الاستقرار قائم في حجم الودائع. بالنسبة



تحسن سيطراً على وضعنا المالي؟

– لاشك ان المبالغ التي ستجمع من مؤتمر «باريس ٣» ستساعد الدولة اللبنانية على خفض حجم الدين العام، فالمطلوب فعلاً توفير منح ومساعدات وليس قروضاً جديدة. وإضافة الى خفض مخاطر لبنان بسبب المديونية، سيؤكد المؤتمر على برنامج إصلاحات جد مهم لمستقبل لبنان.

وبالتالي سيشكل مؤتمر «باريس ٣» خطوة إيجابية ودفعاً معنوياً ومادياً لاستعادة الثقة بلبنان وتحفيز التحاويل المالية الى السوق الوطني.

### ملتزمون بالاستقرار النقدي

■ هندساتكم المالية نجحت في تثبيت الاستقرار النقدي وفي جمع اكبر احتياطي من العملات الأجنبية في المصرف المركزي، كما نجحت في فصل الاقتصاد الى حد عن السياسة، فإلى اي مدى يمكن ان يتحمل الاقتصاد تصعيد التجاذبات السياسية؟

– نتمنى ان تقتصر التجاذبات السياسية على

## باريس ٣ يشكل خطوة إيجابية ودفعاً معنوياً ومادياً لاستعادة الثقة بلبنان



الاختلاف والتنوع في الآراء والتي لطالما اعتاد عليها اللبنانيون. ويفترض ان يكون التعبير والمناقشة في الآراء والأفكار من ضمن المؤسسات الديمقراطية، وهذا ما يرفع من مستوى الأداء السياسي ويفسح مجالاً للاقتصاديين والصناعيين والتجار وأصحاب المهن لتنمية النشاط الاقتصادي. وقد أثبتت التجارب ان لبنان قادر على تحقيق نمو بنسبة ٨ أو ٩٪ سنوياً في حال عمّ الأمان والاستقرار. ومع كل ذلك، نحن ملتزمون بالاستقرار النقدي وبدعم القطاعات الاقتصادية كافة، وقد يشهد لبنان تراجعاً في اقتصاده لكنه بمنأى عن أي أزمة.

### لا يمكن فصل المصارف عن مالية الدولة

■ ألا يعتقدون ان فصل السياسة عن الاقتصاد الذي نتغنى به هو الذي يجعل السياسيين يتجاهلون اخطار تجاذباتهم باعتبار انها لن تؤثر على هندساتكم؟

– فصل الاقتصاد عن السياسة موضوع تفكير دائم. ونعتقد ان اللبنانيين قدّموا من التضحيات ما يكفي خلال الأحداث التي تعرّض لها لبنان على مر سنوات. لذلك نحاول عدم تحميل المواطنين مشكلة انخفاض قدرتهم الشرائية، ومزيداً من البطالة وتراجعاً في قيمة أموالهم.

ونأمل في ان يصار الى تصحيح المسار السياسي، وهنا يبرز دور الرأي العام الذي هو القاعدة الأساس، وإذا دخل لبنان في أزمة، فمن الصعب بعدها الخروج منها ومعالجة تداعياتها وبالتأكيد ستكون انعكاساتها السلبية على الدولة والمواطنين.

### تصريحات اصلاحية

■ رئيس جمعية المصارف اعلن ان تسليفات المصارف للقطاع العام، بلغت السقف وقال بصراحة ان المصارف غير مستعدة لمواصلة تمويل نفقات الدولة، فكيف تنظرون الى هذا الموقف مع معرفتنا بأن المصارف خفضت نسبة تسليفاتها للدولة بينما رفع مصرف لبنان هذه النسبة؟

– قراءتنا لهذه التصريحات من باب محاولة الضغط على الحكومة لإجراء إصلاحات، وفي اعتقادي ان المصارف ليست متفقة على عدم تمويل الدولة. ففي الماضي، لم ترغم المصارف على

## إنتشار المصارف اللبنانية في الخارج قائم على ثوابت ومعايير مهمة في طليعتها الملاءة بالعملات الأجنبية

انتشارها قائم على ثوابت ومعايير مهمة في طليعتها الملاءة بالعملات الصعبة، إضافة الى كفاءة وخبرة مواردها البشرية والتي تحمل غالبيتها شهادة FSA الدولية وتطمئن البنوك المركزية الخارجية على نوعية القطاع المصرفي اللبناني وقدرته في مختلف الأسواق.

■ هل في نيتكم زيادة الفوائد لتشجيع الناس والمصارف على الاكتتاب بسندات الخزينة بعد ان انخفض «حماسهم» للاكتتاب بها؟

– في الوقت الحالي، يوجد ما يكفي من الأرصدة للمحافظة على الاستقرار مستوى الفوائد. نأمل الا تطول الأزمة السياسية، والأستتطر الدولة مرة أخرى للإستدانة من السوق.

### طرح أسهم "MEA" وأنترا، في أوانهما

■ ماذا بشأن مساهمات مصرف لبنان في انترا والميدل ايست وهل لا تزال تؤيد خصخصة الميدل ايست؟

– من ضمن المشروع الذي تحضّره الدولة اللبنانية لمؤتمر «باريس ٣»، ثمة مبادرات خاصة لمصرف لبنان من حيث طرحه ٢٥٪ من أسهمه في شركة طيران الشرق الأوسط «الميدل ايست» للجمهور لجعل المواطن اللبناني شريكاً أساسياً، إضافة الى بيع حصته في «أنترا».

هذا التحرك يرتكز على توافق سياسي وعلى موافقة الحكومة، والتأخير في تنفيذ هذه العملية مرده الى حرب تموز والأحداث الحالية التي عدلت من قيمة أصول الشركتين وخفضت من تنامي ربحيتهما.

واستناداً الى معرفتنا بطاقة الشركتين على النمو، سوف نؤجل طرح الأسهم في السوق الى حين تعود قيمة الأصول الى مستواها الحقيقي.

### الرأي العام رشحني وأنا أشكره

■ سؤال اخير نرجو ان تجيبنا عليه بصراحة: هل انت مرشح لرئاسة الجمهورية؟ وفي حال تم ترشيحك هل ستوافقون؟

– سبق للرأي العام ان طرحني مرشحاً لكنني شخصياً لم أسع لذلك، لكنني أشكر الرأي العام على ثقته بي وبجهود المبدولة في حاكمية المصرف المركزي.

■ ولكن بعضهم يحاول إزاحتك من طريقه؟

– أنا لا أدخل في سجالاتهم.

■ الراي العام رشحك لأنك نجحت في حماية الليرة وثبت الاستقرار النقدي ويريد رئيسا ليحيي لبنان ويثبت الاستقرار السياسي.

– أشكره لثقته ولحسن ظنه بي.

الاكتتاب، لاسيما بعد إلغاء الاكتتابات الإلزامية عام ٢٠٠٣.

من جهة أخرى، لا يمكن للقطاع المصرفي ان يفصل وجوده عن مالية الدولة نظراً لامتلاكه نسبة ٥٠٪ من مجموع الدين.

### نحاول عدم تحميل

## المواطنين مشكلة انخفاض

## قدرتهم الشرائية ومزيداً

## من البطالة وتراجعاً في

## قيمة أموالهم

### لا خوف على المصارف اللبنانية في الخارج

■ اي دور يمكن للقطاع المصرفي ان يلعبه بعد التطورات السلبية الاخيرة التي تعرضت لها كل القطاعات الاقتصادية؟

– بمجرد الحفاظ على سلامته وملاءته، يمكن ان يلعب القطاع المصرفي اللبناني دوراً اساسياً وإيجابياً، وطالما هناك تدفقات رأسمالية نحو لبنان، بإمكان القطاع تمويل بقية القطاعات بفوائد مقبولة.

نحن ضد أي ترتيب يلزم المصارف على اتّباع تدابير خاصة، لأن ذلك يؤثر سلباً على مؤسسات التصنيف والمودعين، كما نعوّل على انتشار القطاع المصرفي خارج لبنان، فقد يساعدنا هذا الانتشار على فتح أبواب الأسواق العربية أمام القطاعات الإنتاجية اللبنانية الأخرى، وهنا لا يجدر بنا اغفال قدرة المصارف اللبنانية على تمويل عقود مقترضة لمؤسسات لبنانية في دول الخارج.

يضيف الحاكم سلامة: «الانتشار المصرفي خارج الحدود يعتبر خطوة إيجابية لأنها استطاعت فرض نفسها أينما وجدت، وبالتالي ستكون ابرادتها بمنأى عن تأثير الوضع في لبنان لأنها أمنت استقرارها في الخارج».

ومصرف لبنان شجّع هذا التوسّع وسمح بتوظيفات في الخارج توخياً لخلق أصول خارجية لبنانية تعزز وضع المصارف اللبنانية وتزيد الثقة بنشاطها، لاسيما باعتدائها المعايير الدولية. كما وأن المركزي لا يبدي تخوفاً من إجماع الأسواق الخارجية عن التعامل مع المصارف اللبنانية، لأن



## د. اميه طوقان - محافظ البنك المركزي الاردني -

### ٢٠٠٦ كان عاماً مميزاً للبنوك الأردنية

## نؤيد الدمج ولكن قرارات تحقيقه تبقى رهناً بإدارات البنوك ومساهميها

محافظ البنك المركزي الأردني د. اميه طوقان يحرص على تأمين الاستقرار النقدي والمحافظة عليه عبر المساهمة في خلق الظروف الصحية المؤاتية للجهاز المصرفي الأردني، وهذا الأمر الأخير شهد في عهد الدكتور طوقان نمواً كبيراً - لاحظ الأرقام - كما أضحى محصناً وقادراً لاستيعاب الصدمات والتطورات والتكيف معها بسرعة وكفاءة. ورغم تشجيع المركزي الأردني لوجود مصارف كبيرة عبر الدمج الذي وفر له الحوافز الكثيرة، فهو يترك لإدارات البنوك والمساهمين حرية اتخاذ قرار الدمج. وبالنسبة الى اتجاه البنوك الأردنية ناحية قطاعي الأسهم والعقار يعزو المركزي الأردني ذلك على آفاقهما الرحبة والواعدة للاستثمار فيها في ظل رقابة فاعلة حيث يدرك المركزي الأردني لمخاطرها ولا سيما لمخاطر الأسهم. وتوفر الرقابة على تعاطي البنوك مع الطفرة التي تشهدها القطاعات الطمأنينة الكاملة للمركزي. وبنعم قوية يقول الدكتور طوقان انه راض عن دور البنوك في تمويل المشاريع الحكومية.



### تطور مصرفي نووي

ما هو تقييمكم لنتائج القطاع المصرفي في العام ٢٠٠٦؟

إن نجاح البنك المركزي طيلة السنوات السابقة في المحافظة على الاستقرار الكلي، وبشكل خاص الاستقرار النقدي، ساهم بشكل فاعل في خلق الظروف الصحية المؤاتية للجهاز المصرفي الأردني. وتعتبر الأطر الرقابية والتنظيمية التي تم تبنيها، عبر الالتزام التام بمعايير المحاسبة الدولية وتبني أسس الرقابة الحصيفة، تطوراً نوعياً يضاف الى البنية المصرفية المؤاتية. كما نجحت البنوك في تحسين كفاءتها التشغيلية، وأعطت أهمية أكبر للرقابة والتدقيق الداخليين ومكافحة أية عمليات ممكنة لغسيل الأموال، فضلاً عن تطبيق أسس الحاكمية المؤسسية وتحسين جودة الخدمات التي تقدمها لعملائها.

ويذكر أن البنوك أحرزت تقدماً ملموساً في تحسين إداراتها للمخاطر. خاصة في ظل زيادة استخدام البنوك للنماذج الحديثة والمتعلقة بإدارة المخاطر وفي مقدمها مخاطر الائتمان والمخاطر التشغيلية وزيادة استعانتها بالقدرة والإمكانات الفنية والتقنية وتحسين نظم المدفوعات وتسوية المعاملات سواء على مستوى البنك الواحد أو على مستوى البنوك المجتمعة.

### حسنت أداءها وزادت قدراتها

أضاف: وقد مكن كل ذلك البنوك العاملة في المملكة من تحسين أدائها وزيادة قدرتها على استيعاب العديد من الصدمات والتطورات غير المؤاتية والتكيف معها بسرعة وكفاءة، وذلك وفقاً لما تظهره المؤشرات المالية والنقدية الرئيسية، فلقد وصل العائد على حقوق المساهمين الى ١٧٪ عام ٢٠٠٦

مقابل ٤,٢٪ في عام ٢٠٠٥. كما تعاضمت ربحية القطاع المصرفي، فقد تجاوزت الأرباح المتحققة بعد الضريبة حتى نهاية النصف الاول من عام ٢٠٠٦ ما مقداره ٢٥٠,٦ ملايين دينار وذلك على الرغم من تبنيها إطاراً متشدداً في الرقابة على المخاطر. كما واصلت نسبة كفاية رأس المال ارتفاعها المسجل في السنوات الأخيرة لتصل الى ٢٠,٣٪ مقارنة بما ورد في توصيات لجنة بازل والبالغة ٨٪. كذلك تعمق دور الوساطة المالية للبنوك عبر زيادة نسبة التسهيلات الى الناتج المحلي الإجمالي بصورة كبيرة وصلت الى ١٩٤,٦٪ في نهاية النصف الاول من عام ٢٠٠٦، عاكسة بذلك الدور المتنامي للقطاع المصرفي في تمويل النشاط الاقتصادي. وقد توافقت ذلك مع انخفاض ملحوظ في الديون غير العاملة كنسبة من إجمالي التسهيلات والتي بلغت ٥,٤٪ في النصف الأول من عام ٢٠٠٦ مقارنة مع ما نسبته ١٤,٦٪ خلال عام ٢٠٠٥. كما بلغت تغطية المخصص للديون العاملة في ٢٠٠٦/٣٠٪ ما نسبته ٨٤,٨٪ مقابل ٤٢,٨٪ عام ٢٠٠٥. وهذا يدل على تحسن جودة الموجودات ونوعيتها لدى البنوك. ولم تكن البنوك قادرة على القيام بمثل هذا الأداء لولا الثقة العالية التي تتمتع بها على الصعيدين المحلي والخارجي، والتي انعكست في جانب منها بنجاحها في جذب وحشد المزيد من الودائع التي شكلت ما نسبته ٢٩٠٪ من الناتج المحلي الإجمالي خلال النصف الاول من عام ٢٠٠٦، استحوذت وداغ الدينار على ما نسبته ٦٤٪ من إجمالي هذه الودائع.

بناء على ما سبق، فإن لدينا الثقة الكاملة بأن عام ٢٠٠٦ سيكون كسابقه عاماً مميزاً للبنوك، وبالتالي فإننا راضون كل الرضى عن هذا الأداء خاصة أنه يأتي بوتيرة تصاعديّة على الرغم من حالة عدم التيقن التي تسود المنطقة بشكل عام.

إنما يمليه واقع الصناعة المصرفية التي أصبحت صناعة عالمية بكافة المقاييس، وكذلك المنافسة الحادة وغير المسبوقة في العمل المصرفي، وازدياد حرية تدفق رؤوس الاموال عبر الحدود، وكذلك تكامل الأنظمة المالية. هذا بالإضافة الى تسارع وتيرة الابتكارات الجديدة في الخدمات المالية، وزيادة حاجة البنوك في ظل ذلك الى تنويع المخاطر وتقليصها، لاسيما عن طريق التوزيع الجغرافي.

### الكلمة الأخيرة للمساهمين

ويستدرك: ولكن تبقى القرارات الخاصة بعمليات الدمج رهناً بإدارات البنوك ومساهميها بالدرجة الأولى، ولكن دورنا كبنوك مركزية هو تشجيع البنوك على الاندماج وتذليل أية عوائق قد تبرز في هذا المجال، وذلك من خلال توفير التسهيلات الضرورية لتسيير هذه العملية. إلا أننا في البنك المركزي لانلزم البنوك على الاندماج، مع دعمنا لهذا التوجه، إلا في حالات استثنائية قد تهدد سلامة الجهاز المصرفي. أما بخصوص بروز كيانات مصرفية جديدة بدلاً من اندماج بعض القائمة منها، فيمكن ان نعزو ذلك الى النشاط الاقتصادي المتطرد ومعدلات النمو الحقيقية المرتفعة التي شهدتها دول المنطقة، والتي واكبها زيادة ملحوظة في التدفقات المالية، جعلت أصحاب رؤوس الاموال يرتأوا بأن هنالك فرصة كبيرة لاستثمار أموالهم في ظل حركة اقتصادية مزدهرة، أملاً في الحصول على حصة سوقية جيدة من خلال تأسيس وحدات مصرفية جديدة.

### نشجع وجود المصارف الكبيرة

اللافت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل أحاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة أصغر المصارف العالمية، فا هو تعليقكم على هذا الأمر؟

نحن في البنك المركزي الأردني لدينا سياسة واضحة في هذا المجال، فنحن نشجع وجود المصارف الكبيرة. لأننا جميعاً ندرك ان الكيانات المالية الأكبر حجماً تتمتع بكفاءة أعلى، وقدرة على التنافس محلياً ودولياً. بالإضافة الى العديد من المزايا الإيجابية الأخرى، والتي يأتي في طليعتها قدرتها على التكيف مع أية تغيرات قد تطرأ على البيئة الاقتصادية التي تعمل في ظلها، فضلاً عن استفادتها من اقتصادات الحجم وزيادة قدرتها على تبني أحدث المنظومات في إدارة المخاطر. فمن شأن ذلك كله تعزيز فاعلية وكفاءة عمليات الوساطة المالية التي تقوم بها هذه المصارف، مما يعود بالنفع على الاقتصاد الوطني بشكل عام، وبالتالي فإن عملية الدمج بين البنوك هي إحدى وسائل خلق وحدات مصرفية كبيرة قادرة على المنافسة محلياً وعالمياً.

ولقد شهدت الساحة المصرفية الأردنية في السنوات الأخيرة عدداً من الحالات الناجحة لعمليات الدمج (Mergers) والاستحواذ (Acquisition) وإعادة الهيكلة (Restructuring) بين البنوك. وقد تمت كافة هذه العمليات تحت مظلة البنك المركزي ودعمه ومساندته، باعتبارها تصب مباشرة في مساعينا الهادفة الى تعزيز الجهاز المصرفي، وخلق وحدات مصرفية كبيرة قادرة على المنافسة ومواكبة كل المستجدات في العمل والمنتجات المصرفية. وبالتالي فإن التوجه نحو عمليات الدمج او الاستحواذ

### الرقابة الساهرة

هل أنتم مطمئنون الى كيفية تعاطي المؤسسات المصرفية مع قطاعي الأسهم والعقار؟

بعد انحسار حالة عدم التيقن التي سادت المنطقة جراء الحرب على العراق عام ٢٠٠٣، شهد قطاع الأسهم والعقار في المنطقة عموماً والأردن خصوصاً فورة في الأسعار كانت نتاجاً للطلب الهائل، والذي لم يقتصر على الطلب المحلي، على هذين القطاعين.

ولمواكبة هذا الطلب وفي ظل وجود سيولة فائضة لدى مؤسسات الجهاز المصرفي، اتجهت البنوك لهذين القطاعين لأنهما يمثلان آفاقاً رحبة وواعدة للاستثمار، تقوم البنوك من خلالهما بتوظيف جزء من سيولتها لجني الأرباح من جهة، وتنويع محافظها الاستثمارية من جهة أخرى. ومن هذا المنطلق، أخذت البنوك تتنافس في ما بينها لاجتذاب العملاء من خلال عرض أسعار الفائدة الأقل، وعرض منتجات مصرفية في هذا الإطار تلبي حاجة العملاء من هذين القطاعين. وإدراكاً من البنك المركزي لمخاطر هذين القطاعين، وخاصة الأسهم، فإن لديه أدوات رقابية مستقرة على مؤسسات الجهاز المصرفي من خلال نسب إجمالية وإفرادية للاستثمار في الأسهم وتمويلها من جهة، وتمويل العقارات من جهة أخرى، لذلك فنحن مطمئنون الى تعاطي البنوك مع الطفرة التي يشهدها هذان القطاعان، فما دامت البنوك تأخذ المخاطر بعين الاعتبار وتقوم بتنويع محافظها الاستثمارية من خلال تمويل شراء

الأسهم والعقارات، إضافة الى الأنواع الأخرى من التسهيلات التي تقدمها والتي تتفاوت في درجة مخاطرها، خاصة في ظل انخفاض نسبة الديون غير العاملة الى إجمالي الديون لتصل في نهاية النصف الأول من عام ٢٠٠٦ الى ٥,٤٪ مقارنة مع ١٤,٦٪ خلال عام ٢٠٠٥، كذلك لم تتجاوز التسهيلات الممنوحة لشراء الأسهم ولتمويل قطاع الإنشاءات في نهاية النصف الأول من العام الجاري نسبة ٤,٧٪ و ١٥,١٪ من إجمالي التسهيلات الائتمانية على التوالي.

### راضون عن تمويل المشاريع الحكومية

هل أنتم راضون عن الدور الذي تلعبه البنوك في تمويل المشاريع التي تشهدها الدولة؟

إذا كنتم نقصدون بسؤالكم عن دور البنوك في تمويل المشاريع الحكومية فنعم، نحن راضون كل الرضى عن الدور الحيوي الذي تلعبه بنوكنا المحلية في تمويل المشاريع والأنشطة الحكومية. فإدارة أي بنك ترتئي في تمويل الأنشطة الحكومية فرصة استثمارية جاذبة، كون مثل هذا التمويل لا يحتمل أية مخاطرة. ونظراً لأكبر المشاريع الحكومية في الغالب وحاجتها للتمويل على نطاق واسع، فإن البنوك غالباً ما تمول هذه المشاريع من خلال قروض التجمع البنكي التي تستأثر فيها الحكومة على أكثر من ٥٥٪ من رصيدها القائم. وغالباً ما تكون هذه المشاريع ذات طابع خدماتي تجعل من البنية التحتية في الأردن بنية محفزة للاستثمار.



Arabian Seas Insurance Co. (p)sc

ASIC

Risk  
Managers

P.O.Box 1912 Amman 11118 Jordan

Tel: +962-6-4640101 / 4638898

Fax: +962-6-4649433

Email: arabianseasjo@index.com.jo



A Member of

Global Insurance Group

# الشيخ فهد بن فيصل بن ثاني آل ثاني - نائب حاكم مصرف قطر المركزي - :

## نأخذ بعين الاعتبار حاجة السوق وانضمام قطر الى منظمة التجارة العالمية

### في موضوع الترخيص بإنشاء مصارف أجنبية



باختصار ولكن بكل وضوح أجاب نائب حاكم المصرف المركزي القطري الشيخ فهد بن فيصل بن ثاني آل ثاني على أسئلة «البيان» الاقتصادية وجاءت الصورة مضيئة للاقتصاد القطري وللقطاع المصرفي حيث انعكست الفورة الاقتصادية على كليهما بشكل إيجابي.

وعدّد الشيخ فهد بالأرقام إيجابيات القطاع المصرفي ونتائجه الجيدة في العام ٢٠٠٦ إذ بلغت معدلات نمو إجمالي الموجودات ١٦,٨ في المئة.

وأكد الشيخ فهد مباشرة أن المركزي لا يتدخل في موضوع الاندماج المصرفي، إذ أن ذلك من اختصاص المصارف وحدها مشيراً إلى حصول مشاركات عربية في مصارف قطرية والعكس صحيح. وإذ أعرب عن اطمئنانه إلى تعاظم المؤسسات المصرفية مع القطاع العقاري وإلى المتاجرة بالأسهم، أعلن عن رضاه على التوسع الاقتصادي الذي تشهده البلاد بقيادة أميرها.

وفي رده على السؤال الأخير المتعلق بإعطاء التراخيص لإنشاء مصارف أجنبية في قطر، وهو مهم جداً بالنسبة إلى المصارف العربية والأجنبية الراغبة في دخول سوق قطر الواعد جداً، قال الشيخ فهد أن للمصرف المركزي استقلالته في هذا الأمر، وهو يعمل حالياً على تحديث الشروط والمعايير التي سيأخذ بها عند الترخيص مثلما يأخذ بعين الاعتبار انضمام دولة قطر إلى منظمة التجارة العالمية التي تماشى الانفتاح.

#### الفورة الاقتصادية

■ ما هو تقييمكم لنتائج القطاع المصرفي في العام ٢٠٠٦، وكيف انعكست الفورة الاقتصادية التي تشهدها دولكم على أداء هذا القطاع؟

– من الطبيعي أن تنعكس الفورة الاقتصادية التي يشهدها الاقتصاد القطري بشكل إيجابي على نشاط البنوك التجارية العاملة في قطر، فقد توسعت البنوك بشكل ملحوظ في تقديم الخدمات المصرفية، وأدخلت خدمات مصرفية جديدة لتتواكب مع الإحتياجات المستجدة لعملائها، وهذا ما انعكس على مؤشرات المالية في الأعوام الخمسة الأخيرة حيث حققت معدلات نمو غير مسبوق في إجمالي الموجودات، بالإضافة إلى تحقيق معدلات نمو مرتفعة في أنشطتها الرئيسية خاصة في مجال قبول الودائع من العملاء، ومنح التسهيلات الائتمانية، كما حققت معدلات ربحية عالية.

وتشير مؤشرات تقييم أداء البنوك التجارية العاملة في قطر خلال النصف الأول من عام ٢٠٠٦، إلى استمرار البنوك في تحقيق معدلات نمو مرتفعة في إجمالي الموجودات بلغ ١٦,٨٪. كما حققت كل من ودائع العملاء والتسهيلات الائتمانية معدلات نمو بلغت ٢٣,٤٪، و١٨,٣٪ على الترتيب. ومن المتوقع أن تؤثر هذه المعدلات بشكل إيجابي على مؤشرات الربحية لهذه البنوك في نهاية عام ٢٠٠٦.

#### الاندماج من اختصاص البنوك

■ اللات في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل أحاديثهم ومحاضراتهم إلى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة أصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الأمر؟

– هذا الموضوع ليس بالجديد وهو مطروح على الساحة الدولية منذ سنوات، وقد حدثت اندماجات جزئية بين بنوك قطرية وأخرى خليجية خلال الأعوام الماضية، مثل امتلاك البنك الأهلي البحريني لحصة مقدارها ٤٠٪ في البنك القطري، وامتلاك بنك الكويت الوطني لحصة في بنك قطر الدولي، وامتلاك البنك التجاري القطري لحصة ٣٤,٩٪ في البنك الوطني العماني.

وليست هناك سياسة محددة لمصرف قطر المركزي في هذا الموضوع

الفورة الاقتصادية في قطر  
انعكست بشكل إيجابي على  
نشاط البنوك التجارية

### المركزي لا يتدخل في موضوع الاندماج فهو من اختصاص المصارف وحدها

باعتبار أن ذلك ممن اختصاص مجالس إدارات البنوك وجمعياتها العمومية بما يتفق مع ظروف كل منها ومصالح مساهميها، وإن كان للمصرف من دور فهو الإطمئنان على سلامة ما يتم من صفقات وعلى أنها تخدم مصلحة البنوك المحلية.

#### مطمئنون إلى تطبيق التعليمات

■ هل أنتم مطمئنون إلى كيفية تعاظم المؤسسات المصرفية مع قطاعي الأسهم والعقار؟

– أن هناك ضوابط وضعها المصرف المركزي تحكم التمويل العقاري وكذلك المتاجرة بالأسهم، ويتم مراجعتها من وقت إلى آخر لتحقيق استقرار الجهاز المصرفي، ونحن مطمئنون إلى تطبيق المؤسسات المصرفية لتلك التعليمات بما يتماشى مع سياسة المصرف المركزي في هذا الخصوص.

#### توسع اقتصادي مدروس

■ هل أنتم راضون عن الدور الذي تلعبه البنوك في تمويل المشاريع التي تشهدها الدولة؟

– أن التوسع الاقتصادي الذي تشهده البلاد في ظل القيادة الرشيدة لحضرة صاحب السمو أمير البلاد المفدى، يؤدي إلى زيادة في المشاريع ونقوم البنوك بالدور الرئيسي في تمويل هذه المشاريع بما يتوافق مع سياسة المصرف المركزي وفي ضوء الضوابط الإشرافية.

#### التراخيص المصرفية وفقاً لحاجة السوق

■ هل ستوافقون على إعطاء تراخيص لمصارف جديدة؟ وفي حالة الإيجاب ما هي الشروط المطلوبة؟ وفي حالة النفي فلماذا؟

– كما تعلمون فإن قانون المصرف المركزي رقم ٣٣ لسنة ٢٠٠٦ الذي صدر حديثاً أعطى المصرف المركزي استقلالية في تقييم وإصدار التراخيص للبنوك والمؤسسات المالية، ونحن في هذا الصدد نعمل على تحديث الشروط والمعايير الواجب اتباعها عند التقدم بطلبات فتح بنوك أو مؤسسات مالية جديدة، وفقاً لحاجة السوق وبما يساعد على النمو الاقتصادي للبلاد وبما يأخذ بعين الاعتبار انضمام دولة قطر إلى منظمة التجارة العالمية، وما يتطلبه ذلك من السماح بدخول شركات أجنبية جديدة.



## سالم عبد العزيز الصباح - محافظ بنك الكويت المركزي - :

### المصارف الكويتية تأتي في مرتبة متقدمة على المستويين الاقليمي والعالمي



رأى محافظ بنك الكويت المركزي الشيخ سالم عبد العزيز الصباح «ان الاندماج المصرفي إحدى سمات العصر وقد أصبح أسلوباً تفرضه عوامل متعددة لدعم القدرة التنافسية للبنوك لمواجهة مشكلات وتحديات المرحلة المقبلة»، وأشار الى «ان الدمج المدروس بعناية يعتبر أحد أهم الأساليب العملية لتكوين مؤسسات مصرفية محلية واقليمية كبرى تقوى على مواجهة المستجدات والتحديات».

وعرض الصباح للتشريعات التي طورها المركزي وإضافة باب جديد خاص بالبنوك الإسلامية، والترخيص لإنشاء وحدة مصرفية جديدة تزاوّل أنشطتها وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية الى جانب الوحدة القائمة، لافتاً الى صدور تعليمات تتعلق بالتسهيلات الائتمانية التي تقدمها البنوك لتمويل عملية المتاجرة في الأسهم في سوق الكويت للأوراق المالية.

تعليقكم على هذا الأمر؟

– يعتبر الاندماج المصرفي إحدى سمات العصر، فالاندماج أصبح أسلوباً تفرضه عوامل متعددة لدعم القدرة التنافسية للبنوك لمواجهة مشكلات وتحديات المرحلة المقبلة، وقد سبق أن اوضحت في مناسبات عديدة، منذ عام ١٩٨٧، أهمية الاندماج لتعزيز قدرة البنوك في مواجهة المخاطر المرتفعة والمنافسة الشديدة في ظل التطورات العالمية نحو التكتلات الاقتصادية وظهور كيانات ومؤسسات مصرفية كبيرة لها مواردها المالية الضخمة، ما يمكنها من تمويل الأنشطة الضخمة أيضاً. وبطبيعة الحال، لا يمكن للبنوك الإقليمية ان تبقى بعيداً عما يجري في العالم.

وبصفة عامة، فإن النمو والتوسع والانتشار تعتبر من أهم دوافع دمج المؤسسات المصرفية. فهي تساعد على التوسع في الأسواق وفي الخدمات المصرفية، وفي مجال منح الائتمان، وكل ذلك يعزز من موقع المؤسسات الجديدة في السوق المصرفي ويزيد من حصتها في السوق بأقل تكلفة ممكنة. وخالصة ذلك ان الدمج يؤدي الى تحسين الكفاءة التشغيلية والإدارية وزيادة الربحية، ودعم القدرة التنافسية للوحدة المندمجة محلياً وخارجياً.

لذلك، فإن الدمج، وخصوصاً المدروس بعناية، يعتبر أحد أهم الأساليب العملية لتكوين مؤسسات مصرفية محلية واقليمية كبرى تقوى على مواجهة المستجدات والتحديات، خاصة ان البيئة الاقتصادية على المستوى العالمي باتت تنطوي على مخاطر مرتفعة، الى جانب المنافسة الشديدة. وجدير بالذكر ان الدعوة الى دمج الوحدات المصرفية بهدف خلق كيانات كبيرة لا تتعارض بالضرورة مع ظهور وحدات مصرفية جديدة. فبالنسبة لهذه الاخيرة والتي تم الترخيص لها

بالعمل في دولة الكويت، فهي تتركز أساساً في مجال العمل المصرفي الإسلامي لتلبية لاحتياجات السوق الكويتي لوحدات مصرفية تقدم خدماتها وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. وبالنظر الى الطبيعة الخاصة للبنوك التي تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية بالمقارنة بالبنوك الأخرى، حرص البنك المركزي على تطوير التشريعات المصرفية بإضافة باب جديد خاص بالبنوك الإسلامية وذلك للقانون رقم ٣٢ لسنة ١٩٦٨ في شأن النقد وبنك الكويت المركزي وتنظيم المهنة المصرفية، ومن ثم تم الترخيص لإنشاء وحدة مصرفية جديدة تزاوّل أنشطتها وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية الى جانب الوحدة القائمة. ومن جهة أخرى، فإنه مواكبة لمرحلة تحرير الخدمات المالية وانسجاماً مع التزامات دولة الكويت الناشئة عن الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات المنبثقة عن اتفاق انشاء منظمة التجارة العالمية وما يتطلبه ذلك من إلغاء القيود التشريعية على دخول البنوك الأجنبية الى السوق المحلي، وبما يسمح في نفس الوقت بتطبيق قرار المجلس الأعلى لمجلس التعاون لدول الخليج العربية بالسماح للبنوك الوطنية في دول المجلس بفتح فروع لها في الدول الأعضاء، فقد تضمنت التعديلات التي أدخلت في قانون الثاني (يناير) ٢٠٠٤ على بعض أحكام القانون رقم ٣٢ لسنة ١٩٦٨ سالف الذكر، السماح بالترخيص بفتح فروع لبنوك أجنبية في الكويت. وبناء على ذلك، فقد تم الترخيص بافتتاح فروع لثلاثة بنوك أجنبية وفرع لأحد البنوك الخليجية في دولة الكويت.

وغني عن الذكر ان هذا الأمر سوف ينعكس أثره على إزكاء المنافسة وما يكون لذلك من آثار إيجابية في مجال تحسين الخدمات المصرفية التي يتم تقديمها في السوق الكويتي، ولا يتعارض ذلك مع الدعوة الى عمليات الاندماج المصرفي بين الوحدات القائمة.

#### ترشيد وتنظيم الائتمان المصرفي

■ هل أنتم مطمئنون الى كيفية تعاطي المؤسسات المصرفية مع قطاعي الأسهم والعقار؟

– من أغراض البنك المركزي العمل على توجيه سياسة الائتمان بما يساعد على التقدم الاقتصادي والاجتماعي وزيادة الدخل القومي. وانطلاقاً من دور البنك المركزي في ترشيد وتوجيه السياسة الائتمانية فقد تم إصدار تعليمات وضوابط رقابية عدة بهدف تحقيق سياسته الائتمانية والنقدية ولتأمين سير العمل المصرفي على وجه سليم.

وقد تمثلت أهم الضوابط والتعليمات الصادرة في شأن منح التسهيلات الائتمانية في التعليمات التالية: تعليمات في شأن ترشيد وتنظيم السياسة الائتمانية لدى البنوك، وهي تعليمات اشتملت على الحد الأدنى من الضوابط والإجراءات التي يتعين

على البنوك الالتزام بها في شأن التسهيلات الائتمانية المقدمة لكافة العملاء، والتعليمات الصادرة في شأن القواعد الخاصة بالحدود القصوى للتركز الائتماني والتي تهدف الى توزيع المخاطر الائتمانية بمفهومها الواسع على قاعدة عريضة من العملاء، والتعليمات الصادرة في شأن قواعد وأسس تصنيف التسهيلات الائتمانية واحتساب مخصصاتها وكيفية معالجة الإيرادات الناتجة عنها.

بالإضافة الى ما تقدم، هناك تعليمات تضمنت حدوداً كمية على الائتمان المصرفي الموجه لأغراض محددة مثل القروض الاستهلاكية وغيرها من القروض المقسطة والتسهيلات المقدمة لتمويل عمليات المتاجرة في الأسهم في سوق الكويت للأوراق المالية، وهي تعليمات تهدف الى ترشيد وتنظيم الائتمان المصرفي الموجه للأنشطة غير المنتجة وكذلك للأنشطة ذات المخاطر العالية بهدف الحد من التوسع غير المدروس في هذه النوعية من الائتمان.

وتخضع التسهيلات الائتمانية الموجهة للاستثمار العقاري الى المجموعة الاولى من التعليمات والضوابط الرقابية، شأنها في ذلك شأن التسهيلات الائتمانية الموجهة لقطاعات النشاط الاقتصادي الأخرى.

#### تعليمات لضبط سوق القروض

وتابع المحافظ: وفي ما يتعلق بالتسهيلات الائتمانية التي تقدمها البنوك لتمويل عمليات المتاجرة في الأسهم في سوق الكويت للأوراق المالية، فقد اصدر البنك المركزي في شهر ايار (مايو) ١٩٩٧ تعليمات للبنوك المحلية بوضع حدود كمية على التمويل الذي يتم تقديمه لعمليات المتاجرة في الأوراق المالية، حيث تقضي هذه التعليمات بالألتجاوز القروض المقدمة لتمويل هذه العمليات ١٠٪ من إجمالي المحفظة الائتمانية المقدمة للعملاء المقيمين أو ٢٥٪ من رأس مال البنك بمفهومه الشامل، أيهما أقل، كما تقرر في ١٩٩٩/٢/٧ ألا تتجاوز القروض التي تقدمها شركات الاستثمار لتمويل عمليات المتاجرة في الأسهم في سوق الكويت للأوراق المالية ١٠٪ من حقوق المساهمين في كل شركة، مع استمرار الحظر على تلك الشركات باستخدام أموال العملاء، في إطار قيامها بإدارة محافظ الغير، في تقديم مثل تلك التسهيلات الائتمانية. كما تم السماح للبنوك التجارية وشركات الاستثمار في ١٩٩٩/٢/٧ بتقديم تسهيلات الهامش (المارجن) الى جانب القروض والتسهيلات التي تقدمها للعملاء لتمويل عمليات المتاجرة في الأسهم في سوق الكويت للأوراق المالية، وذلك بموجب ضوابط جديدة ضمن إطار الحدود المقررة على النحو سالف الذكر تهدف بصفة أساسية الى الحد من درجة انكشاف المؤسسات المالية المحلية على مخاطر السوق.

وقد اشتملت التعليمات التي أصدرها البنك المركزي لكل من البنوك التجارية وشركات الاستثمار في هذا الخصوص على الضوابط التي يتعين على كل منها الالتزام بها كحد أدنى، لدى تقديم قروض الهامش (المارجن)، والتي حددت مقدار التمويل المسموح بتقديمه لهذا الغرض بنسبة لا تزيد عن ٢٠٪ من مقدار الهامش الذي يقدمه العميل سواء في صورة أموال نقدية و / أو أوراق مالية مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية.

وجدير بالذكر ان منح الائتمان المصرفي هو من صميم اختصاصات إدارات البنوك التي يتعين عليها رسم السياسات الائتمانية الخاصة بكل منها مع الإخذ في الاعتبار القوانين والتعليمات الصادرة وكذلك القواعد والأعراف الائتمانية المستقرة، حيث تشمل السياسات الائتمانية للبنوك على الإجراءات والشروط الواجب مراعاتها سواء عند منح الائتمان أو أثناء متابعته، بما في ذلك استيفاء الضمانات الكافية، وتقضي تعليمات البنك المركزي بأن يكون لدى كل بنك سياسته الائتمانية التي تعتمد على أسس علمية سليمة.

ومن جهة أخرى، فإن البنوك تولى أهمية كبيرة لدى منح الائتمان المصرفي بأن يكون للمعمل المقترض تدفقات نقدية من نشاطه الذي يتم تمويله تكفل له سداد كافة التزاماته المترتبة على هذا الائتمان والتي تتمثل في أصل القرض وفوائده. ويعمل البنك المركزي من خلال أدواته الرقابية – المكتنية والميدانية – على متابعة التزام البنوك بالضوابط والتعليمات الصادرة، وتقييم السياسات الائتمانية للبنوك ومتابعتها للوقوف على مدى سلامة تلك السياسات، وكذلك تقييم مدى جودة المحفظة الائتمانية ومدى كفاية المخصصات المتوافرة لمقابلة المخاطر المحددة والمخاطر العامة لمحفظة التسهيلات الائتمانية.

#### دور رئيسي للبنوك الكويتية في التمويل

■ هل أنتم راضون عن الدور الذي تلعبه البنوك في تمويل المشاريع التي تشهدها الدولة؟

– لقد أحرزت البنوك الكويتية إنجازات متعددة بعد ترتيب أوضاعها عقب التحرير، حيث حققت معدلات نمو مستمرة على مدى الأعوام الماضية سواء بالنسبة لحجم أعمالها أو بالنسبة لمستوى أدائها ونوعية الخدمات التي تقدمها. وبطبيعة الحال فإن حجم ونوعية أنشطة البنوك الكويتية، والقاعدة الرأسمالية لها، والتي جعلتها تأتي في مرتبة متقدمة على المستويين الاقليمي والعالمي، قد مكنتها من الاضطلاع بدور رئيسي ومهم في مجال تدبير التمويل المطلوب لمشروعات حيوية ومهمة سواء تم ذلك من جانب البنوك المحلية بصورة مستقلة أو بالمشاركة مع مؤسسات عالمية، وذلك الى جانب الدور الذي تقوم به البنوك المحلية في تمويل قطاعات النشاط المختلفة في الاقتصاد الكويتي.

#### أرباح قياسية واستمرار في التطور

■ ما هو تقييمكم لنتائج القطاع المصرفي في العام ٢٠٠٦، وكيف انعكست الفورة الاقتصادية التي تشهدها دولتكم على أداء هذا القطاع؟

– شهدت الأشهر التسعة الأولى المنقضية من عام ٢٠٠٦ استمرار تطور النمو في أداء البنوك الكويتية وتعزيز دورها التمويلي المهم في الاقتصاد الوطني عبر تنمية مواردها باستقطاب مزيد من الودائع من العملاء من ناحية، ومنح الائتمان المصرفي لمختلف القطاعات الاقتصادية المحلية من ناحية أخرى، فوفقاً لما تشير اليه البيانات المتوافرة، إن إجمالي الميزانية المجمعة للبنوك المحلية تصاعد بنحو ٣,٢ مليارات دينار بنسبة ١٤,٧٪ في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٦ عما كان عليه في نهاية كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٥، حيث بلغ إجمالي الميزانية المجمعة للبنوك المحلية نحو ٢٤,٨ مليار دينار في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٦، مقابل نحو ٢١,٦ مليار دينار في نهاية كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٥. كما تشير التغييرات التي طرأت على عناصر هيكل موارد واستخدامات البنوك المحلية الى زيادة أرصدة ودايع العملاء لديها بنحو ٢٤٧٢ مليون دينار بنسبة نمو بلغت نحو ١٧,٢٪ عما كانت عليه في نهاية كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٥، ليصل إجمالي أرصدة ودايع العملاء لدى البنوك المحلية نحو ١٦,٩ مليار دينار في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٦، كما شهدت حقوق المساهمين زيادة بنحو ١٧٧,٤ مليون دينار بنسبة ٦,٣٪ ليصل إجماليها نحو ٢٩٧٧,٥ مليون دينار في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٦.

وفي الجهة المقابلة، فقد بلغت الزيادة في أرصدة التسهيلات الائتمانية المقدمة من البنوك

### الدمج لخلق كيانات مصرفية كبيرة لا يتعارض مع ظهور وحدات مصرفية جديدة

المحلية (للعلاء المقيمين وغير المقيمين) نحو ٢,٢ مليار دينار بنسبة ١٧,٦٪ ليبلغ إجماليها نحو ١٤,٥ مليار دينار في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٦. وتشير البيانات المتوافرة عن نتائج نشاط البنوك المحلية عن الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٠٦، الى تحقيقها ارباحاً بلغت نحو ٦٤٤,١ دينار حتى نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٦، مقابل نحو ٤٩٤,٣ مليون دينار عن ذات الفترة من عام ٢٠٠٥، أي بزيادة بلغت نحو ١٤٩,٨ مليون دينار وبنسبة ٣٠,٣٪.

ويتضح من ذلك ان نتائج نشاط البنوك خلال عام ٢٠٠٦، سوف تشهد استمرار تحقيق البنوك المحلية ارباحاً قياسية، ما يعكس استمرار التطور في أدائها، ويعزز دورها في تدعيم كافة قطاعات الاقتصاد الوطني.

#### الدمج في مواجهة التحديات

■ اللافت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل أحاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو



## حمود بن سنجور الزدجالي - محافظ البنك المركزي العماني - :

## لا مكان للكيانات المصرفية الصغيرة في ظل العولمة



الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العماني السيد حمود بن سنجور الزدجالي شرح الانعكاسات الايجابية لاسعار النفط على الاقتصاد العماني وعلى اداء القطاع المصرفي، موردا احصاءات خاصة بالبنوك التجارية تشير الى تحقيقها معدلات نمو جيدة.

ورأى الزدجالي «ان الكيانات المصرفية الجديدة التي تنشأ اذا لم تكن من القوة، بحيث تستطيع ان تصمد امام منافسة المؤسسات القائمة، فلن يكتب لها النجاح، وان لا مكان للكيانات الصغيرة في ظل العولمة» لافتا الى «دور بارز للمركزي العماني في عملية الدمج من خلال ما وفره من حوافز للبنوك التي قررت الدمج»، مذكرا باعتبارات وشروط لقبول طلبات فتح بنوك جديدة في السلطنة.

الماضي، وذلك بالمقارنة بنحو ٨٩,٢ مليون ريال في نهاية ايلول (سبتمبر) العام الماضي، بزيادة بلغت نسبتها ٢٨,٣٪. وتغزى الزيادة في أرباح البنوك التجارية إلى زيادة النشاط الاقتصادي في البلاد، الأمر الذي أدى إلى زيادة القروض التي منحها تلك البنوك من ناحية، وإنخفاض مخصصات الديون المعدومة، من ناحية أخرى. ولا شك في أن ربحية البنوك تُعد مؤشراً هاماً على مدى سلامة المركز المالي للبنك والجهاز المصرفي بمجموعه، فضلاً عن أنها تساعد على إيجاد عائد مناسب للمساهمين وتعزيز رأس المال والإحتياطيات.

## لا مكان للكيانات الصغيرة في ظل العولمة

■ اللاتف في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم إلى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة أصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الأمر؟

- لا يخفى أن الكيانات المصرفية الجديدة التي تنشأ، إذا لم تكن من القوة بحيث تستطيع أن تصمد أمام المنافسة القوية من قبل المؤسسات القائمة بالفعل والتي تعمل منذ وقت طويل، فلن يكتب لها النجاح. أما الإندماج في ذاته فهو فكرة جيدة تؤدي إلى خلق كيان مصرفي أكبر وأقوى من الوحدات المندمجة، وبالتالي تزيد من قدرته التنافسية في ظل العولمة التي لا مكان للكيانات الصغيرة فيها. هذا على المستوى الوطني، أما على المستوى القومي فلا شك في أن فكرة الإندماج بين البنوك تصبح لها أبعاد قومية تكاملية. أما في ما يتعلق بسلطنة عُمان تحديداً، فتجدد الإشارة إلى أنه مواكبة للإلتزامات السائد في الصناعة المصرفية العالمية، فقد حدثت حالات دمج عديدة بين البنوك الوطنية العاملة في السلطنة خلال العقد الماضي. وكانت مجموعة من العوامل الاجتماعية والاقتصادية، بجانب التطورات التقنية (التكنولوجية) والمزايا العديدة الأخرى، هي الدافع والمحفز لعمليات الدمج في البلاد. ويجدر التنويه في هذا الصدد بأن البنك المركزي العماني لعب دوراً بارزاً في عملية الدمج من خلال ما وفره من حوافز للبنوك التي قررت الدمج. وثمة دلائل على أن الجهاز المصرفي ككل قد استفاد من عمليات الدمج التي تمت بين بعض البنوك وأن التحديات التي نتجت عن

## ٢٧,٨٪ نمواً في الموجودات

■ ماهو تقييمكم لنتائج القطاع المصرفي في العام ٢٠٠٦، وكيف انعكست الفورة الاقتصادية التي تشهدها دولكم على أداء هذا القطاع؟

- لاشك في أن التحسن الذي طرأ على أسعار النفط في الأسواق العالمية خلال الاشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٠٦، كان له انعكاساته الإيجابية على الاقتصاد العماني عموماً، وعلى أداء القطاع المصرفي خصوصاً خلال الفترة المذكورة. وفي هذا الإطار، تشير الإحصاءات المتوفرة إلى أن البنوك التجارية حققت معدلات نمو جيدة، حيث توضح الميزانية الإجمالية للبنوك التجارية العاملة في السلطنة، طبقاً للوضع في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٦، أن الإجماليات الرئيسية شهدت نمواً إيجابياً. فقد زاد إجمالي أصول (موجودات) / خصوم (مطلوبات) هذه البنوك بنسبة ٢٧,٨٪ ليصل إلى ٦٧٠٣,٢ ملايين ريال عماني في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٦ بالمقارنة بمبلغ ٥٢٤٦,٢ مليون ريال في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٥. وزاد رصيد إجمالي الإئتمان الذي منحه البنوك المذكورة بنسبة ١٨,١٪ ليصل إلى ٤٤٣٧,٤ مليون ريال بالمقارنة بمبلغ ٣٧٥٦,٩ مليون ريال في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٥. وزاد الإئتمان الممنوح للقطاع الخاص في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٦ - والذي شكل نحو ٩٥٪ من إجمالي الإئتمان - بنسبة ١٨,٤٪ عن مستواه في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٥. كما زادت الأصول الأجنبية للبنوك التجارية بنسبة ٦٣,٢٪ لتصل إلى ١٣٧٦,٥ مليون ريال عماني في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٦.

وفي جانب الخصوم، بلغ إجمالي الودائع لدى البنوك التجارية ٤٥١٠,٢ ملايين ريال في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٦ بزيادة بلغت نسبتها ٢٨,٩٪ عن مستواه في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٥ (٣٤٩٩,٢ مليون ريال). أما مجموع رؤوس الأموال الرئيسية والإحتياطيات الخاصة بالبنوك التجارية فقد زاد من ٥٨٣,٢ مليون ريال عماني في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٥ إلى ٧٢٦,٢ مليون ريال في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٦.

هذا، وتشير التقديرات الأولية إلى أن صافي ربح البنوك التجارية العاملة في سلطنة عُمان (بعد خصم مخصصات الديون المعدومة والضرائب) بلغ نحو ١١٤,٤ مليون ريال في نهاية ايلول (سبتمبر)

## يتم الترخيص لمصارف أجنبية في ضوء امكاناتها ومدى مساهمتها في النشاط المصرفي

قيمة القرض ما نسبته ٥٠٪ من قيمة الأسهم المراد شراؤها، على أن يقوم المقرض بتدبير الجزء الباقي من القيمة بوسائله الخاصة. أما القروض الإسكانية، فيُسمح للبنوك التجارية بتقديمها بشرط ألا يتجاوز مجموعها ما نسبته ٥٪ من إجمالي القروض التي يقدمها البنك التجاري. ونود أن نؤكد على أن البنوك العاملة في سلطنة عُمان تراعي هذه القواعد والتوجيهات وبما يحقق مصلحة المقرضين والجهاز المصرفي بمجموعه.

## اعتبارات إعطاء التراخيص

■ هل ستوافقون على إعطاء تراخيص لمصارف جديدة؟ وفي حال الإيجاب ما هي الشروط المطلوبة؟ أما في حال النفي فلماذا؟

- إذا قُدمت طلبات لفتح بنوك جديدة فإن البنك المركزي العماني سوف يقوم بدراستها واتخاذ القرار المناسب في شأنها وذلك في ضوء اعتبارات عدة منها حجم السوق المحلية ودرجة تشبعه والقيمة الإضافية التي يوفرها البنك الجديد للإقتصاد ونوعية الخدمات التي يقدمها. وفي حالة البنوك الأجنبية التي ترغب في فتح فروع لها في السلطنة، فإنه يتم النظر في الطلب في ضوء إمكانيات البنك الأجنبي ومدى مساهمته المتوقعة في النشاط المصرفي، وغير ذلك من الضوابط المعتمدة في هذا الخصوص، والتي يحددها البنك المركزي العماني في إطار القانون المصرفي الصادر بالمرسوم السلطاني رقم ٢٠٠٠/١١٤.

تمويل إنشاء مختلف المشروعات في إطار خطط التنمية الخمسية المعتمدة. من هنا، فإننا راضون عن الدور الذي تؤديه البنوك العاملة في سلطنة عُمان في تمويل المشروعات التي تشهدها البلاد.

## قواعد منظمة للتمويل

■ هل أنتم مطمئنون إلى كيفية تعاطي المؤسسات المصرفية مع قطاعي الأسهم والعقار؟

- لا يخفى أن البنك المركزي العماني في إطار دوره كجهاز للرقابة والإشراف على نشاط البنوك العاملة في سلطنة عُمان يقوم بمتابعة هذا النشاط عن كثب لضمان مراعاة البنوك للقواعد والضوابط التي حددها البنك المركزي، وطبقاً لأحكام القانون المصرفي ذات الصلة. ويأتي نشاط الإقراض كأحد أهم الأنشطة التي تمارسها البنوك، فهي تقوم بتقديم التمويل اللازم لمختلف الأغراض، ومن بينها تمويل شراء الأسهم من سوق مسقط للأوراق المالية، وكذلك لشراء مساكن خاصة. وتقضي القواعد المنظمة للتمويل في هذين المجالين بما يلي: بالنسبة للإقراض بغرض شراء أسهم يتعين ألا تتعدى

العام المذكور قد اتجه لتمويل المشروعات الإنتاجية المختلفة (السلع والخدمات). أما المشروعات الإنتاجية العامة التي تقوم بتنفيذها الحكومة فيتم تمويلها كما هو معروف من خلال الموازنة العامة للدولة، حيث تشكل إيرادات النفط المصدر الرئيسي للإيرادات العامة. وكذلك هناك المشروعات المشتركة التي يشترك في ملكيتها الحكومة والقطاع الخاص. وانطلاقاً من استراتيجية الدولة لتتويع مصادر الدخل وتقليل الإعتدال على النفط الخام بقدر الإمكان، فقد تم وضع برنامج التخصيص (الخصخصة) الذي يهدف إلى نقل ملكية العديد من المشروعات المملوكة للدولة إلى القطاع الخاص من خلال طرح أسهمها للإكتتاب العام عن طريق سوق مسقط للأوراق المالية أو البيع المباشر لمشتري إستراتيجي. وأياً يكن الأمر فإن البنوك التجارية تلعب دوراً مهماً في تنفيذ برنامج الخصخصة من خلال تقديم القروض للمستثمرين من القطاع الخاص. خلاصة القول، أن القطاع المصرفي يسهم في شكل فعال بعملية التنمية الاقتصادية في البلاد من خلال مساهمته في

عملية الدمج تمت مواجهتها بكفاءة وإقتدار.

هذا، وقد أصبح عدد البنوك اليوم - بعد عمليات الدمج التي حدثت - ١٣ بنكاً تجارياً، منها ٥ بنوك وطنية و٨ فروع لبنوك أجنبية، تمارس أنشطتها من خلال ٣٣٢ فرعاً منتشرة في جميع أنحاء السلطنة، بالإضافة إلى ثلاثة بنوك متخصصة هي بنك الإسكان العماني وبنك التنمية العماني، وهما تابعان للحكومة، وبنك التضامن للإسكان وهو تابع للقطاع الخاص. وتتمارس هذه البنوك الثلاثة أنشطتها من خلال ٢٦ فرعاً منتشرة في البلاد. أما عن عملية الدمج خلال السنوات القادمة فهي تتوقف على الظروف التي قد تبرز ذلك.

## دور رائد للبنوك

■ هل أنتم راضون عن الدور الذي تؤديه البنوك في تمويل المشروعات التي تشهدها الدولة؟

- لاشك في أن القطاع المصرفي يؤدي دوراً رائداً في مجال تمويل المشروعات الإنتاجية المختلفة. إن من المعروف أن مصادر تمويل المشروعات التي يقوم بتنفيذها القطاع الخاص تتمثل في الأموال الذاتية المتوفرة لدى القائمين على إنشاء المشروع، وهي غالباً لا تكفي، فيلجأ هؤلاء للحصول على الأموال اللازمة بالإقتراض من البنوك المحلية أو من البنوك الخارجية، أو منهما معاً، كما من خلال طرح سندات في أسواق المال العالمية. أما البنوك فتحصل على الأموال اللازمة لممارسة نشاطها من خلال مصادر متعددة تتمثل في: ودايع العملاء، ودايع البنوك الأجنبية لديها، رأس المال والإحتياطيات والمخصصات والأرباح غير الموزعة، والقروض التي تحصل عليها من البنوك الأخرى سواء من الداخل أو من الخارج، وعائد استثماراتها المختلفة.

وفي هذا الإطار، تشير الإحصاءات المتوفرة إلى أن إجمالي الإئتمان الذي منحه البنوك التجارية العاملة في سلطنة عُمان بلغ ٤٤٣٧,٤ مليون ريال عماني في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٦، منه ١٧٠٠,٩ مليون ريال قروضاً شخصية تمثل ٣٨,٣٪ من الإجمالي، كما بلغت قروضاً الحكومة ٧٥,٤ مليون ريال تمثل ٣,٢٪ من الإجمالي، وهذا يعني أن ما نسبته ٥٨,٥٪ من إجمالي الإئتمان الذي منحه البنوك التجارية في

لا تدع الفرص تصوتك

تقرير مفصلة ودقيقة لبناء قراركم الاستثماري الناجح

التنفيذ في الوقت المناسب للافادة من الفرص الاستثمارية

موظفون محترفون بخدمةكم لتلبية جميع متطلباتكم

نقدم خدمات الوساطة المالية من بنك ظفار

تمثل بنا الآن واستفد من خدماتنا المتميزة وتؤكد ان الفرص ان تصوتك.

لنزيد من المعلومات اتصل على مركز إحصاءات بنك ظفار (وصال) ٧٦٦٦٦ - ٨٠٠

معكم... نتقدم Moving Forward...with You

بنك ظفار Bank Dhofar



## محمد علي الفلاسي - محافظ مصرف الإمارات المركزي - :

### أحجمنا عن اصدار تراخيص جديدة على الرغم من كثرة الطلبات

«نشجع قيام كيانات مصرفية كبيرة إذا كانت الرغبة واضحة وتحقق أهدافا ونتائج إيجابية، قال ذلك نائب محافظ مصرف دولة الإمارات العربية المركزي السيد محمد علي بن زايد الفلاسي، طالباً من المصارف التقليدية ان تحذو حذو المصارف المركزية في مسألة توزيع المخاطر واستيفاء الضمانات اللازمة لمواجهة أي خطر محتمل، موضحاً انه بالرغم من كثرة الطلبات لم يمنح المركزي أي ترخيص لإنشاء مصارف جديدة باستثناء إذن التوسع للمصارف الوطنية».



#### نتائج جيدة للمصارف الإماراتية

■ ما هو تقييمكم لنتائج القطاع المصرفي في العام ٢٠٠٦، وكيف انعكست الفورة الاقتصادية التي تشهدها دولتكم على أداء هذا القطاع؟

– حقق القطاع المصرفي الإماراتي نتائج جيدة ظهرت في الربع الثالث من السنة. وقد استطاعت المصارف ان تتخطى أزمة تراجع الأسواق وأداء المحافظ الاستثمارية من خلال خطط توزيع المخاطر.

#### نشجع الدمج المدرس

■ اللافت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

– في النهاية قرار الدمج نابع من الرغبة بوجود مؤسسات مالية ضخمة تستطيع المنافسة. في الإمارات نشجع قيام كيانات مصرفية كبيرة إذا كانت الرغبة واضحة ومدروسة وتحقق أهدافاً ونتائج إيجابية.

#### نظام توزيع المخاطر

■ هل انتم مطمئنون الى كيفية تعاطي المؤسسات المصرفية مع قطاعي الاسهم والعقار؟

– توزيع المخاطر يخضع لنظام معين، وعلى المصارف ان تحذو حذو المصارف المركزية في مسألة توزيع المخاطر



للبنك، خصوصاً إذا تحققت الجدوى الاقتصادية منها. ما نطلبه من المصارف هو توخي الحذر في المشاريع التي لا تتوفر فيها ضمانات كافية وقد تؤدي بالتالي الى مخاطر جمة.

#### شروط أساسية لإعطاء التراخيص

■ هل ستوافقون على اعطاء تراخيص لمصارف جديدة؟ وفي حال الايجاب ما هي الشروط المطلوبة؟ اما في حال النفي فلماذا؟

– لمجلس الإدارة في البنك المركزي صلاحية الموافقة أو الإحجام عن إصدار تراخيص جديدة. وعلى الرغم من كثرة الطلبات، لم يمنح المصرف المركزي أي ترخيص لإنشاء مصارف جديدة باستثناء إذن التوسع للمصارف الوطنية، وذلك لضرورة وأهمية استيفاء شروط أساسية لا تؤثر على القطاعات الاقتصادية الأخرى.

### نوصي المصارف بتوخي الحذر في المشاريع التي تتوفر فيها ضمانات كافية

واستيفاء الضمانات اللازمة لمواجهة أي خطر محتمل، كتصنيف العميل مثلاً. إضافة الى ذلك، فقد قننت المصارف النسب الخاصة بتوزيع المخاطر مثل الأسهم والعقار.

■ هل انتم راضون عن الدور الذي تلعبه البنوك في تمويل المشاريع التي تشهدها الدولة؟

#### على المصارف توخي الحذر

– المشاريع الاقتصادية على اختلافها تشكل فرصاً استثمارية ناجحة ومربحة

## د. أديب ميالة - حاكم المصرف المركزي السوري - :

### تعزيز دور مفوضية الحكومة الرقابي وتشريعات لإطلاق مهنة الصيرفة

نوه حاكم المصرف المركزي في سوريا الدكتور أديب ميالة بدور المصارف المستحدثة منذ سنتين ونصف السنة والمصارف الإسلامية التي تتحضر لإطلاق أعمالها قريباً ، وقال ان هذه المصارف حفزت مصارف القطاع العام لتطوير أعمالها وتأهيل مواردها البشرية لمواجهتها ومنافستها، مذكراً بتشريعات على صعيد الإجازة لمهنة الصيرفة وتوحيد صرف القطع الأجنبي والدور الرقابي للمركزي من خلال تعزيز دور مفوضية الحكومة .



#### تحريك رؤوس الأموال تمويلاً وتسليفاً

■ هل انتم راضون عن الدور الذي تلعبه البنوك في تمويل المشاريع التي تشهدها الدولة؟  
- طبعاً، فهذا الدور يأتي ضمن تحرير العمليات الجارية في ميزان المدفوعات. وكما ذكرت اعلاه حررنا ٦٥ في المئة من هذه العمليات وسنتهي من تحريرها كاملة بنهاية ٢٠٠٦.

#### ترخيم دور مصارف التسليف

أما على صعيد التمويل الخارجي للمشاريع في سوريا، فيقوم على مصادر عدة، منها صندوق النقد العربي الذي يعتمد برنامج تمويل بالتعاون مع المصارف لتوفير قروض لقطاع الأعمال، بنك الاستثمار الأوروبي الذي أصبح جاهزاً لتوفير قروض كبيرة بين ٢٠ و ٣٠ مليون دولار لقطاع الأعمال أيضاً، إضافة الى المشاريع الصغيرة. أما بالنسبة الى دور المصارف العاملة في سوريا في مجال التسليف فقد لعبت دوراً في ترخيمه، ولم يكن ذلك على حساب الودائع العامة، إنما من خلال تحريك الاموال المدخرة لدى المواطنين واستقطاب الاستثمارات الخارجية.

### حققت المصارف الخاصة الجديدة قفزات نوعية خلال مدة وجيزة

#### تعزيز دور الرقابة

ويضيف د. ميالة: تبقى علاقة المصرف المركزي بالمصارف، حيث سنتطلق أعمال الرقابة على سوق القطع الأجنبي مطلع ٢٠٠٧، وسنشهد أيضاً توحيداً لسعر الصرف يكون أساساً لاعداد الموازنة العامة والمبادلات التجارية، وفي هذا السياق عزز المركزي دور مفوضية الحكومة عبر تدريب عناصرها بالتعاون مع صندوق النقد الدولي وضمن إطار معايير «بازل-١» و«بازل-٢» والمعايير المصرفية العالمية».

#### ايجابيات فتح مصارف في سوريا

■ ما هو تقييمكم لنتائج القطاع المصرفي في العام ٢٠٠٦، وكيف انعكست الفورة الاقتصادية التي يشهدها بلدكم على أداء هذا القطاع؟

- القطاع المصرفي الخاص حديث في سوريا، فمنذ عامين ونصف العام تقريباً انطلقت مصارف خاصة عدة في نشاطها، واللافت ان ما حققته جدير بالتوقف عنده. وأخيراً تم الترخيص لثمانية مصارف خاصة جديدة، لبنانية وخليجية وأردنية، ولثلاثة مصارف إسلامية تنطلق في عملها خلال شهر. وبالإجمال حققت هذه المصارف قفزة نوعية أكان لجهة قبول الايداعات أو مجالات التسليف وتمويل التجارة الخارجية، وقد فاقت ايداعات احدها المليار دولار، ويعتبر هذا الرقم كبيراً جداً لمصرف يعمل منذ سنتين فقط.

يضيف المحافظ ميالة: «ان ايجابيات فتح المصارف الخاصة في سوريا كثيرة أولاً انها حملت المصارف العامة الموجودة أصلاً على تطوير هيكلياتها ومواردها البشرية لمواجهة منافسيها الجدد. وعلى صعيد التشريعات المصرفية حصل تقدم كبير مع صدور مرسوم رئاسي يحمل الرقم ٢٤ أجاز للصيرفة مزاوله مهنة الصيرفة بلا قيود، ما شكل دعماً للقطاع المصرفي وزخماً للمبادرات المصرفية واتجاهاً نحو الشفافية في التعامل المالي. وبموازاة ذلك طورنا التشريعات الخاصة بتمويل التجارة الخارجية، حيث حررت نحو ٦٥٪ من العمليات الجارية في ميزان المدفوعات، على ان يتم التحرير الكامل قبل نهاية السنة ٢٠٠٦، ما سيعطي للسوق النقدية في سوريا وللسوق القطع الأجنبي صفة رسمية».



المصرف المركزي السوري



## وليد علم الدين - رئيس لجنة الرقابة على المصارف في لبنان - : التجاذبات السياسية أضاعت على لبنان فرصاً تقدر بعشرات مليارات الدولارات



مصدران مهمان يمكننا من خلالهما معرفة وضع القطاع المصرفي على حقيقته، حاكم مصرف لبنان ورئيس لجنة الرقابة على المصارف، وكلاهما رياض سلامة ووليد علم الدين أشارا إلى مسؤولية السياسيين في تأزيم الوضع السياسي الذي انعكس سلباً على الوضع الاقتصادي عامة. فإلى حوارنا مع الحاكم في صفحات أخرى حول تأثير الأحداث على القطاع المصرفي، نحاو هنا رئيس لجنة الرقابة على المصارف وليد علم الدين حول سلبات الأحداث الأخيرة وأداء القطاع المصرفي خلالها، وما يحدث فيه من تطورات تصب في مصلحة القطاع والعملاء ككل.

وشعرنا خلال حوارنا مع رئيس لجنة الرقابة على المصارف مقدار أسفه على الفرص الذهبية التي أضاعها السياسيون في تجاذباتهم على لبنان، وهي كما وصفها تقدر بمليارات الدولارات! ولشدة أسفه تمنى علم الدين على السياسيين ان يعودوا الى درس قواعد بديهية في الاقتصاد للتأكد من ان تجاذباتهم هي السبب في اضاعة هذه الفرص «المستحيل ان يوفروها لشعبهم مهما حاولوا ان يقوموا به من اصلاحات على الصعد كافة». ورغم كل ما يحدث، بطمئنا رئيس لجنة الرقابة الى اوضاع المصارف ويؤكد ان رساميلها الكبيرة أضحت تغطي جميع متطلبات بازل ٢ منذ اليوم.

### رساميل المصارف اللبنانية تغطي منذ اليوم جميع متطلبات بازل ٢

#### سلبات الأحداث

لبنان لا شك في ان سلبات الأحداث الأخيرة اثرت على القطاع المصرفي، فكيف تحدد لنا لجنة الرقابة تلك التأثيرات؟

– بداية، يمكن القول ان الحرب الأخيرة ترافقت مع وضع قوي للمصارف من حيث رساميلها المعززة، حيث كانت تتمتع بأفضل الرساميل من حيث الحجم بدخول أموال جديدة من الخارج قدرت بمليار ونصف المليار دولار خلال عشرة أشهر، وهي تعادل ٣٠ في المئة من رساميل القطاع حتى ٣٠/٦/٢٠٠٥، إضافة الى سيولة يملكها القطاع بالعملة الأجنبية في لندن ونيويورك وباريس وفرانكفورت وتقدر بحوالي ١٠ مليارات دولار. هذا الوضع سمح للمصارف باستيعاب الصدمة، فأنحصر تأثير الحرب على السيولة لأيام معدودة، وعلى نسبة النمو المتوقعة. وبالطبع حملت الحرب بعض التأثيرات على بعض المدينيين للمصارف، سواء في شكل مباشر خصوصاً الذين تعرضت مصالحهم لأضرار مباشرة جراء العمليات الحربية، أو بشكل غير مباشر لتراجع مردود مبيعاتهم وضياع الأرباح التي كان يمكن ان يحققوها. لكن هذه الديون لم تتعد واحداً في المئة من حجم قروض القطاع، أي ما يوازي كحد أقصى ١٥٠ مليون دولار، وهو بالطبع قادر على استيعابها. ويبقى ان الخسارة الرئيسية تتمثل في الفرص الضائعة للمصارف والاقتصاد ككل.

أضاف السيد علم الدين: «في ظل الظروف التي عاشتها البلاد في تموز وأب الماضيين كانت المصارف قد بدأت بعمليات التوسع في الدول المحيطة خلال السنوات الثلاث الماضية وشجعها على ذلك مستوى رساميلها، وقد سجلت أكبر انتشار وتوسع، حيث من المتوقع ان تتوزع المصارف خارج لبنان في نهاية

٢٠٠٧ على ٢٢ دولة مقابل ٩ دول في العام ٢٠٠٤، بإجمالي ٥٤ تواجداً مقابل ٢٠ في العام ٢٠٠٤، عشرة منها في سوريا.

والى عاملي زيادة الرساميل والتوسع يبرز العامل الإداري المبني على الموارد البشرية والمواكب لعملية التوسع ونجاحها، والتي تشكل الوسيلة الفضلى لامتنعاص أي أزمة يعيشها القطاع داخلياً، وتؤمن توسيع قاعدة العملاء وبالتالي الإيرادات، وتحد من المخاطر كونها موزعة على أسواق عدة، وقد انبثقت هذه المصارف جدارتها في ظل رقابة البلد المضيف، والدليل على نجاح مصارفنا خارجياً عدد التراخيص التي تعطى لها في مختلف البلدان المحيطة ومنها تركيا ومصر والسعودية وغيرها..»

#### الوضع السياسي هو الداء

عمل مصرف لبنان ولجنة الرقابة على استعادة ثقة العالم بقطاعنا المصرفي، لكن مع الأوضاع التي تعيشها البلاد اليوم تزعزت هذه الثقة، فإلى أي مدى وصل هذا الضرر؟

– لاننكر ان الوضع السياسي الذي يمر به لبنان هو الداء، وفي الحقيقة ان الطبقة السياسية تبدو غير واعية لضياح الفرص الهائلة، ومن أهم مؤشرات تراجع نسبة الإستثمارات الخارجية في قطاعي المصارف والعقارات، إضافة الى إستثمارات القطاع الخاص، وهي بمجموعها تشكل أيضاً من غيض ما يصلنا من مساعدات في الظروف الصعبة. من هنا على السياسيين إدراك مفاعيل تجاذباتهم والتنبيه الى ما قد تؤول إليه أوضاع البلاد، في وقت تتزاحم الفرص الإيجابية أمام مختلف القطاعات. وفي رأيي مهما تعاظمت مشاريع السياسيين وإصلاحاتهم ووعودهم لن تكون بأهمية ما يضيّعها البلد من إستثمارات ضخمة مفتاحها الإستقرار. ويبقى ان القطاع المصرفي

استوعب نتائج الحرب الأخيرة، لكننا نعول على انعقاد مؤتمر «باريس ٣» وما سيوفره من ثقة وورزمة أساسية من إعانات وقروض ميسرة، مع العلم ان دور المصارف سيكون مشجعاً وليس أساسياً في تمويل الدولة كما في «باريس ٢».

### المصارف اللبنانية استوعبت الظروف القاسية وأبدت حرفية ومهنية عاليتين في التعااطي مع العملاء

كيف تعاملت لجنة الرقابة مع المصارف خلال فترة الأحداث الأمنية في تموز الماضي، وهل تسبب الإرباك ببعض التجاوزات أو المخالفات؟

– في الواقع، استطاعت المصارف العاملة في لبنان استيعاب الظروف القاسية التي عاشتها البلاد خلال شهري تموز وأب الماضيين، وأقل ما يقال فيها أنها أبدت حرفية ومهنية عاليتين في التعااطي مع العملاء، فتواجد رؤساء مجالس الإدارة المديرون العامون في مراكزهم، ومن كان منهم خارج البلاد قطع إجازته تلبية لمتطلبات الزبائن وحاجاتهم والذين لم يشعروا بأي تغيير يذكر باستثناء النقص في السيولة خلال الأيام الأربعة الأولى من وقوع الحرب.

وكلجنة رقابة لمسنا بأن وتيرة العمل المصرفي عادية، حتى أننا أصدرنا في الأسبوع الثاني من الحرب متطلبات إعداد خطط معايير «بازل ٢»

وعمناها على المصارف، طالبين منها تحضيرها وتسليمها بنهاية شهر أيلول.

ما أود قوله ان القطاع المصرفي أضحى يتمتع بمناعة وقدرات تحمّل هائلة نظراً لخبراته الطويلة المكتسبة منذ اندلاع حرب ١٩٧٥ وحتى اليوم، ولاشك بأن ما ساعد على ثقة الآخرين بقطاعنا المصرفي، الى دور المصرف المركزي ولجنة الرقابة، هو الدعم الخارجي عبر الوديعتين، السعودية وقيمتها مليار دولار، والكويتية وقيمتها ٥٠٠ مليون دولار، واللتين اعطتا مؤشراً قوياً لاستمرار القطاع المصرفي.

#### توقع تغييرات رئيسية في مجالس الادارات

هل يعني ذلك أنكم في اللجنة راضون عن مديري القطاع المصرفي؟

– نحن دائماً نتطلع الى التحسين، فالمركزي، بالتعاون مع اللجنة واعتماداً على معايير بازل الجديدة، أرسى متطلبات الحوكمة والإدارة الرشيدة على أعلى المستويات. وبالطبع نحن راضون عن رؤساء مجالس الإدارة لدى المصارف، لكن هناك إمكانية كبيرة لتحسين الأداء في العمل المؤسسي، وهذا لم يعد كلاماً بل أصبح من ضمن المتطلبات الواجب تطبيقها. وفي هذا السياق نتوقع خلال السنوات الثلاث المقبلة تغييرات رئيسية ايجابية في مجالس ادارة المصارف كافة، تعزيزاً لأدائها. وفي اعتقادي ان المصارف تتجاوب مع كل الطروحات وقد باشر عدد كبير منها بإجراءات وتغييرات على صعيد

### الوضع السياسي هو الداء.. والطبقة السياسية تبدو غير واعية لضياح الفرص الهائلة

تعيين أعضاء مجالس إدارة مستقلين عن المالكين ويتمتعون بمهنية عالية، توكياً للممارسة الأعمال الرقابية والإشرافية المطلوبة.

#### مصارفنا غطت متطلبات بازل ٢

اصدرتم خلال العام ٢٠٠٦ تعاميم كثيرة بهدف تشديد الرقابة على المصارف، وخصوصاً في مجال التقيد بمعايير «بازل ٢»، فهل تمكنت المصارف من تطبيق مضامين هذه التعاميم في ظل الأجواء التي سادت البلاد بعد حرب تموز وما نشهده على الساحة اليوم؟

– التعاميم التي عممت على المصارف لا تتضمن متطلبات على المصارف تطبيقها فوراً، إنما هناك مهلة أعطيت لبدء تطبيقها في ١/١/٢٠٠٨، كما أن هناك برنامجاً مفصلاً وواضحاً، موجهاً الى جميع المصارف. الى ذلك طلبنا من كل مصرف على حدة اعداد خطة يشرح فيها تطبيق معايير «بازل ٢»، على ان يقيم مراقبونا هذه الخطط وتنفيذها، حتى تاريخ ١/١/٢٠٠٨، وتكون المصارف كافة قد بدأت

بتطبيقاتها لجهة رفع رأس المال والإدارة وإدارة المخاطر مع العلم أننا متأكدون من ان الرساميل الموجودة لدى المصارف، حتى نهاية ٢٠٠٦، تغطي جميع متطلبات «بازل ٢» في ١/١/٢٠٠٨، وهذا الكلام موثق من صندوق النقد الدولي ونتيجة دراسة قام بها بالتعاون مع المركزي واللجنة حول وضع المصارف حيال المتطلبات الرأسمالية لبازل ٢.

#### نصيحة الى السياسيين

كلمة أخيرة توجهها الى السياسيين؟

– ما نبتغيه هو فصل التأثيرات السياسية عن القطاع المصرفي، فلا يمكن ان يتماهى السياسيون في تجاذباتهم ظناً منهم بأن المصارف بمنأى عنها، والمطلوب منهم إيجاد الحلول سريعاً رحمة باقتصاد البلد ككل، ونتمنى عليهم ان يعودوا الى درس قواعد بديهية في الاقتصاد، للتأكد من ان تجاذباتهم تضيّع على لبنان فرصاً بعشرات مليارات الدولارات، من المستحيل ان يوفروها لشعبهم مهما حاولوا ان يقوموا به من إصلاحات على الصعد كافة.

ومقولة ان موجودات القطاع المصرفي تساوي ثلاثة أضعاف ونصف الناتج المحلي صحيحة، لكنها تؤكد بما لا يقبل الشك ان الناتج المحلي مقيد ومضغوط وعلى الجميع إتاحة الفرص له للخروج الى آفاق واسعة، وهي موجودة، لتحقيق الحجم المطلوب والمقدر بعشرات مليارات الدولارات.

## Avec nous, vous êtes tranquilles

Besoin d'une assurance auto, santé, vie, transport, ou d'habitation... Quels que soient vos projets, Assurex vous offre des produits sur mesure.



**Assurex**  
ASSURANCES ET REASSURANCES

Beyrouth Centre-Ville, Bab Idriss,  
Rue Patriarche Hoyeck, Imm. Assurex  
Tél: 01.982 000, Email: assurex@assurex.com.lb





## الدكتور صابر محمد حسن - محافظ بنك السودان - :

### سياستنا تقضي بإصلاح القطاع المصرفي وتشجيع الاندماج بين المصارف والاستثمارات العربية والاجنبية

تسنى لـ «البيان» هذا العام لقاء محافظ بنك السودان المركزي د. صابر محمد حسن كما في العام الماضي، فكان حواراً تركز على القطاع المصرفي السوداني وما سجله من تطور على غير صعيد.

في إجاباته أوضح د. حسن سياسة المركزي السوداني المتبعة في مجال اصلاح القطاع المصرفي وتحسين الأوضاع الاقتصادية وتشجيع الاندماج والاستثمارات الخارجية من عربية وأجنبية. وإذ أشار الى ان نسبة نمو القطاع المصرفي السوداني وصلت الى ٤٥ في المئة، لفت الى ضرورة التركيز على تمويلات المشاريع الزراعية والمتوسطة الأمد.



عدم ارتياح تجاه التركيز على التمويلات الاستثمارية والتجارية وتمويلات المشاريع والقصيرة الأمد، وإهمال التمويل الزراعي. ما نحاول تداركه في المركزي هو دعم القطاع الزراعي عبر مساندة المصرف الزراعي من خلال زيادة رأسماله إضافة الى تقديم حوافز وتسهيلات للمصارف التي تعمل في التمويلات المتوسطة الأمد وفي التمويل الزراعي. وفي هذا السياق أصدرنا تعميماً على المصارف لتخصيص نسبة ٥٠٪ على الأقل من الودائع كتمويل متوسط الأجل وتوجيه الودائع الاستثمارية لتمويل المشاريع. التشريعات والقوانين موجودة ولكن المصارف مترددة في الاستجابة لتطبيقها.

للمستثمرين الأجانب في القطاع المصرفي دون أي قيود. لذلك تعتبر رساميل المصارف الكويتية في السودان والتي برزت خلال السنتين الماضيتين مرتفعة نسبياً.

وقد شهد هذا العام حصول ثلاث عمليات دمج. ونتوقع في غضون عامين ان نستكمل مشروع خلق كيانات مصرفية كبيرة وزيادة رؤوس الاموال.

#### حوافز للتمويل الزراعي والمتوسط الأمد

■ هل انتم راضون عن الدور الذي تلعبه البنوك في تمويل المشاريع التي تشهدها الدولة؟

– رغم أن القطاع المصرفي ينمو سنوياً بنسبة ٤٥٪ زيادة عن التمويل المصرفي، إلا أننا نبيد

#### تطور القطاع المصرفي السوداني

■ ما هو تقييمكم لنتائج القطاع المصرفي في العام ٢٠٠٦، وكيف انعكست الفورة الاقتصادية التي تشهدها دولتكم على أداء هذا القطاع؟

– عوامل عدة ساهمت في تطور القطاع المصرفي السوداني، فمع تطبيق المصرف المركزي لسياسة الإصلاح وتحسين الأوضاع الاقتصادية والمناخ الاستثماري، تمكن القطاع المصرفي السوداني من تحقيق التقدم لجهة زيادة الموجودات والودائع وتضيق حجم الديون المتعثرة.

وما يؤكد ازدهار هذا القطاع خلال عامي ٢٠٠٥ و٢٠٠٦، استقطابنا لاستثمارات خارجية عربية وأجنبية تزيد عن ٤٠٠ مليون دولار. كما استقطبنا مصارف من دول عربية عدة كبنان والكويت ودولة الإمارات العربية ومصر.

#### تشجيع على قيام اندماجات

■ اللات في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

– انتهج البنك المركزي السوداني هذه السياسة منذ ثلاث سنوات. كخطوة أولى، أصدرنا قراراً يقضي بزيادة رؤوس الأموال إضافة الى رفع الحد الأدنى لرساميل المصارف بغية تحسين وتعزيز ملاءمتها.

كما شجّع المركزي على قيام اندماجات وأعطى حوافز عدة، إضافة الى فتح الأسواق



بنك السودان المركزي



## د. فرنسوا باسيل - رئيس جمعية مصارف لبنان :-

### ما يجري عندنا ليس صراعاً على السلطة فنسب بل تهديد لوجود الدولة بالذات



في حديث د. فرنسوا باسيل رئيس جمعية مصارف لبنان لـ «البيان» نبرة الناظم والغضب على السياسيين الراكبين رؤوسهم والسائرين ببلدهم نحو الهاوية، وفي حديثه تحذير للمتصارعين على السلطة ومهددي وجود الدولة بأن تسببهم بتفويت فرصة دعم الدول والمؤسسات الدولية الصديقة للبنان يرتب عليهم مسؤولية تاريخية تجاه الأجيال الصاعدة وشباب لبنان أمل المستقبل. واذ لفت باسيل الى سلبات تجاذبات السياسيين والى عدم تحقيق الاصلاح المتكامل، اكد بأنه اذا استطاعت الحكومة تقديم ورقة ذات رؤية واضحة ماليا واقتصاديا واجتماعيا في مؤتمر باريس-٣ يمكنها ان تحصل على اعانات قد تصل الى ٦ او ٧ مليارات دولار.

بقي ان يقرأ المعنيون جميعهم حديث د. باسيل ليعرفوا ما ينتظر بلدهم وشعبهم على يدهم..

وفي ما يلي حديث الدكتور فرنسوا باسيل:

### نأمل ان يحصل لبنان في مؤتمر باريس-٣ على إعانات قد تصل الى ٧ مليارات دولار

السياسة امرهم ويوحدوا كلمتهم لمصلحة لبنان اولا واخيرا، وليس اولا فقط، ولمصلحة الاجيال الطالعة التي باتت للأسف تشعر بالغربة في الوطن فتنشد الاغتراب عنه.

الصراع على السلطة امر طبيعي وجائز في كل نظام ديمقراطي، حيث ينبغي ان يمارس كل من الحكم والمعارضة دوره المعهود وان يتم تداول السلطة سلميا على قاعدة المساءلة والمحاسبة من قبل الرأي العام وممثلي الشعب في الندوة البرلمانية، لكن ما يجري عندنا الآن، ليس صراعا على السلطة فحسب، بل تهديد لوجود الدولة بالذات، والدولة اي الكيان الوطني والدستوري المعترف به دوليا هي الاساس والنيل منها تجاوز للخط الاحمر، وانزلاق الى الفوضى والتسيب وشريعة الغاب.

#### حذار تفويت فرصة الدعم

ويضيف د. باسيل: نحن بأمر الحاجة اذا الى استقرار سياسي واستقرار أمني هما وحدهما الكفيلان بإطلاق مسار النمو الاقتصادي بزخم عبر الإستفادة من طاقات البلد الداخلية وموارده البشرية والمالية والطبيعية، ومن علاقاته الخارجية ودعم الدول

العدوان كان له تأثيره الواضح، لكن ما ليس واضحا هو اثر التآزم السياسي الذي يعيشه البلد. كيف تقوّمون الوضع السياسي وأثره المرتقب في الاقتصاد عموما والمصارف على وجه الخصوص؟

يعيش لبنان منذ سنتين اوقاتا عصيبة جدا بلغت أشد قساوتها مع العدوان الاسرائيلي الاخير في شهري تموز وأب المنصرمين، حيث تكبدت البلاد خسائر جسيمة في الأرواح، كما في البنى التحتية والممتلكات والمؤسسات العامة والخاصة. ومن جديد، عاد الكلام عن إعادة الاعمار بعدما كانت هذه العبارة قد غابت عن المصطلحات اليومية المتداولة بين اللبنانيين.

وفي خلال الحرب، كان أداء الحكومة اللبنانية، بإجماع المواطنين ويتوافق القوى السياسية كافة، أداء جيدا جدا، ساعد البلد على الحفاظ على وحدته في مواجهة العدوان من جهة، وعلى الإفادة من دعم الاشقاء العرب والأصدقاء الدوليين للخروج من المحنة دون المساس بالثوابت الوطنية الكبرى، من جهة ثانية.

واذا بنا نرى القوى السياسية، بدلا من ان تواصل تماسكها لمساعدة البلد على تجاوز المحنة ومضاعفاتها، وان تستمر في التحاور والتشاور بحثا عن قواسم مشتركة لإدارة شؤون الحكم بطريقة حضارية، اذا بنا نرى هذه القوى والاحزاب تتباع عن بعضها البعض اكثر فأكثر، وتعتمد خطابا سياسيا متشنجا، وتنزلق نحو المضي في البلاد الى توسيع الشقاق بين المواطنين وتهديد السلم الاهلي، يحدث ذلك كله في وقت يعاني المواطن العادي من حدة البطالة وشدّة الضائقة الاجتماعية والاقتصادية. ومعلوم ان معالجة مثل هذه المشكلات تحتاج الى الاستقرار والى سلطة حازمة موحدة الرؤية، وقادرة على استعادة ثقة الداخل والخارج معا.

#### تهديد لوجود الدولة

تابع د. باسيل: لذا، المطلوب هو ان يحزم رجال

## تفويت فرصة دعم الدول والمؤسسات الدولية يرتب على السياسيين مسؤولية تاريخية تجاه الأجيال الصاعدة

العمل في هذا الاتجاه، كما اننا حاضرون لبحث آليات مشاركة المصارف في مشاريع الخوصصة عندما يحين اوانها.

#### الإعانات قد تصل الى ٧ مليارات دولار

يجري الحديث اليوم عن امكانية ارتفاع الفائدة بحلول نهاية العام الجاري لسببين: الاول المنافسة بين المصارف على تكبير الاحجام والميزانيات، والثاني الاتجاه العالمي لرفع الفائدة، بماذا تعلقون؟

في الخارج، تتفاوت اتجاهات الفوائد صعودا وهبوطا، لكن المنحى العام الغالب هو نحو الهبوط او الاستقرار على الاقل، ومحليا، ليس من المفروض رفع الفوائد، واعتقد انه اذا استطاعت الحكومة تقديم ورقة ذات رؤية واضحة ماليا واقتصاديا واجتماعيا في مؤتمر باريس-٣، ففي مقدور لبنان الحصول على اعانات جيدة قد تصل الى ٦ او ٧ مليارات دولار بفوائد مخفضة ولمدة طويلة، ما يعني ان الفوائد بشكل عام ستراجع في السوق المحلية، وسيرتفع حجم التداول بالعملة الوطنية.

العام، او على الاصح الدين العام، الى تمويل القطاع الخاص، اي المشاركة في عمليات الخوصصة المرتقبة، وفي ادارة المشاريع والمساهمة في اقراض او اعادة اقراض المؤسسات التجارية والسياحية والصناعية والزراعية القابلة للحياة والاستمرار، ولو تضررت في الحرب وتكبدت خسائر، فحن حريصون على ديمومة هذه المؤسسات لما تؤمنه من فرص عمل لليد العاملة اللبنانية ومن تنشيط للحركة الاقتصادية في البلاد. ولن نتوانى عن التنسيق مع الدولة ومع الهيئات الدولية المختصة ومع السلطات النقدية والرقابية في سبيل امداد هذه المؤسسات الخاصة بالحاجات التمويلية التي تيسر لها استئناف نشاطها الانتاجي بزخم وفعالية.

#### حاضرون لتمويل مشاريع الخوصصة

هوذا باختصار، الدور الذي نستعد له في المرحلة المقبلة، والذي بدأت تباشيره تلوح في الأفق مع صدور بعض التعاميم عن مصرف لبنان، الرامية الى تمديد فترات السماح ومهل السداد وتجديد التسليفات الممنوحة لفئات معينة من المدينين. سنواصل طوعا

هناك مثل يقول: «ساعد نفسك يساعدك الله». يعني ان ثمة واجبات علينا ان نتحملها وان نضطلع بمسؤولياتنا كلبنانيين قبل ان نطالب الغير والآخرين بتقديم العون لنا

#### الدعم للقطاع الخاص

اما عن دور القطاع المصرفي في دعم البلد، فأودّ التذكير بأن المصارف قامت بـعقد مؤتمر باريس-٢، بتسليف الدولة ١٠ في المئة من اجمالي ودائعها لسنتين بفائدة صفر في المئة. وهذه المبادرة، الى جانب غيرها من الهندسات المالية التي اتبعها مصرف لبنان، اسهمت في خفض الدين العام الى حدود ٣١ مليار دولار عام ٢٠٠٣. ولكن، ومع الاسف، الاضطرابات الأمنية وإحجام الدولة عن مباشرة تنفيذ الإصلاحات الموعودة اعادت الدين العام الى الارتفاع ليلاص حدود ٤١ مليار دولار.

لذلك، نحن نعتبر اليوم اننا لم نقصر يوماً بواجباتنا الوطنية، ولن نقصر ابداً في المستقبل. لكننا نفضل اعادة توجيه مبادراتنا من تمويل القطاع

## Amana Insurance Co. Sal

Capital 4,545,000,000 LBP Fully Paid

Lines Of Business

- Life
- Fire
- Marine
- Motor
- Burglary
- Hull & Yacht
- Hospitalization
- G.T.P.L. & C.A.R.
- Credit Insurance
- Personal Accident
- Fidelity Guarantee
- Workmen's Compensation
- Cash In Safe & Cash In Transit



Protection that goes far and beyond ...

Head Office  
Dekwaneh , Highway , Freiha Bldg. , 2nd Floor  
Tel : 961 1 683025 / 26 / 27 Fax : 961 1 683028  
amana@amanainsurance.com

#### Our Branches

Tripoli Branch  
Bahsas Street , Merheby Centre , 2nd Floor , Tel : 06/410511/12 Fax : 06/410513  
Chtaura Branch  
Centre Chames , 3rd Floor , Tel & Fax : 08/543363  
Hamra Branch  
Hourani Street (Clemenceau) 1st Floor Tel : 01/370880/81 Fax : 01/370878  
Aley Branch  
Al Saha , Jurdi Bldg. , 4th Floor , Tel & Fax : 05/57322/23  
Bir El Abed Branch  
Inna'a Centre 2 , 2nd Floor , Tel & Fax : 01/558800/01  
Saïda Branch  
Al Aalayli Centre , 6th Floor , Tel & Fax : 07/752759

26  
Years  
At  
Lebanon  
Service



## الدكتور جوزف طربيه - رئيس مجلس إدارة بنك الاعتماد اللبناني - رئيس اتحاد المصارف العربية:

## المركزي قادر على استيعاب الأزمة مهما طالت على الصعيد النقدي

التفسير والشرح اللذين زدنا بهما الدكتور جوزف طربيه، رئيس مجلس إدارة بنك الاعتماد اللبناني ومديره العام، جعلانا نطمئن الى وضعنا المالي والنقدي ونحن نقلها للمودعين ليطمئنون.

وبرأي الدكتور طربيه ان الليرة محصنة باحتياطي كبير من العملات الأجنبية، ومصرف لبنان قادر على استيعاب الأزمة، على الصعيد النقدي مهما طالت. وإن شرح بموضوعية وتقنية كيفية استيعاب مصرف لبنان للأزمة، أكد انه طالما ان الثقة موجودة في أداء المصارف ومصرف لبنان فإن أية أزمة لن تؤثر على من «تمتس» بالليرة اللبنانية.

وكانت جولة مع الدكتور طربيه حول مؤتمر «باريس ٣» وتسليفات المصارف، انتقلنا بعدها الى وضع «الاعتماد اللبناني» ونتائجه ومنتجاته وموكلته العصر التكنولوجي. وكانت كلمة في نهاية الحديث ناشد فيها السياسيين ان يلتزموا الأصالة اللبنانية.

وهنا نص الحديث مع الدكتور طربيه:



## تداعيات الحرب على القطاع محدود!

■ نحن اليوم في وضع سيئ للغاية فما هو تأثيره على القطاع المصرفي؟

– الأوضاع السائدة اليوم استثنائية وذات تأثيرات سلبية على الاقتصاد ونأمل ألا تطول، خصوصاً ان شريحة المثقفين وأصحاب الكفايات من الشباب اللبناني تبحث عن فرص عمل خارج الوطن.

أما بالنسبة الى الآثار التي تركتها تداعيات الحرب الأخيرة والتجاذبات السياسية على القطاع المصرفي فأراها محدودة، بعدما انطلقت معظم المصارف خارج الحدود المحلية، وأصبح حجم القطاع المصرفي أكبر من حجم لبنان الاقتصادي، وهو اليوم يتمتع بمناعة ضد الخسائر والهزات المحلية التي قد تؤثر على أرباحه ولكن ليس على ملاءته وامكاناته.

أضاف لقد حفزت التطورات السلبية المصارف على تثبيت مكانتها في الخارج وعلى بناء امبراطورية مصرفية على امتداد المنطقة العربية، فعلى الرغم من صغر مساحة لبنان وحجم اقتصاده المحدود، يعتبر القطاع المصرفي اللبناني من أنشط القطاعات المصرفية العربية، سواء لجهة خروجه من حدوده الجغرافية أو لجهة خدماته المتطورة وحضوره في بلدان عربية لازالت في حاجة الى تطوير أداء مصارفها.

بالنتيجة، القطاع المصرفي رائد في الاقتصاد اللبناني، ويمتلك مناعة تكاد تجعله حيادياً ازاء الاحداث، وقد حاز على ثقة المتعاملين معه من لبنانيين وعرب وأصبح المجتمع العربي ينظر اليه كقطاع رائد.

## الليرة محصنة

■ لا يزال حاكم مصرف لبنان يطمئن اللبنانيين الى

## أرجو ألا يلحق الأذى بلبنان واقتصاده وليرته على يد اللبنانيين أنفسهم

سلامة الوضع المالي، ومع ذلك نشهد حالات عديدة لتبديل العملة اللبنانية بعملات أجنبية وبعض التحويلات أيضاً. فألى اي مدى يمكن للحاكم أن يهدئ الوضع في نظرك؟

– استطاع مصرف لبنان، ضمن امكاناته والتقنيات التي يتمتع بها وبحكمة ووعي حاكمه السيد رياض سلامة، الإمساك بالوضع النقدي، فلم تشهد البلاد موجات تحويل من الليرة اللبنانية الى العملات الأجنبية، وقد زال خوف المواطنين الذي سيطر على نفوسهم في ربع القرن الأخير، وتمثل في الهروب الى العملات الأجنبية.

لقد مرّ لبنان بأزمات صعبة بدءاً من حادثة اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري، مروراً بحرب تموز ووصولاً الى التشنجات السياسية المتواصلة. ومع ذلك نجح مصرف لبنان في الحفاظ على احتياطاته، وهو يتمتع اليوم بأعلى نسبة احتياط بالعملة الأجنبية في تاريخه.

هذه الإدارة الحكيمة لحركة النقد وللوضع المصرفي طمأنت المودعين، بحيث ان التحويلات من الليرة اللبنانية الى العملات الأجنبية التي تحصل خلال الأزمات أصبحت محصورة ببعض المودعين.

وبالنظر الى الأرقام الإجمالية، يستنتج عدم

وجود مؤشرات أزمة حالية أو لاحقة نتيجة الظروف المتدهورة. نرجو ألا تخرج الأزمة عن حدود معينة، بحيث لا يتحقق الأذى للبنان واقتصاده والليرة اللبنانية على يد اللبنانيين أنفسهم.

## المركزي قادر على استيعاب الأزمات

■ الى أي مدى برأيك يستطيع مصرف لبنان الاستمرار باستيعاب التطورات المتأزمة في لبنان؟

– في اعتقادي ان المركزي قادر على استيعاب هذه الأزمة مهما طالت على الصعيد النقدي. فالسيولة الموجودة في السوق اللبناني أصبحت محدودة رقمياً بالنسبة الى إمكانات المركزي، والودائع بالعملة المحلية ضئيلة مقارنة مع ودائع العملات الأجنبية، وقد أضحت التمتس بالعملة الصعبة من الماضي.

إذا على الصعيد التقني، مصرف لبنان قادر على احتواء أي موجة نزوح لليرة اللبنانية نتيجة حجم الاحتياطيات من جهة وحجم كتلة الودائع بالليرة اللبنانية من جهة أخرى، خصوصاً ان هذه الاخيرة تعود بجزء كبير منها الى مؤسسات عامة كالضمان الاجتماعي أي انها تحت سيطرة الدولة، وما يتبقى من ودائع بالليرة بين أيدي المواطنين هو ضمن نطاق احتواء البنك المركزي.

وطالما ان الثقة موجودة في أداء المصارف اللبنانية والمركزي، فلن تؤثر أي أزمة على من تمتس بالليرة اللبنانية.

وبالنتيجة القطاع المصرفي يساعد قدر الإمكان وما لم يحسن المسؤولون السياسيون إدارة شؤون البلد، فلا مفر من ان يدفع الشعب اللبناني ثمناً غالياً من هجرة أبنائه وتخلف اقتصادي وتفويت فرص استقطاب السيولة الموجودة في المنطقة العربية.



## شرعية الحكومة وباريس ٣

■ الاحداث الأخيرة ستزيد من عجز موازنة الدولة وهي ستحتاج الى مساعدة القطاع المصرفي – إذا لم يعقد مؤتمر باريس ٣ – فهل لكم القدرة والقابلية لتمويلها أكثر مما مولتموها لغاية اليوم وبأية شروط؟

– الدولة في حاجة الى مؤتمر دولي لإنقاذها وإعطائها منفذاً يؤمن استمرارها. لم يعد بمقدور الدولة اللبنانية الاستدانة، والأولوية اليوم هي ان يسعى المجتمع الدولي الى دعم لبنان بمساعدات مالية أو بقروض ذات فوائد مخفضة. معظم المحللين الاقتصاديين يشددون على ضرورة حصول الدولة على إمكانات تمويل من خارج الأسواق المالية المحلية والدولية. فمع حجم مديونية لبنان الكبيرة، تقديم الدعم ضروري.

وهذا ما نسعى اليه من خلال مؤتمر باريس ٣، حيث المطلوب قروض بفوائد متدنية، ولا بد من أن تأتي هذه القروض من الصناديق العربية والدولية وكذلك من حكومات عربية.

وفي حال لم يعقد مؤتمر باريس ٣، فهذا يعني ان المشكلة تكمن في إدارة دولة لبنان، فعلاقة الدولة بأي مقرض أو أي مؤسسة دولية تبنى على وجود كيان قانوني وشرعي. والسؤال المطروح اليوم إذا كان افرقاء يعلنون عدم شرعية الحكومة، فكيف يمكن ان تتوجه الى المجتمع الداخلي أو الدولي للحصول على قروض وتمويلات جديدة؟

## خسائر العملاء غير قاسية

■ ماذا عن تسليفاتكم، وهل بإمكان المصارف في ظل ما يفرض عليها من قبل بازل ٢ تحمل تأخير التسديد وتحول بعضها الى ديون هالكة؟

– نتج عن حرب تموز نوعان من الأضرار: المادية المباشرة، وغير المادية، والتي تجاوزت أحياناً الأضرار المباشرة حجماً كتوقف عمل المؤسسات وما استتبعه من خسارة للارباح الفائتة، إضافة الى عدم القدرة على تقويم الخسائر دفعة واحدة، وما تم احصاؤه من أضرار مباشرة يندرج ضمن استيعاب إدارات المصارف، وقد تبين ان الخسائر التي لحقت

## مناشدة للسياسيين

## ليلتزموا الأصالة

## اللبنانية ويعوا حجم

## اللعبة الإقليمية

## والدولية

بعملاء المصارف غير قاسية. فالقصف والدمار لحقاً بمناطق ريفية في لبنان وهي ليست ذات نشاط اقتصادي مكثف أو توظيفات مالية ضخمة. نوعية الدمار قاسية بالنسبة الى البنية التحتية وهي مكلفة للدولة، أما الأضرار الأخرى فهي التي لحقت بالمباني السكنية والمنازل وهي بمعظمها لم تكن نتيجة تمويل مصرفي بل نتيجة تمويل متأت من جهد شخصي.

إذاً، يتقاسم الأضرار كل من المصارف والدولة اللبنانية والمجتمع المحلي. لكن الضرر الأكبر هو اللاحق بحصة الدولة المسؤولة وبنيتها التحتية والتي تقع مسؤولية إعادة بنائها على المواطن المكلف دفع الضرائب المباشرة وغير المباشرة.

## ملءة قوية وتوسع

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والتويعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

– شكلت بداية سنة ٢٠٠٦ أملاً جديداً ومرحلة العودة الى النمو، إضافة الى فورة القطاع المصرفي بحيث رفعت معظم المصارف رساميلها لمواكبة التطور والانتشار.

بالنسبة الى الاعتماد اللبناني فقد حقق أكبر زيادة في رأسماله هذا العام، حيث تم الاكتتاب بهذه الزيادة قبل اندلاع الأحداث الأخيرة، لتصل ملاءته الى ٣٥ في المئة بدل ١٢ في المئة المطلوبة دولياً، وكان من أهداف هذه الزيادة الانطلاق في التوسع محلياً وخارجياً إن من خلال إنشاء فروع جديدة وشركات جديدة بتمويل من البنك، أو من خلال التوسع في البحرين وسوريا،

حيث دخلنا هناك في شراكة مع بنك المشرق الإماراتي. وحالياً يبلغ رأس المال ٣٥٠ مليون دولار (الأموال الخاصة) والمنتظر ان تصل الأرباح الى نحو ٦٠ مليار ليرة.

## منتجات ونشاطات استثمارية

■ ما هي أبرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي ادخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟

– يقدم «الاعتماد اللبناني» مجموعة واسعة من المنتجات المالية والمصرفية بحيث يغطي مختلف الأنشطة المالية والاقتصادية من تسليف

وتمويل، تأمين وصيرفة اسلامية وتجارة وصيرفة الكترونية، إضافة الى إصداره بطاقات الائتمان ودخوله في نشاطات عقارية وخدمات مخصصة لرجال الأعمال كمركز الأعمال في منطقة الدورة، من دون اغفال توجهاته الإستثمارية في الحقل السياحي.

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي اهم تحركاتكم على صعيد تقديم الاعمال المصرفية بالركائز الالكترونية (E-BANKING)؟

– المصرف سباق على هذا الصعيد لإدخال أحدث التقنيات والبرمجيات العالمية لإدارة أعماله والتواصل مع عملائه حول العالم، خصوصاً في منطقة الخليج وأميركا الشمالية، حيث لدينا مكتب تمثيل ناشط جداً في مونتريال – كندا يغطي أميركا الشمالية بكاملها. وقد طور مصرفنا خدمة التسليف للبطاقات الشعبية والتسليف ذي الطابع الاجتماعي. كما وطورنا خدماتنا في مجال صيرفة التجزئة وتمويل المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم إضافة الى التسليف الإسكاني بالتعاون مع مصرف الإسكان. والمهم ان جزءاً كبيراً من هذا النشاط يحصل بالليرة اللبنانية تجنباً لمخاطر القطع.

كما أننا ناشطون في البرامج التي تشكل مفتاحاً للنمو الاقتصادي والتي تحصل على دعم الدولة من خلال مصرف لبنان. وهذا التمويل يتناول تجهيز المؤسسات الجديدة إضافة الى المؤسسات التي تضمن قروضها مؤسسة كفالات، إذ أن هناك محفظة قروض مشتركة مع هذه المؤسسة.

وهذا المجال يعتبر إنمائياً لأنه يخلق فرص عمل جديدة، ونحن ماضون في هذا الخط لإيماننا بأن دور المصارف لا يقتصر على الربح التقليدي بل أن هناك ربحاً مستمر ويتطور إذا كان مبنياً على توسيع قاعدة الزبائن والطبقة الاجتماعية المستفيدة من التسليف المصرفي.

وقد أثبتت تجربتنا في العمل أن المؤسسات الصغيرة تلتزم دفع متوجباتها على عكس بعض العملاء الميسورين والذين لا يحترمون التزاماتهم عند الازمات.

## فيلتزم السياسيون الأصالة اللبنانية!

■ كلمة أخيرة؟

– السياسة بمفهومها التقليدي هي إدارة شؤون المجتمع وعلم السياسة له أصوله وفنونه. لكن ما يجري في لبنان بعيد كل البعد عن مفهوم السياسة الصحيح الهادف الى تثبيت استقلال الوطن واستقراره وحماية السلم الأهلي والعمل على تعزيز الاقتصاد وتأمين البحوحة للمواطنين.

وأخيراً نرجو من القيمين على الشأن السياسي في لبنان ان يلتزموا الأصالة اللبنانية وأن يعوا حجم اللعبة الإقليمية والدولية، فأني تهوّر وتسرّع يؤديان بلبنان الى دوامة الأخطار الجهنمية.



## فريد روفایل - البنك اللبناني الفرنسي BLF - :

### ظاهرة هجرة الكوادر البشرية تشكل تراجعاً كبيراً في الثقة بلبنان وطناً مستقراً



خبراته المالية والمصرفية الواسعة مكنته من الوصول الى رئاسة وإدارة احد المصارف المرموقة في لبنان وفرنسا، كما مكنته من تسلم عدة مناصب وزارية كان أبرزها وزارة المال التي هي في مجال اختصاصه حيث اثبت فريد روفایل في حينه، وكانت الاوضاع دقيقة جداً، انه يكتب النجاح للمهام المسندة اليه أينما تواجد.

«البيان الاقتصادي» حاورت فريد روفایل رئيس مجلس ادارة البنك اللبناني الفرنسي BLF حول اوضاع لبنان المالية والمصرفية، وكان في حوار كأي مصرفي آخر شديد الأسف على ما يجري في بلد كان قد بدأ يتعافى ويستعيد دوره المصرفي الرائد في المنطقة من خلال بدء الانتشار الواسع لمصارفه في غير بلد عربي.

ومثله مثل أي مصرفي حاورناه، ناشد فريد روفایل في ختام الحوار المسؤولين والسياسيين ان يتحملوا مسؤولياتهم ويعملوا على حل الازمة المستعصية.

لنقرأ الحوار مع رئيس البنك اللبناني الفرنسي:

#### تأثر القطاع المصرفي بتراجع القطاعات الانتاجية

■ الضربات العسكرية والسياسية المدمرة التي تعرض لها لبنان ألحقت أضراراً بالضرر باقتصاده، فما كان تأثيرها على القطاع المصرفي؟

– لا شك في أن تأثير الحرب وما تبعها من خضات سياسية وأمنية كان قوياً على الاقتصاد اللبناني الذي أحرز تقدماً مهماً في الأشهر الستة الأولى من هذا العام، وكان من المتوقع ان يحرز زيادة في النمو بنسبة ٥ أو ٦٪. لذا فالخسائر الاقتصادية كبيرة وستمتد تداعياتها أكثر من الأضرار المادية المباشرة. وإضافة الى التراجع في العمل والبطء في معاودة النشاط، ثمة مشكلة بدأت تظهر مع هجرة الكوادر البشرية الى الدول الغربية والعربية بحثاً عن مستقبلهم، وللأسف شكلت هذه الخطوة تراجعاً كبيراً في الثقة بلبنان وطناً مستقراً.

أما بالنسبة الى تأثير الأحداث الأخيرة على القطاع المصرفي فجاء أخف حدة، فقد استطاع المصرف المركزي الحفاظ على ثبات سعر صرف الليرة وحماية الوضع النقدي. كما ان التحويلات المالية الى الخارج كانت متوازنة واستطاع القطاع المصرفي ان يحافظ على ثقة المودعين، لكن لا ينكر أحد أن القطاع المصرفي سوف يتأثر بتراجع القطاعات الأخرى لاسيما قطاعي السياحة والخدمات.

#### تحفظ عن تمويل الدولة

■ يقول رئيس جمعية المصارف ان تسليقات المصارف بلغت السقف، وهي لن تتمكن من تمويل الدولة مرة جديدة، فماذا لو طلب منها هذا التمويل وبأية شروط؟ مع العلم ان الدين العام وصل في نهاية حزيران الماضي الى ٤٠٧ مليار دولار وخدمته ارتفعت في

لانكر أننا وصلنا بعد الحرب الى نشوء ديون استهلاكية بلغت نسبتها ١٢٪، لكن النسبة انخفضت تدريجياً بعد شهرين وذلك لالتزام اللبناني واحترام واجباته.

#### كيف السبيل للإبقاء على المستثمر

■ يعاني القطاع المالي في لبنان ضعفاً سياسية ويواجه تحديات كبيرة لتطوره، فماذا تقترحون لمؤازرته وتمكينه من استعادة ثقة المستثمرين والمؤسسات المالية العالمية به؟

– البلد في حاجة الى دولة ترعى مصالح أبنائه، وللأسف هي في غياب اليوم فكيف بها توفر ما يريده المستثمر بالدرجة الأولى من حماية ورعاية لمصالحه وأمنه واستقراره.

لقد شهد اقتصاد لبنان منذ عام ١٩٩٣ تقدماً وازدهاراً ملحوظاً، لكن الظروف القاسية التي نعيشها اليوم أضرت بالاقتصاد ومنعت دخول رؤوس الأموال الى لبنان.

#### توسع نحو فرنسا وسوريا

■ وقع العدوان الاسرائيلي على لبنان في حين كان عدد من المصارف اللبنانية يوسع انتشاره في الخارج، فهل كان الانتشار عبئاً عليه، ام كان مساعداً له؟ وما هي نظرتكم الى الانتشار المصرفي خارج لبنان؟

– لقد استطاع القطاع المصرفي اللبناني بفضل جهوده المبذولة خلال السنوات الثلاثين الماضية بناء سمعة طيبة وثقة ومصادقية مع عملائه ومساهميه ومحيطه الإقليمي، وبفعل تداعيات الأحداث التي شهدناها خلال السنوات الماضية، ومحدودية السوق في لبنان مقارنة بإمكاناته الكبيرة، اندفع نحو التوسع الى الدول المحيطة وحتى في الدول الأوروبية.

من جهته البنك اللبناني الفرنسي قام بخطوة نحو العاصمة الفرنسية واشترى مصرفاً في باريس. كما وسعنا انتشارنا الى سوريا ونطمح

الى توسيع رقعة انتشارنا في الدول العربية. والمعروف ان «اللبناني الفرنسي» تابع لمجموعة «كريدي اغريكول» "CRDIT AGRICOLE" التي كانت تسمى "SUEZ" سابقاً.

نملك ٨٠٪ من SBA و ٢٠٪ لشركة AXA

وبسبب تحفظ المجموعة على استمرار نشاطنا في لبنان، ارتأينا توسيع قاعدة المساهمين اللبنانيين في BLF. وهكذا تحولت حصة المجموعة الفرنسية الى ٩٪ بعد أن كانت ٥١٪، لكن تمثيلها لا زال مستمراً في مجلس الإدارة.

وبعدما قررنا تعميق وجودنا في أوروبا مع زوال مانع التوسع الخارجي، اشترينا ٨٠٪ من بنك "SOCIETE BANCAIRE ARABE" SBA والنسبة المتبقية حافظت عليها شركة AXA وهي ٢٠٪.

وسيبقى اسم المصرف المعتمد في سوريا "SBA" كونه يتمتع هناك بشهرة واسعة، وهو البنك الوحيد بإدارة سورية ولديه قاعدة عملاء واسعة وسيكون مستقلاً وسيتولى رئاسته السيد مصطفى جانودي.

#### المصارف اللبنانية في الخارج

■ ألا ترى ان المصارف اللبنانية في الخارج تعاني مما

## نتطلع اليوم الى طي صفحة الأزمة السياسية وعدم زيادة الدين العام

يعانيه البلد الأم من أزمات وعدم استقرار؟

– لا شك في أن مشكلات لبنان وأزماته السياسية تؤثر على المصارف في الخارج، لكن وجود البنك في بلد معين يحتاج الى موافقة رسمية ومراقبة السلطات النقدية، وفي اعتقادي ان المصارف اللبنانية تثبتت أوضاعها وفرضت نفسها ونالت الثقة المطلوبة في كل العالم، وبالتالي فهي لا تعاني أي مشكلات على هذا الصعيد.

#### عدد المصارف سينخفض تدريجياً

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٦؟ وما هي خططكم المستقبلية؟

– برغم كل المشكلات التي تعترضنا، نتوقع ان نقدم مستوى أفضل من سنة ٢٠٠٥، من حيث

الميزانية والنتائج والأرباح، ولا ننكر أننا عمدنا في السنتين الأخيرتين الى تجميد فائض أرباحنا لحماية المودعين وسلامة ميزانية المصرف.

#### رفع مستوى المعايير يضر المصارف الصغيرة

■ هل تعتقدون أن السوق اللبناني قادر على استيعاب هذا العدد الهائل من المصارف؟

– نشهد في العالم عمليات دمج كثيرة وذلك لارتفاع مستوى المعايير والشروط مع انتشار العولمة. لذلك على المؤسسات المالية ان تقوّي أداءها من حيث رأس المال ومواكبة التكنولوجيا وتأهيل الكوادر البشرية.

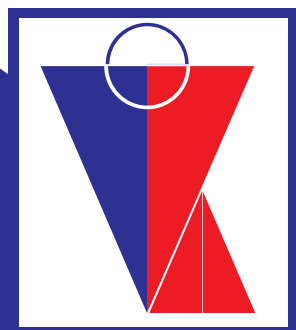
وفي لبنان، ورغم التنوع والاختلاف الذي يشكل ثروة مهمة، أعتقد ان عدد المصارف سينخفض تدريجياً. كما ان حوالى ١٠ أو ١٥ مصرفاً فقط في لبنان تشكل ٨٠ في المئة من حجم القطاع الإجمالي، مقابل مصارف صغيرة ستصطدم عاجلاً أم آجلاً بمشكلة الحفاظ على استمراريتها.

#### أيها السياسيون: حلوا الأزمة

■ كلمة أخيرة: نتمنى على جميع المسؤولين والسياسيين تحمّل مسؤولياتهم واتخاذ القرارات المناسبة لحل الأزمة المستعصية في لبنان.

## INATEK BROKERAGE FIRM S.A.R.L.

### إيناتيك لوساطة التأمين ش.م.م.



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

## محمد الحريري - بنك البحر المتوسط BANKMED - :

# إذا كان القطاع المصرفي لا يملك وسائل تغيير المناخات السياسية المحلية والإقليمية فه القدرة على التأقلم معها



- التوسع الإقليمي المدروس والذي يحقق القيمة - المضافة الأعلى للمستثمرين وللزبائن على حد سواء، هو أمر طبيعي بل وقد يكون ضرورياً في عصر عولمة الخدمات المصرفية والتكنولوجيا المرافقة لها. التوسع إذاً، بالنسبة لنا كبنك البحر المتوسط قرار استراتيجي، ونحن بصدد تطوير وتطبيق خطة سوف تمكننا من تعزيز موقعنا أكثر من خلال الدخول الى أسواق مختارة ذات معدلات نمو عالية في المنطقة. ونتيجة لذلك، أعلننا مؤخراً شراءنا مصرف MNG في تركيا وهو بشكل الانطلاق وليس المحطة النهائية في عملية تعزيز حضورنا الإقليمي.

### ٢٠٠٦ كانت سنة مفصلية للمجموعة

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٦؟ وما هي خططكم المستقبلية؟

- لقد كانت ٢٠٠٦ وبالرغم من كل الأحداث الأليمة والصعبة سنة مفصلية لمجموعة البحر المتوسط. فخلالها قطعنا شوطاً كبيراً في عملية دمج المصارف التجارية الثلاثة في المجموعة، وإعادة هيكلتها ضمن مؤسسة مصرفية واحدة وشاملة هي بنك البحر المتوسط أو BANKMED. لقد بدأت هذه العملية بتغيير على مستوى الإدارة العامة أولاً، ثم على مستوى إدارة الأقسام المختلفة في المصرف، حيث تم توظيف كفاءات مصرفية عميلة من الطراز الرفيع. نأمل ان تتم هذه العملية مع بدايات ٢٠٠٧ لنركز جهودنا بعدها على تعزيز موقعنا في القطاع المصرفي اللبناني. لقد كان دائماً بنك البحر المتوسط سباقاً في مجال تسليف الشركات والمؤسسات الاقتصادية (CORPORATE BANKING) ونحن طبعاً سنعمل للمحافظة على هذا الامتياز وسنسعى أيضاً الى تحقيق تقدم نوعي على صعيد الخدمات المصرفية للأفراد (RETAIL BANKING). نأمل ان نحقق ذلك من خلال تفعيل البنية التحتية والتكنولوجية لجهازنا المصرفي وتوسيع انتشار فروعنا محلياً. إذا نحن في طور ورشة حقيقية على جميع المستويات ونأمل ان تؤدي هذه الورشة بثمارها على المدى القريب لكي يحتل بنك البحر المتوسط المقام الذي يليق به كواحد من أعرق وأكبر المصارف اللبنانية والعربية.

تلمس في أجوبة السيد محمد الحريري رئيس مجلس إدارة بنك البحر المتوسط على أسئلة «البيان الاقتصادية»، الخبرة والمعرفة في الصناعة المصرفية، يضاف إليها الصراحة في تصوير الواقع على حقيقته، والى هاتين الميزتين تتأكد ان التفاؤل لدى هذا الرجل لا بد ان يحقق له كل ما يخطط له أكان في مناخ مريح أو في مناخ يسوده التعثر كالذي يعيشه القطاع المصرفي عند إجراء هذه المقابلة. يقول الحريري ان سياسة البحر المتوسط كانت دائماً العمل في سبيل الأفضل مع الاستعداد للأسوأ، وليس مقبولاً ان تعتمد الحلول لأية أزمة على حساب القطاع. ويقول اذا لم تكن لدى القطاع الوسائل لتغيير المناخات السياسية المحلية والإقليمية، فهو يملك القدرة على التأقلم مع هذه المناخات. ووسط هذه المناخات يتابع البحر المتوسط تنفيذ استراتيجيته في التوسع الإقليمي المدروس والذي يحقق للمستثمرين والعملاء القيمة المضافة الأعلى. وفي ما يلي نص الحديث مع السيد الحريري:

المالي والنقدي وتوفير الخدمات الأفضل للزبائن. هذه هي القيمة المضافة الحقيقية.

### أضرار القروض غير كبيرة

■ قروض المصارف للسكن والاستهلاك قد لا تسد في مواعيدها وبعضها قد لا يُسد ابداً. كيف ستصرفون تجاه هذه القروض؟  
- هذا سؤال افتراضي وقد يكون مبالغاً فيه إذ ان الدراسات الأولية تشير الى ان الأضرار المباشرة للحرب من قروض متعثرة هي غير كبيرة. نحن في بنك البحر المتوسط سنعمل ضمن اي كادر يحدده مصرف لبنان وسوف ندرس كل حالة على حدة.

### لنا القدرة على التأقلم

■ يعاني القطاع المالي في لبنان ضغوطاً سياسية ويواجه تحديات كبيرة لتطوره، فماذا تقترحون لمؤازرته وتمكينه من استعادة ثقة المستثمرين والمؤسسات المالية العالمية به؟

- طبعاً يحتاج الاقتصاد عموماً، والقطاع المصرفي تحديداً الى الاستقرار السياسي والاجتماعي لكي ينمو ويتطور. ينطبق هذا على لبنان كما ينطبق على أي بلد آخر. غير ان لبنان قد مر بأزمات شتى في تاريخه المعاصر وبالتالي ليست هذه الأزمة الأولى التي يعانيناها. لقد مر القطاع المصرفي في لبنان في مراحل صعبة من قبل وسيمر بها هذه المرة أيضاً، فالمصارف اللبنانية قد طورت القدرة على التأقلم والاستمرارية تحت أصعب الظروف السياسية والأمنية. هذا لا يعني القول ان أي تخفيف من حدة السجال السياسي والتوتر الإقليمي لن يعود بفائدة على القطاع المصرفي والذي يستفيد بطبيعة الحال من الحركة السياحية النشيطة والاستثمارات الخارجية. ما أحاول قوله أننا كقطاع مصرفي لبناني لانملك الوسائل لتغيير المناخات السياسية المحلية والإقليمية. كل ما نملك هو بالفعل القدرة على التأقلم مع هذه المناخات والسعي الدؤوب لتحقيق الخدمة الأفضل لزبائننا والربحية الأعلى لمساهميننا.

### شراء MNG انطلاقة نحو توسع أكبر

■ وقع العدوان الاسرائيلي على لبنان في حين كان عدد المصارف اللبنانية يوسع انتشاره في الخارج، فهل كان الانتشار عبثاً عليه، ام كان مساعداً له؟ وما هي نظرتكم الى الانتشار المصرفي خارج لبنان؟

■ الضربات العسكرية والسياسية المدمرة التي تعرض لها لبنان ألحقت أضراراً باقتصاده، فما كان تأثيرها على القطاع المصرفي؟

- إن القطاع المصرفي ليس وليد الأمس بل هو صاحب تجربة عمرها عدة عقود من الملاحاة في بيئات إقليمية ومحلية وأمنية متقلبة. ربما تفاجأت المصارف بتوقيت الحرب، لكن لا يعمل أي مصرف لبناني على فرضية ان كل شيء سيكون دائماً على ما يرام. هذا على الأقل صحيح في ما يخص بنك البحر المتوسط الذي كانت سياسته دائماً العمل في سبيل الأفضل مع الاستعداد دائماً للأسوأ. على هذا الأساس لقد حافظت المصارف اللبنانية دائماً على نسبة مرتفعة من السيولة الأجنبية والمحلية. القروض بالنسبة لمعدل ودائع القطاع هي بحدود ٣٢٪، كما ان السيولة في الخارج - أوف شور - هي بحدود ١٣ ملياراً أو ٦٠٪ من إجمالي الناتج القومي. هذه المعدلات استثنائية على المستوى الإقليمي بل وحتى على المستوى العالمي، وهي تعكس السياسة الإدارية المحافظة للمصارف اللبنانية. إضافة الى ذلك لقد سعت دائماً هذه المصارف عبر التوسع الإقليمي والإقراض لقطاعات مختلفة ومتنوعة في لبنان اي عبر سياسة التنوع الأفقي والعمودي، الى عدم حصر مخاطرها في قطاع أو في سوق معينة.

### لا حلول على حساب القطاع المصرفي

■ يقول رئيس جمعية المصارف ان تسليفات المصارف بلغت السقف، وهي لن تتمكن من تمويل الدولة مرة جديدة، فماذا لو طلب منها مثل هذا التمويل وبأية شروط؟

- علينا ان ننظر مؤتمر باريس ٣ ومقرراته لندرس سوياً مع الحكومة والمصرف المركزي كيفية مساهمة القطاع المصرفي في مساعدة وقوف الاقتصاد اللبناني مجدداً على قدميه. ولكن أحب هنا أن أؤكد ان الاقتصاد السليم والقوي، يحتاج الى قطاع مصرفي سليم وقوي وبالتالي يجب ألا نعتمد أي حلول على حساب صلابته هذا القطاع الذي كان وما زال مدعاة فخر لبنان في العالم العربي ومنطقة الشرق الأوسط. علينا أيضاً ان نشدد على أن المساهمة الأهم لأي قطاع مصرفي في العالم، ولا سيما في لبنان تبقى من خلال العمل على الاستقرار



## سليم صفير - بنك بيروت BANK OF BEIRUT - :

### المطلوب ان يكون الخطاب السياسي في خدمة الاقتصاد



من حق المصرفيين ان يحملوا تبعه ما يحدث، وما ينتظر اقتصادنا وقطاعنا المصرفي من نكسات للسياسة والتجاذبات السياسية مما يؤدي الى تأثيرات سلبية على مناخ الإستثمار. سليم صفير، الرئيس والمدير العام لبنك بيروت، نقل الينا، كأبي مصرفي آخر، بدءاً من حاكم مصرف لبنان الى رئيس لجنة الرقابة على المصارف، الى رئيس جمعية المصارف، نقمة الناس والمؤسسات المحلية والدولية على السياسة التي تسبب الضرر للإقتصاد ككل بما فيها القطاع المصرفي. وهنا تفاصيل الحوار مع رئيس مجلس ادارة بنك بيروت ومديره العام سليم صفير:

#### ارتفعت كلفة التوسع

■ وقع العدوان الاسرائيلي على لبنان في حين كان عدد من المصارف اللبنانية يوسع انتشاره في الخارج، فهل كان الانتشار عبثاً عليه، ام مساعداً له؟ وما هي نظرتكم الى الانتشار المصرفي خارج لبنان؟

- التوسع نحو الخارج له كلفته، والمصارف التي أنجزت بعض التوسعات عبر فتح الفروع في بلدان عربية وأجنبية حققت مبعثها، غير ان التوسع حالياً تعترضه معوقات كثيرة لجهة نيل الترخيص اللازم المرتبط بميزانية المصرف الأم والتصنيف السيادي للبلد الذي ينطلق منه، إضافة الى عائق اختراق السوق الجديد وإمكانية استقطاب العملاء المرتبطة أساساً بالأوضاع الاقتصادية وآفاقها في بلد المصرف المتوسع.

#### انجازات ٢٠٠٦

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٦؟ وما هي خططكم المستقبلية؟

- نتائجنا جيدة، وقد افتتحنا فرعاً في عمان بعد نيل الترخيص، وأتممنا صفقة شراء فرع لبنك نافاسكوديا في لندن، كما افتتحنا مكتباً تمثيلاً في بغداد، ووسعنا مكتبنا التمثيلي في نيجيريا، ونتطلع الى افتتاح مكتب تمثيلي قريباً في الجزائر، وهذه الفروع تضاف الى فروعنا الاثنى عشر والأربعين الموزعة في مختلف المناطق اللبنانية وقد حققنا في عام ٢٠٠٦. نمواً جيداً في معظم بنود ميزانيتنا لاسيما في ودائع الزبائن التي وصل مجموعها الى اكثر من ٣,٢ مليار دولار بنسبة نمو ١٢٪ كما ارتفعت الارباح الصافية الى حوالي ٣٦ مليون دولار اي بنسبة ارتفاع ٣٢٪ عن السنة السابقة.

#### الشعب لا يستحق هذه المعاملة

■ كلمة أخيرة؟

- نعيش اليوم أزمة حقيقية وعلى الجميع تحمل مسؤولياتهم كاملة بما فيه خدمة هذا البلد وشعبه واقتصاده.

### نعيش اليوم أزمة حقيقية وعلى الجميع تحمل مسؤولياتهم كاملة بما فيه خدمة هذا البلد وشعبه واقتصاده

لذا من الأفضل ألا نتحدث عن تمويل حالياً.

المصارف مؤتمنة على ودائع عملائها ولا يمكن التفريط بها بأي شكل من الأشكال. على كلٍ نتمنى انعقاد مؤتمر «باريس ٣»، وحصول الدولة على مساعدات وهبات وقروض بفوائد مخفضة، وكلنا أمل في ان يسلك الخطاب السياسي سبيله الصحيحة.

#### حل مقبول

■ قروض المصارف للسكن والاستهلاك قد لا تسدد في مواعيدها، وبعضها قد لا يُسدد أبداً، كيف ستصرفون حيال هذه القروض؟

- هذه القروض ليست بالكبيرة ويمكن للشخص المقترض ان يجد من يقدم له العون للإيفاء بالتزاماته، وباعتقادي ان تسديد هذه الالتزامات لن يأخذ وقتاً طويلاً، وما يمكن ان يحل لقاء المال ليس بالمستعصي.

#### تبريد الأجواء

■ يعاني القطاع المالي في لبنان ضغطاً سياسياً ويواجه تحديات كبيرة لتطوره، فماذا تقترحون لمؤازرته وتمكينه من استعادة ثقة المستثمرين والمؤسسات المالية العالمية به؟

- بالتأكيد، ان التحديات كبيرة. وكما قلت سابقاً علينا الانتقال بالخطاب السياسي الى تبريد الاجواء لاستعادة ثقة المستثمرين والمؤسسات المالية العالمية بلبنان.

■ الضربات العسكرية والسياسية المدمرة التي تعرض لها لبنان ألحقت أذى للقطاع المصرفي، فما كان تأثيرها على القطاع المصرفي؟

- بالطبع كان لحرب تموز والاحداث الاخيرة وتداعياتها تأثيراتها السلبية على القطاعات الانتاجية كافة، بما فيها القطاع المصرفي الذي نال نصيبه من الضرر على المدى القصير حيث لحقت الخسائر المباشرة بالمدينين من تهديم منازلهم كلياً او جزئياً، وعلى المدى المتوسط بخسارة محالهم ومؤسساتهم ونضر مصالحهم.

ان هذه الخسائر يمكن تعويضها خلال فترات قصيرة، اما الخسارة الكبرى التي تتطلب وقتاً طويلاً لتعويضها فهي في اطالة الازمة وجمود الحركة حيث ينعكس ذلك تراجعاً في تصنيف المصارف وخلافاً في حضورها بين المصارف العالمية، هذا برغم العطف الذي لقيناه من الاسواق المصرفية العالمية.

#### كيف الخروج من الازمة.. تلك هي الحقيقة

اما كيف الخروج من هذه المشكلة، فهي كما اراها صعبة بعض الشيء، اذ انها تتطلب تغيير ذهنية السياسيين، كما تتطلب اقناعهم بأن لهم دوراً حيوياً في المعترك الاقتصادي.

يضيف السيد صفير: فالخطاب السياسي يجب ألا يمس الاقتصاد بأي شكل من الاشكال، وهو اذا ما حصل او استمر نكون قد خسرنا تجاوب العالم.

#### اي تمويل؟

■ يقول رئيس جمعية المصارف ان تسليفات المصارف بلغت السقف المسموح به، وهي لن تتمكن من تمويل الدولة مرة جديدة، فماذا لو طلب منها مثل هذا التمويل وبأية شروط؟ مع العلم ان الدين العام وصل في نهاية حزيران الماضي الى ٤٠,٧ مليار دولار، وخدمته ارتفعت في الاشهر الستة الاولى الى ١,٤ مليار دولار؟

- إنه كلام صحيح، وأضيف عليه ان تصنيف الأوراق المالية والتصنيف السيادي للبنان تراجعاً،



## جورج أبو جودة - البنك اللبناني الكندي LCB :-

### لولا حكمة حاكم مصرف لبنان لشمّت خسائر بنك المدينة الدولة والعملاء

أشاد رئيس مجلس إدارة البنك اللبناني الكندي ومديره العام جورج أبو جودة بحكمة حاكم مصرف لبنان، وبسياسته النقدية الصحيحة التي جعلت القطاع المصرفي اللبناني يستوعب كل الأزمات السياسية والأمنية التي أصابته. وشدد على ضرورة تحييد القطاع النقدي عن السياسة بالرغم من أنه مرآة الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية، كي لا يتأثر بالظروف الدقيقة الآنية.

من جهة ثانية، نبه أبو جودة الشعب اللبناني لأن يكون واعياً، وطالبه بمساءلة السياسيين، مشيراً إلى أن المصارف تمويل الدولة ولكن بشروط محددة وواضحة. لافتاً إلى أن الخطر على الليرة اللبنانية ليس موجوداً على المدى القريب، ولكنه سيطراً في حال استمرت الظروف السياسية على تأزمها.



### ثروة لبنان هي موارده البشرية وأدمغته واليوم يعاني الوطن هجرة

#### حيث تقتل آمال الشباب وأحلامهم

■ كيف يمكن مواجهة قلق المودعين على الودائع؟

– على المدى المنظور، لا يوجد مشكلة لأن ثمة فصل بين الوضعين النقدي والاقتصادي، فالأول سليم لا سيما وأن المصرف المركزي يملك اليوم أكبر نسبة من النقد الصعب في تاريخه، والمصارف رسملت ذاتها إلى أقصى حد، ولم تخسر ودائع منذ أواخر عام ٢٠٠٥ بل ازدادت بنسبة ٨٪. أما على المدى البعيد، فلا شك أن المصارف ستتأثر في حال استمر الوضع الاقتصادي والاجتماعي على حالهما.

#### دعم الشعب اللبناني للمصارف

■ يقول رئيس جمعية المصارف ان تسليفات المصارف بلغت السقف، وهي لن تتمكن من تمويل الدولة مرة جديدة، فماداً لو طلب منها هذا التمويل، وبأي شروط؟ علماً ان الأحداث الأخيرة ستزيد من عجز موازنة الدولة وستحتاج الى مساعدة القطاع المصرفي؟

– لاشك في ان المصارف تمويل الدولة اللبنانية عبر ائتمانيها بسندات الخزينة وبأموال المودعين الذين يعووا دورهم في تمويل مشاريع الدولة وسد عجزها.

ومن الطبيعي ان تطلب الدولة المال من المصارف في حال لم يعقد مؤتمر «باريس ٣». شخصياً، أتمنى ألا يحصل ذلك، لأنه حسبما أذكر إثر مؤتمر «باريس ٢»، كان هناك شروط معينة، إنما اليوم يجب ان تكون شروطنا واضحة ومحددة، مثلاً على المصارف ألا تقبل بأن يتخطى عجز الدولة ٢٥ في المئة، وأن تعطى مهلة ٥ سنوات كي تبرهن عن قدرتها في موازنة النفقات مع المداخيل. وبما ان الوضع اليوم متشابك، إذ في حال لم نمول الدولة، تقع في عجز

#### تداعيات أخط على القطاع المصرفي

■ الظروف العسكرية والسياسية السيئة التي يعاني منها لبنان اليوم، ألحقت الضرر باقتصاده. فما كان تأثيرها على القطاع المصرفي؟

– أثبت القطاع المصرفي اللبناني متانته بفضل السياسة الرشيدة والحكمة التي اتبعتها السلطات النقدية والمصرف المركزي برغم ما رافقها من انتقادات، فتمكن من تحطيم كل الهزات والصعوبات التي لو حصلت في بلد آخر لكانت أدت الى تدهور وضعه النقدي والمالي.

أضاف: في لبنان القطاع المصرفي هو مرآة الوضع الاجتماعي والاقتصادي، وفي حال وجود الأزمات يكون عمل المصارف أصعب، لكن مع وجود المصارف المليئة المنيعه لم يكن لتأثير الأوضاع غير المستقرة على القطاع المصرفي التداعيات ذاتها كما على بقية القطاعات الانتاجية.

#### ارتباط الاستقرار بالعملة الوطنية

■ لا يزال حاكم مصرف لبنان يطمئن اللبنانيين الى سلامة الوضع المالي، ومع ذلك تشهد حالات عديدة لتبديل العملة اللبنانية بعملات أجنبية وبعض التحويلات أيضاً، فإلى أي مدى يمكن للحاكم ان يهدئ الوضع في نظركم؟

– حتى تاريخه، لم يحصل تحويلات مهمة من الليرة اللبنانية الى العملات الأجنبية، ولكن من البديهي، في حال استمر الوضع السياسي مقلقاً، ستزداد نسبة الدويرة كما ستنشط عمليات تحويل الأموال الى الخارج، مع العلم، انه بعد انتهاء حرب تموز الأخيرة مباشرة، استردت المصارف كل الاموال التي تم تحويلها الى الخارج، وحققت وفراً في ودائعها.

## على الشعب ان يتيقظ ويضغط على السياسيين كي ينزلوا من ابراجهم العاجية ويروا حقيقة الوضع القائم

– سنتمكن من الحفاظ على الربحية التي توقعناها والمتملة بنمو ٢٠٪ عن العام الفائت.

#### الضغط على السياسيين!

كلمة أخيرة؟

– من ينظر الى المشهد اللبناني من الوجهة الاجتماعية والاقتصادية يعتقد ان الحكام لا يرتبطون به بأي صلة، والمحزن ان الشعب يتبعهم من دون مساءلة. والأثكى من كل ذلك ان المسؤولين يتمسكون بمناصبهم بينما الشعب لا يعرف وجهته، من هنا، على هذا الأخير ان يتيقظ وان يضغط على السياسيين كي ينزلوا من أبراجهم العاجية ويروا حقيقة الوضع القائم، فحكم التاريخ سيكون قاسياً ولن يرحم.

من جهة ثانية، أتمنى تحييد النقد والمسؤول عنه الأوهو حاكم مصرف لبنان رياض سلامة الذي بحصوله على جائزة البنك الدولي رفع اسم لبنان وزاد الثقة بالقطاع المصرفي اللبناني، فلا يجب استهلاك مهاجمة وزير العدل له في الإعلام التي حصلت في موضوع بنك المدينة، لأنه لو لا حكمة الحاكم لشمّت الخسائر الدولة والعملاء بدل ان تكون محصورة كما هي الآن في مساهمي بنك المدينة. وأتمنى الحفاظ على انجازات القطاع المصرفي بالرغم من الأوضاع السيئة، لأنه معجزة لا يجب فقدها.

السلطات النقدية الجزائرية. ويملك اللبناني الكندي شركة مالية في الإمارات هي شركة «تبادل»، كما لدينا استثمارات في بنك السلام في السودان وفي البحرين. ونحن في صدد التوسع نحو بلدين عربيين وآخر أوروبي، لكن هذا الموضوع يتطلب وقتاً نظراً لأننا نجد صعوبة في الطرف الدقيق الحالي في تسويق لبنان وليس البنك بذاته.

#### سنوات حركة التوسع

■ هل تعتقدون ان انتشار المصارف اللبنانية في الخارج في ظل الأوضاع غير السليمة الحالية، يشكل عبئاً أم مساعداً للمصارف؟

– الأوضاع غير المستقرة تحفز المصارف اللبنانية للخروج والتوسع، إنما الصعوبة تكمن في ان المركز الأم في لبنان.

■ ما هي مشاريعكم لعام ٢٠٠٧.

– لدينا مشروع IPO، الذي يسمح لنا بطرح الأسهم في البورصة للجمهور، والذي لم نتمكن من تحقيقه هذا العام، فأخبرناه بسبب الأوضاع الحالية، كذلك سنواصل سياسة التوسع لتشمل سوريا والأردن والعراق. كما أننا في صدد إجراء مفاوضات لافتتاح فرع في احد البلدان الاوربية.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٦؟



والعكس صحيح. من هنا ضرورة وضع رؤيا واضحة كي تقترب ولو ببطء الى ما نصبو اليه.

#### توسع نحو الجزائر والإمارات وأوروبا

■ نرى أنكم تواصلون توسعكم، فأين وصل هذا التوسع؟

– نحن ننتشر اليوم في الجزائر حيث السوق المصرفي واعد، وذلك بعد استحواذنا حصة ٦٠٪ من مجموع أسهم TRUST BANK، ولكننا ننتظر موافقة

إضافي ما ينعكس على أسعار أسهم المصارف، على الفعاليات الاقتصادية ان تتزامن، وتتحرك بالفعل لفرض شروطها، كما عليها توعية الشعب كي يدعم المصارف في مواقعها، لأن ثروة لبنان هي موارده البشرية وكفائاته وأدمغته، واليوم يعاني الوطن هجرة مخيفة، حيث تقتل آمال الشباب وأحلامهم عملاً بالمثل الانكليزي القائل: «عندما تموت أحلام الشخص، يموت».

من هنا، لا بد من التحرك الفعلي بدل اطلاق الكلام على عواهنه والذي لا يمت بالواقع بأي صلة.

#### القطاع قادر على استيعاب الصدمات

■ ماذا عن تسليفاتكم، وهل بإمكان المصارف في ظل ما يفرض عليها لتطبيق معايير «بازل ٢»، تحمل تأخير التسديد وتحول بعض الديون الى هالكة؟

– نتبع في المحاسبة نظام IAS 39 العالمي الذي من خلاله نصف الديون وما يسمى بالـ (INCURED BUT NOT REALISED)، وكما سبق وذكرنا ان القطاع المصرفي اللبناني قادر على استيعاب الصدمات، وبالتالي فإن الخسائر الظاهرة هي أقل بكثير مما توقعنا، لذلك لن تؤثر على أداء المصارف. أما بالنسبة للخسائر غير الظاهرة، فالمصارف تأخذ في هذا المجال مؤونات تمكنها من استيعابها عندما تظهر.

أما في ما يتعلق بتطبيق معايير «بازل ٢»، فالمشكلة ليست في الديون أو وضعية المصارف، إنما تكمن المخاوف في الخطر (RISK) الذي تعانیه المصارف عند اكتتابها بسندات الخزينة، فعندما ينخفض تصنيف الدولة يرتفع الخطر على البنوك،



**Best Wishes for a Merry Christmas and a Happy New Year 2007 full of Happiness, Success and Prosperity for our sector.**

**Head Office: Beirut - Solidere - 136 Allenby Street**  
**Tel: +961-1-091 555 Fax: +961-1-091 666**

**Main Branch: Dora - Main Road - "Cité Dora 2"**  
**Tel: +961-1-258 001-2 Fax: +961-1-258 003**

**P.o.Box: 11 - 4645 , Beirut**  
**E-mail: mearco@mearco.com**  
**Website: www.mearco.com**



## د. شادي كرم - البنك اللبناني للتجارة BLC - :

### لا تأثير للوضع الداخلي على نجاح المصارف اللبنانية في توسعها خارج الحدود



البنك اللبناني للتجارة BLC هو احد أعرق مصارفنا الوطنية، الذي انقذه البنك المركزي يوم تعسّر وعهد الى الخبير المصرفي الدكتور شادي كرم إدارته ومعالجة تعسره وإعادته الى السكة الصحيحة. وخلال مدة قصيرة جدا استعاد البنك عافيته على يد إدارته الجديدة وبإشراف مالكه مصرف لبنان، ويوم بدأ البنك بتسجيل الأرباح عاد اليه الله وأصبح موضع اهتمام الطامحين الى مصرف في لبنان بحجمه وبفروعه في الداخل والخارج. وبينما كان يتردد ان اسعار العروض لشراؤه توازنت مع حجم الأموال التي وضعها مصرف لبنان لتملكه، وقد اعتبر ذلك نجاحا لمصرف لبنان وإدارة المصرف، أطل علينا رئيس مجلس إدارته مديره العام د. شادي كرم ليعلم عن توصله الى ايجاد شار لـ ٩٧ في المئة من أسهمه بقيمة تتراوح بين ٢٣٠ و ٢٤٠ مليون دولار اي بزيادة ٦٠ في المئة عن حجم الاستثمار الذي ضخه فيه مصرف لبنان. ووسط ان نصدق او لا نصدق تمت الصفقة ودفعت المجموعة القطرية الشارية التابعة لدولة قطر مبلغ ٢٣٧ مليون دولار قيمة الصفقة عبر عملية مالية مصرفية اعتبرت ناجحة ولمصلحة الدولة اللبنانية والقطاع المصرفي ككل. وان حاز عراب الصفقة د. شادي كرم على تقدير الدولة وحاكم مصرف لبنان، حاز على تقدير الجانب القطري الذي أصر على متابعة التعامل معه واضعاً بتصرفه كل ما يحتاج إليه، ليرتقي بالبنك الى مصاف المصارف العشرة الاولى في لبنان.

«البيان الاقتصادية» وبمناسبة اصدارها لعددتها الممتاز ومحاورتها لركان القطاعات الاقتصادية والمصرفية، حول اوضاعهم، خصها د. شادي كرم بالحديث الصريح والموضوعي التالي نصه:

#### تقنيات بعيدة عن تأثير السياسة

■ الضربات العسكرية والسياسية المدمرة التي تعرض لها لبنان ألحقت أذى الضرر باقتصادها، فما كان تأثيرها على القطاع

المصرفي؟

– في الواقع لا يمكننا تقدير تأثير الأحداث المتتالية في لبنان، منذ العام ٢٠٠٥، على القطاع المصرفي قبل مرور فترة من الزمن. يمكننا طبعاً إعطاء تقديرات أولية إنما لن تكون دقيقة، خصوصاً إذا طالت الأزمة السياسية الخائفة.

هناك مشكلة كبيرة وخطيرة لا يتم التطرق إليها، وهي أن العام المقبل يحمل معه استحقاقات على الخزينة، وعادة كان المركزي يتدارك هذا الأمر، ويعالجه بوضع تقنيات وهندسات مالية مبنية على عمليات السواب (SWAP) أي استبدال استحقاق بأخر يكون أطول، وعادة تبدأ هذه المعالجة قبل وقوع الاستحقاقات تجنباً للضغط على السوق وخرق السيولة الموجودة في المصارف ورفع الفوائد. من هنا، من المستحسن أن نتحسب لهذا الموضوع قريباً، وأن نضع تقنيات بعيدة عن التأثير السياسي. خصوصاً وأن الحكومة أرسلت الى المجلس مشروع قانون هو قيد الدرس في لجنة المال والموازنة في مجلس النواب تطلب فيه إصدار قانون يسمح لها باستدانة، إضافة الى دينها المستحق، مبلغ قد يصل الى ملياري دولار، وهذا أمر خطير في حال تزامنت كل هذه الأمور دفعة واحدة.

#### استقرار نقدي

■ ما هو تعليقكم على اطمئنان المصرفيين للاستقرار النقدي وقدرة القطاع المصرفي على استيعاب الأزمات؟

– وضع القطاع المصرفي في لبنان اليوم سليم لأن المصارف تتمتع برساميل كافية، كما وان إمكانية

### نجحت معادلة الفصل بين السياسة والإقتصاد

### واللبنانيون لم يعودوا يأخذون السياسيين على محمل الجد

الرسملة الإضافية مفتوحة، كما وأنني لا أتوقع أن تخسر هذه المصارف إنما أرباحها ستتراجع مقارنة بالأعوام السابقة.

ضف الى ذلك ان قدرة المصارف على التأقلم مع الأزمات واستيعابها أصبحت معروفة. المشكلة تأتي من أن القطاع العام (وهو الذي يمتص جزءاً كبيراً من سيولة السوق) والدولة بجميع أجهزتها تعاني من ضعف شديد

بالفعالية إذ ان الأداء منخفض جداً. أما بالنسبة الى النقد، فهو الموضوع الوحيد الذي لا تشويهه عيوب، وذلك بفضل السياسة المعتمدة منذ سنوات عدة، للمحافظة على سعر صرف الليرة اللبنانية بربطها بالدولار، ورغم تأثير ارتفاع اليورو الذي يؤثر سلباً نوعاً ما على أسعار البضاعة المستوردة المسعرة باليورو، إنما ربط الليرة بالدولار برهن على حفاظه على القدرة الشرائية للفرد اللبناني، ولولا ذلك لحصل تضخم في الأسعار.

كما لا يجب ان ننسى ان احتياط المركزي بحسب تصريحات الحاكم رياض سلامة، هي حوالي ١٣ مليار دولار، ما يعطي النقد مناعة، والاحتياط هو

### النقد اللبناني قادر ان يبقى مستقراً لمدة

أما بالنسبة الى إعادة تسليف الدولة من قبل المصارف اللبنانية بفائدة صفر فالعملية غير صحيحة وسنعارضها حتماً، إنما في حال تم حشرنا سننصاع، لكن شرط تقيد الدولة بسياسة اصلاحات عامة.

والأمر الأهم في هذا الموضوع هو انه ان لم نحصل في باريس ٣ على هبات توازي على الأقل مليار ونصف الى ملياري دولار علاوة على ما قد نحصل عليه من قروض ميسرة، فنكون قد بلينا ليس بالفشل فحسب بل نكون قد أزمنا الوضع أكثر مما كان عليه لأننا نكون أضعنا آخر أمل بالنهوض. ولكنني أعتقد أنه هناك نوايا جدية لدى المجتمع الدولي لتفادي وقوع كارثة مالية في لبنان.

#### ليست لدينا مشكلة قروض

■ قروض المصارف للسكن والاستهلاك قد لا تسدد في مواعيدها وبعضها قد لا يسدد ابداً، كيف ستتصرفون تجاه هذه القروض؟

– لم نعان نحن في الـ BLC من مشكلة القروض الهالكة كما بعض المصارف، لأننا كنا منهكين في إعادة هيكلة المصرف وفي حل مشكلاته الداخلية، مما جعلنا نختصر عمليات قروض السكن والاستهلاك فلم نتجاوز ١٨٠ مليون دولار، ما حدّ طبعاً من ربحيتنا، إنما من ناحية ثانية جعلنا لانقع في مشكلة القروض الهالكة.

#### مصارفنا في الخارج موضع ثقة

■ تشهد بعض المصارف اللبنانية توسعات في الخارج، هل تعتقدون ان الوضع السياسي في البلاد يؤثر

### إذا حُشرنا لتسليف الدولة «سننصاع» ولكن بشروط إصلاحية لا أحد يتخوف من التعامل مع مصرف مركزه في لبنان

سلباً على هذه التوسعات؟

– بالعكس، التوسع خطوة إيجابية للمصارف ذات الإمكانيات، لأنها تنوع أسواقها وبالتالي خدماتها وأعمالها مما يحدّ من المخاطر التي تتعرض إليها. وبصراحة معظم نموّ BLC نسبياً من فروعه الإربعة في الإمارات ومن فرعه في باريس.

ولا أظن ان العميل في الخارج يتخوف من التعامل مع مصرف مركزه الرئيسي في لبنان، كما وأن المصرفيين اللبنانيين بفضل خبراتهم وكفائاتهم استطاعوا فصل أعمالهم في الخارج عن تلك التي في لبنان، وبالتالي فلن يكون تأثير الداخل على الخارج.

#### ٥٠% نمواً في لبنان

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام

٢٠٠٦؟ وما هي خططكم المستقبلية؟

– النتائج التي حققها الـ BLC هذا العام أفضل من العام الفائت، وفي لبنان من المتوقع ان تبلغ نسبة النمو في الأرباح حوالي ٥٠٪، أما في الخارج، فالمتوقع أن تتجاوز الـ ١٠٠٪.

وبالنسبة الى مشاريع البنك المستقبلية، فسيكون لدينا انتشار كثيف في المنطقة. نتوقع حصولنا على رخصة لفتح فرع في دولة قطر خلال شباط المقبل، وكما قدمنا طلباً لتأسيس فرع في سوريا، ونفكر جدياً في أسواق عربية اخرى. علماً ان كل مصرف نفتتحه سنكون رسملته مستقلة، ولن يضم مساهمين إلا في حال استوجب قانون البلد ذلك مثل سوريا. ويأتي هذا التوسع نتيجة خطة إنمائية طموحة جداً مرتبطة بزيادة رأس المال المحققة، على أمل ان نوسع عملياتنا أكثر في السوق ونطلق أدوات وخدمات مصرفية جديدة ومبتكرة، كما عودنا عملاءنا. فنحن أول من أطلق البطاقة الإسلامية، وبطاقة الحج، والبنك الجوال (MOBILE BANK)، والتأمين ضد البطالة.

#### الهدوء والاستقرار

■ ما هي أمنيتهكم للعام ٢٠٠٧؟

– أمنيته ان يسود الهدوء والاستقرار مع حكومة وطنية قادرة على تحمل مسؤولياتها تضم رجال اقتصاد ومثقفين وكفؤين لا يطلقون الشعارات السياسية الفارغة، همهم الأوحده المصلحة الوطنية العليا.



Johnny R. Ghazal  
Insurance Consultant

Mansourieh Al Metn - Zone: Biata  
Chamoun Building, Ground Floor  
P.O.Box: 166 Mansourieh Metn 1253-2020

Tel/Fax: +961 4 530 420 - 530 202  
Mobile: +961 3 805 363  
e-mail: johny.ghazal@hotmail.com



## رامي النمر - فيرست ناشونال بنك (لبنان) FNB - :

### استقطبنا مستثمرين عرب ودخلنا في شراكات وزدنا رأسمالنا بنسبة ٧٠٪



#### التصنيف السيادي هو المهم

■ هل تعتقدون ان المصارف اللبنانية قادرة على تطبيق «بازل ٢» في هذا الوضع المتأزم؟  
- قبل الحرب، كانت المصارف قد بدأت استعداداتها لتنفيذ معايير «بازل ٢». صحيح ان الامان والاستقرار يساهمان في تعزيز الثقة وتطبيق «بازل ٢»، لكني أرى ان كل المصارف قادرة على تطبيق ما يطلب منها في الوقت المحدد. لكن ما يهمننا هو تحسّن التصنيف السيادي للدولة اللبنانية.

#### مشاركات وتوسع ونمو

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٦؟ وما هي خططكم المستقبلية؟  
- حقق مصرف فيرست ناشونال بنك (FNB) ورغم الأحداث والأوضاع التي تمر بها البلاد نتائج جيدة، ونتوقع ان تزيد أرباحنا بنسبة ٣٠٪ عن السنة الماضية. ورغم الظروف، استقطبنا مستثمرين عرباً ودخلنا في شراكة مع «انفست بنك» الإماراتي وعززنا رأسمالنا الذي زاد بنسبة ٧٠٪ عن السنة الماضية.  
أما بالنسبة الى التوسع خارج الحدود فسنبدأ نشاطنا في سوريا مع حلول سنة ٢٠٠٧ عبر المساهمة في مجموعة كويتية.

كما نقوم حالياً بتخصيص الكوادر البشرية لـ MIDDLE EAST CAPITAL GROUP التي اشتريناها، وسوف تمثل الذراع الاستثمارية للبنك في لبنان والعالم العربي. ومن المقرر ان نطلق معاً مطلع ٢٠٠٧ صندوقاً استثمارياً.

وفي ما خص المشاريع الداخلية صرفنا النظر بسبب الظروف الحالية، عن إدراج أسهم البنك في البورصة، غير أننا نتطلع دوماً الى تحقيق بعض المشاريع الإقليمية، والاندفاع نحو التوسع الى البلدان المحيطة.

#### حذار هجرة الشباب

■ كلمة أخيرة توجهها للمسؤولين السياسيين اللبنانيين؟  
- المجتمع اللبناني بالكامل يواجه أنظاره الى السياسيين، لذلك نتمنى على كل مسؤول أن يفكر بإيجاد حل لمصلحة لبنان وشبابه الذين يهجرونه بفعل الضغوط المعيشية وعدم الاستقرار.

استقبلنا رامي النمر رئيس مجلس ادارة فيرست ناشونال بنك (FNB) في مكاتبه في الوسط التجاري حيث اقتصر حينذاك التواجد في الوسط على المعتمدين وعلى رجال الاعمال من ذوي الطموح الذين تسابقوا للتواجد في الوسط مرةً بيروت.

رامي النمر المعروف ببهوئه وعمق تفكيره أجاب على اسئلتنا وهو متأثر بما يجري في البلد وحوله: «أنا نعيش اليوم أزمة سياسية أخطر بكثير من الحرب... وهي تهدد الثقة بلبنان». واذ يشدد رامي على الثقة التي اكتسبها القطاع المصرفي نظراً لخبرته وقيمه المضافة وكفاءات موارده البشرية التي يرحب بها أينما تواجدت، يظهر خشية من فقدانها في حال استمر الوضع الداخلي على حاله. ويؤكد رئيس فيرست ناشونال بنك ان المصارف اللبنانية قادرة على تغطية متطلبات بازل ٢ في الوقت المحدد، ولكن المهم في نظره هو تحسن التصنيف السيادي للدولة اللبنانية. اما بالنسبة الى FNB فهو يتطور وينمو ويتوسع من خلال استقطاب مستثمرين عرب والدخول في مشاركات مصرفية عربية وانشاء أذرع استثمارية للبنك، وبالتالي من خلال زيادة رأسماله بنسبة ٧٠ في المئة عن السنة الماضية.

### نعيش أزمة سياسية أخطر من الحرب: تشرذم وتفرق يهددان الثقة بلبنان

على التطور والتقدم ومواكبة تغييرات الصناعة المصرفية العالمية.

من هنا فالانتشار اللبناني مرحب به في الدول المضيفة لما يوفر من خبرات وتفعيل لأسواقها.

#### نعول على مؤتمر «باريس ٢»

■ يقول رئيس جمعية المصارف ان تسليفات المصارف بلغت السقف، وهي لن تتمكن من تمويل الدولة مرة جديدة، فماذا لو طلب منها مثل هذا التمويل وبأية شروط؟

- في اعتقادي ان ما يقصده رئيس جمعية المصارف هو ان المصارف غير قادرة بعد اليوم على الاستمرار في اعتماد سياسة تسليف الدولة من دون أسس ومرتكزات واضحة، وهذا صحيح لأن المصارف تسلف الدولة شرط تحقيق الأخيرة الإصلاحات الضرورية في هيكلتها.

وبما ان الإصلاحات لم تتحقق كما وردت في مؤتمر «باريس ٢»، فإن المصارف لن تستطيع الاستمرار في سياسة التسليف، لا سيما مع اقتراب استحقاق تطبيق معايير «بازل ٢». يبقى أننا نعول على انعقاد «باريس ٣» لما سيحمله من حظوظ في مجال هندسة مديونية الدولة، التي يجب ان تندرج ضمن إطار عام متفق عليه، ويكون للقطاع الخاص متوجباته من تمويل الدولة، وكل ذلك يتطلب بالتأكيد استقراراً سياسياً.

#### المقترضون ملتزمون بإيفاء ديونهم

■ قروض المصارف للسكن والاستهلاك قد لا تسد في موعيدها وبعضها قد لا يُسد ابدًا، كيف ستصرفون تجاه هذه القروض؟

- لم نلمس أي ضرر أو مشكلات ناتجة من تسديد القروض خصوصاً قروض التجزئة. ولغاية الآن، هناك إيجابية وتعاون مع العملاء والأمور تسير على خير ما يرام.

#### أزمة سياسية أخطر من الحرب

■ الضربات العسكرية والسياسية المدمرة التي تعرض لها لبنان ألحقت أمدح الضرر باقتصاده، فما كان تأثيرها على القطاع المصرفي؟

- كانت حرب تموز مفاجئة ومدمرة وأثرت على مختلف القطاعات الاقتصادية، لكن القطاع المصرفي أظهر قدرة وقوة في الصمود وتخفي الأزمة.

وبعد أن وضعت الحرب أوزارها بدأنا باستعادة عافيتنا وإحصاء الأضرار الهائلة في البنى التحتية. لكن الدمار تحول الى حركة إعمار وفرصة لدفع الاقتصاد الى الأمام بمساعدة ودعم الدول العربية والأجنبية.

يضيف: نعيش اليوم أزمة سياسية أخطر بكثير من الحرب، إذ ان اللبنانيين متفرون وفي مواجهة بعضهم البعض، وهذا ما يهدد الثقة بلبنان الذي يتعرض لنكسات متتالية، لم يجد المسؤولون بعد حلولاً جذرية لها. وما هو الوسط التجاري الذي يمثل واجهة لبنان وقلبه النابض يظهر الانقسام الحاد بين مختلف الفئات السياسية، فلا يتعجب أحد اذا ما فقد لبنان يوماً ثقة الدول العربية والغربية، حينها سيتطلب من الجميع جهوداً مضاعفة ووقتاً طويلاً لإعادة بناء الثقة من جديد.

#### خوف على فقدان الثقة

■ هل بدأت تلاحظون تردداً من المصارف العالمية في التعامل مع القطاع المصرفي اللبناني؟

- يتمتع القطاع المصرفي اللبناني بخبرة ورصيد ثقة مهمين جعلت الدول العربية تؤمن بعمل المصارف وأدائها. ولا أحد يستطيع ان ينكر حجم وأهمية المصارف اللبنانية العاملة في الدول العربية وهي محل ثقة ومحط إعجاب. لكن إذا استمر الوضع الداخلي على حاله، فإننا مقبلون على فقدان ثقة المستثمرين أيضاً.

#### الانتشار في الخارج مرحب به

■ هل تعتقدون ان الانتشار المصرفي اللبناني في الخارج وفي الظروف الحالية هو عامل إيجابي أم سلبي؟

- تعتبر المصارف اللبنانية مصدر خبرات وقيماً مضافة في العمل المصرفي، نظراً لما تتمتع به مواردها البشرية من كفايات. وما انتشارها خارج الحدود سوى تعزيز وتدعيم للداخل اللبناني وصورة لقطاعه وقدرته



## طارق خليفة - بنك الإتماد المصرفي CREDITBANK :-

### القطاع المصرفي ليس جزيرة منعزلة عن بقية القطاعات الاقتصادية



اعتبر رئيس مجلس إدارة بنك الإتماد المصرفي CREDITBANK السيد طارق خليفة: «أن القطاع المصرفي اللبناني ليس جزيرة منعزلة عن القطاعات الاقتصادية الأخرى، بل يتحسس مشاكلها خصوصاً بعد حرب تموز وهو يتعاطف مع وضعها الصعب ويتقبل بعض التضحيات».

وأكد خليفة أن الهم الأساسي لرؤية وطنية شاملة هو في إعادة تفعيل النشاط الإستثماري واجتذاب رؤوس الأموال التي ستأخر في العودة إلى لبنان على المدى الطويل.

واعتبر خليفة أن خطة تجميع القطاع المصرفي اللبناني ضمن وحدات كبيرة هي الخطة الرئيسية التي تتحسن معها النظرة العالمية للقطاع، حيث يدعم الرأسمال والخبرات وتقل المخاطر وتداعياتها.

وأكد خليفة أن انعقاد مؤتمر «باريس ٣» بات اليوم أكثر من ضرورة، معتبراً أن القطاع المصرفي اللبناني يمكن وفي أكثر الأوقات حرجة من المحافظة على نموه وربحيته واستيعاب التقلبات والصدمات والتأقلم معها.

وأعلن خليفة أن الإتماد المصرفي مستمر في سياسة النمو على صعيد الودائع والميزانية كي يبقى المصرف الذي يمكن الاعتماد عليه في كل الخدمات المصرفية.

#### إسناد شرياني خطر

■ الضربات العسكرية والسياسية المدمرة التي تعرض لها لبنان ألحقت أمدح الضرر باقتصاده، ما كان تأثيرها على القطاع المصرفي؟

– مما لا شك فيه أن حرب إسرائيل على لبنان في شهر تموز الماضي شكلت منعطفاً كبيراً على لبنان واقتصاده لأنها طالوت ليس فقط البشر بل ركزت على بنيته التحتية ومختلف قطاعاته الاقتصادية ومرافقه العامة. بحيث تجاوزت خسائره العشرة مليارات دولار من مباشرة وغير مباشرة.

وإذا كانت الضربة الأقسى باتجاه القطاعين السياحي والصناعي كون القطاع الأول كان على مشارف تحقيق مستويات سياحية قياسية مع بدء فصل الصيف، فصل السياحة والإصطياف، وكون القطاع الثاني الأكثر عرضة لتدمير مصانعه، فإن تأثير الضرر على القطاع المصرفي أمكننا تجاوزه، لكن نتائجه على المدى الطويل قد لا تكون لصالحه في ظل عدم جذب رؤوس الأموال، خصوصاً وأنها تشهد تطوراً إقليمياً في هذا القطاع من المفروض أن يستفيد منه القطاع المصرفي اللبناني.

لكن المبادرة الفردية والمؤسسية التي «تعنون» تحرك القطاع المصرفي أسهمت في تطور هذا القطاع وتنميته باتجاه الأسواق الإقليمية والتفاعل معها.

على أية حال، فإن ضربة إسرائيل في تموز أمكن تجاؤها، لكن الضربات السياسية المستمرة بفعل التجاذبات السياسية تشكل «انسداداً شريانياً» خطراً للقطاع المصرفي وتحول دون اتساعه نحو الأفق البعيد، خصوصاً وأن طموحاته كثيرة وكبيرة ومتنوعة.

هناك اهتمام جدي من قبل المصارف العربية للإستثمار في القطاع المصرفي اللبناني. ولكن بالنسبة للاقتصاد الوطني فإن الضربة الإسرائيلية

أما بالنسبة للقطاع المصرفي اللبناني فكما سبق وأشارت فإن خطة تجميعه ضمن وحدات كبيرة هي الخطة الرئيسية التي تتحسن معها النظرة العالمية للقطاع حيث يدعم الرأسمال والخبرات وتقل المخاطر وتداعياتها.

أما من خلال الوضع الحالي، كذلك هناك دور أساسي للحكومة والمراجع السياسية كي تبدأ بالخطة الإصلاحية التي توصل إلى إعادة الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية إلى طبيعتها، وهذا الدور يتجاوز قدرة أي مصرف على تخطيطها. لكن المصارف أبدت استعدادها لتمويل طويل الأمد بالشراكة مع المؤسسات المالية والدولية.

أما المصارف اللبنانية التي عمدت إلى توسيع أعمالها لتصبح ذات طابع إقليمي فهي تتمتع بنظرة وشهرة وتوعد باستعادة ثقة المستثمرين والمؤسسات المالية العالمية أكثر.

واعتبر أن مستقبل القطاع المصرفي هو في تطوير خدماته باتجاه الدول المجاورة، لأن تجميع القدرات المصرفية مفيد للاقتصاد في وقت نحن في حاجة إلى مصارف ذات حجم كبير في ظل التطورات المصرفية العالمية.

#### مؤتمر «باريس ٣» أكثر من ضرورة

■ ماذا نتوقعون من مؤتمر «باريس ٣» واي دور يمكن أن يقوم به القطاع المصرفي في هذا المؤتمر، علماً أنه سبق للقطاع أن ساهم في مؤتمر سابق

## سياستنا ان يبقى مصرفنا معتمد عليه في جميع الخدمات المصرفية

بأربعة مليارات دولار بدون فائدة؟

– ان انعقاد مؤتمر «باريس ٣» قد يكون اليوم أكثر من ضرورة للبنان واقتصاده وماليته، ومن البديهي ان تلبي المصارف اللبنانية أي نداء للمشاركة كما كانت تفعل في السابق وكما هي اليوم.

ان مؤتمر «باريس ٢» دعم لبنان من خلال ورقة إصلاحية لم تنفذ وكانت تتركز على اصلاحات مالية واقتصادية وأهمها تخفيف العجز في الموازنة وتراكم الدين العام، وساهمت المصارف اللبنانية وقتها بأربعة مليارات دون فائدة.

أما اليوم، فإن مؤتمر «باريس ٣» الذي سيعقد في أواخر كانون الثاني ٢٠٠٧ سيطالب بتنفيذ الورقة الإصلاحية كي يعود لبنان إلى تسلق الدرج المؤدي إلى العافية والازدهار والنمو والتطور والتحديث.

كما ان المصارف على استعداد دائماً للعب دورها المعتاد في المشاركة بعملية الإنقاذ، ولكن على

لبنان وسياسيته المشاركة هذه المرة عن حق وحقيقة في هذه العملية.

#### زادت أرباحنا ٣٥%

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٦ وما هي خططكم المستقبلية؟

– من المؤكد ان القطاع المصرفي اللبناني وفي أكثر الأوقات حرجة تمكن من المحافظة على نموه وربحيته واستيعاب التقلبات والصدمات والتأقلم معها.

وبالنسبة لبنك الإتماد المصرفي CREDIT BANK فقد تابع نموه وربحيته خلال العام ٢٠٠٦، على الرغم من المصاعب والأحداث السياسية التي مرت بها البلاد في ظل الإدارة المتحفظة للمخاطر التي يعتمدها المصرف وفي ظل سياسة نمو كانت المربحية تأتي في الدرجة الثانية لاهتمامنا بعد التركيز على نمو ودائعنا وزيادة عدد فروعنا في مختلف المناطق اللبنانية وحركة تسليفاتنا المدروسة، بحيث يمكن القول ان الإتماد المصرفي خلال العام ٢٠٠٦ سجل مربحية بمعدل ٣٥ في المئة زيادة عن الأعوام السابقة.

وكما كانت تحدياتنا في العام السابق تتركز على زيادة نمو ودائعنا وزيادة حجم ميزانيتنا، فإننا مستمرون في هذه السياسة كي يبقى الإتماد المصرفي الذي يمكن الاعتماد عليه في كل الخدمات المصرفية وخصوصاً التسليفية منها.

# RIACHI GROUP INSURANCE CONSULTANTS

**BEIRUT:** Sin el fil  
Mkalles Round About  
S.A.R Center  
Phone & Fax:  
(01)500208/498867  
483253/490872

**ZAHLE:** Manara Center  
Phone & Fax:  
(08)804882 - 807642

**KHENCHARA:**  
Ibrahim W. Riachi Bldg.  
Phone & Fax:  
(04)270638



**Cellular:**  
(03)808003 - 620042  
336869 - 625379

**P.O.Box:**  
17-5616  
Mar Mikhael  
Beirut  
11042060  
Lebanon

**E- Mail:**  
riachigrp@dm.net.lb



# توقع تراجعاً في النمو العام بسبب تداعيات الحرب

سميح سعادة - بنك بيمو BEMO - :

## نوفر أفضل البرامج الاستثمارية بالتعاون مع كبريات المؤسسات المالية



الأولى في فرنسا وتبلغ قيمة محفظتها حوالي ٣٠ مليار دولار. وستكون الشركة التي تملكها المجموعتان مناصفة خاضعة لقوانين وأنظمة الهيئة الحاكمة في مركز دبي المالي الدولي وستبدأ أعمالها بداية ٢٠٠٧. وستكون ملكية الشركة مشتركة بالتساوي بين المجموعتين. ان الانتشار في الخارج أمر صحي ويساعد شباب لبنان في إيجاد فرص العمل المرجوة.

### منتج جديد ينظر ترخيص المركزي

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٦؟ وما هي خططكم المستقبلية؟

- نتأجنا في النصف الأول من ٢٠٠٦ كانت جيدة كسائر المؤسسات. فالأرباح زادت حوالي ٦٠٪ عن السنة الماضية والقروض بنسبة ٢٠٪، بينما الموجودات حققت نمواً ضعيفاً بنسبة ٢٪.

ان مصرفنا في بيروت قوي وثابت وفروعنا الثمانية المنتشرة مجهزة بأفضل ما يمكن خصوصاً لجهة الكوادر البشرية. ونأمل بشراكتنا مع ددان ندخل في أعمال إضافية، وأن تتحسن الظروف السياسية والأمنية في لبنان.

■ ما هي خدماتكم الجديدة؟

- يقدم بنك BEMO منتجات جديدة كل سنة لزيائنه. فهذه السنة أطلقنا خدمة SCALINO INCOME NOTE وهي عبارة عن مؤشر لأسهم ٢٠ شركة كبرى بضمانة بنك «جي بي مورغان» J.P. MORGAN حيث يحصل الزبون على نسبة ١٤ في المئة، ونحن بانتظار الترخيص لها من مصرف لبنان.

إننا نسعى دائماً إلى تقديم أفكار جديدة ومبتكرة، ونتمنى من الجميع مساعدة لبنان، لا سيما مع اقتراب عقد مؤتمر «باريس ٣».

اننا نؤكد بأنه علينا المحافظة على الشباب الواعد والذي يكون الأساس لاستمرارية البلد في المستقبل، لقد خسرنا خيرة شبابنا المثقف للمصارف العربية وهذا النزف يجب ان يتوقف للمصلحة اللبنانية. لقد قام اللبنانيون في السبعينات وقبلها بالبدء بإعمار الخليج العربي والآن يقومون ببناء القطاع المالي والأخرى ان نحافظ على ثروتنا البشرية بالتوافق السياسي الذي لا بد منه.

رأى مدير عام بنك بيمو BEMO، السيد سميح سعادة، ان حرب تموز وتداعياتها والاضاع غير المستقرة التي تمر بها البلاد قد تؤدي الى انكفاء نحو تضرر القطاع المصرفي وتراجع النمو العام، واعتبر ان من واجب المصارف مساعدة الخزينة العامة من خلال اكتتابات شبيهة بالتي ترافقت مع مؤتمر «باريس ٢»، لكن وفق شروط وبرنامج مدروس خاصة في ما يتعلق بترشيح الإنفاق. وعرض السيد سعادة لخدمات البنك الموجهة الى الشركات والمؤسسات والأفراد والمرتكزة على التخصصية في إعداد برامج الاستثمار، وتوسعه في سوريا والخليج وبعض دول أوروبا بالتعاون مع كبريات المؤسسات المالية.

مواعيدها، وبعضها قد لا يُسدد ابداً، كيف ستصرفون تجاه هذه القروض؟

- يعتبر «بيمو بنك» من البنوك الصغيرة، ويعتمد طريقة عمل مختلفة عن بقية المصارف، إذ تنحصر تعاملاته ضمن اختصاص مصرفي تجاري بحت، حيث يوفر خدمة الـ "PRIVATE BANKING"، وخدمات التمويل للشركات والمؤسسات الكبرى. وبالتالي فهو لا يتعاطى قروض التجزئة للأفراد مما يساعد في عدم وجود مشكلة بالديون الهائلة، او التأثيرات السيادية. ان التأثيرات السلبية المباشرة وغير الجائرة، تستدعي الإسراع في إيجاد حلول للأزمات المستجدة، حفاظاً على الأمل بنمو القطاع وازدهاره.

### حجم المصارف أكبر من السوق اللبنانية

■ يعاني القطاع المالي في لبنان ضغوطاً سياسية وبواجه تحديات كبيرة لتطوره، فماذا تقترحون لمؤازرته وتمكينه من استعادة ثقة المستثمرين والمؤسسات المالية العالمية به؟

- من الطبيعي ان نعمل لمصلحة لبنان وشعبه. نحن نتمتع بالإرادة الصلبة والمهارات الفريدة ولا شيء يمنعنا من ان نرقي بلبنان إلى أعلى المستويات.

ما نحتاجه هو التعاون لإرساء المصلحة العامة بعيداً من تحقيق المصالح الشخصية.

■ وقع العدوان الإسرائيلي على لبنان في حين كان عدد من المصارف اللبنانية يوسع انتشاره في الخارج، فهل كان الانتشار عبثاً عليه، ام كان مساعداً له؟ وما هي نظرتكم الى الانتشار المصرفي خارج لبنان؟

- أصدر حاكم مصرف لبنان رياض سلامة تعميماً يسمح بتسليف الأموال خارج الحدود اللبنانية ضمن شروط محددة.

وبما ان الاقتصاد يعاني جموداً وانكماشاً كان من الطبيعي ان تتوجه المصارف اللبنانية الى الخارج، لا سيما ان حجمها أصبح يفوق الناتج المحلي بأضعاف، يساعدها في ذلك إمكاناتها المادية وطاقتها البشرية المبدعة والخلاقة.

بالنسبة الى «بيمو بنك» فقد توسعنا نحو سوريا وهو أكبر حجماً من مصرفنا في لبنان، إضافة الى ١٢ فرعاً في سوريا لغاية تاريخه وهو يقدم كافة خدمات المصرفية على أنواعها بما فيها صيرفة التجزئة.

وكذلك مجموعة BEMO، وهي كبيرة ومنتشرة في فرنسا وقبرص ولوكسمبورغ. وحديداً تأسست شركة جديدة في دبي لتغطية منطقة الخليج، تحت اسم "BEMO ODDO INVESTMENT FIRM"، وهي نتيجة عقد شراكة مع ODDO ET CIE الشركة المالية المستقلة

الضربات العسكرية والسياسية المدمرة التي تعرض لها لبنان ألحقت أمدح الضرر باقتصاده، فما كان تأثيرها على القطاع المصرفي؟

- ألحقت الحرب الأخيرة اضراراً مباشرة وغير مباشرة بالقطاعات الإنتاجية كافة. وفي حين تعرضت بعض الشركات والمؤسسات والممتلكات للقصف والهدم، تأثر الاقتصاد ككل. ومن المتوقع وفقاً لمصادر مختلفة ان تراجع نسبة النمو في لبنان الى الصفر بالمائة وحتى ما دون.

وبالطبع تضرر القطاع المصرفي من حيث إمكانية الربح والنمو ولسنوات عديدة تحت وطأة تداعيات الحرب المذكورة، بعدما نعم بنمو مطرد نتيجة موجة الاستثمارات العربية والأجنبية التي شهدتها البلاد.

وعلاوة على تراجع النمو في القطاع المصرفي لم يجز بعد تقدير لأضرار المباشرة التي لحقت به، مع الأخذ بالاعتبار استمرار الأزمات السياسية والأوضاع غير المستقرة. والنتائج التي ظهرت حتى الآن خير دليل على تراجعها مقارنة مع السنة الماضية حيث من المتوقع ان تزيد الودائع هذا العام (٢٠٠٦) بنسبة ١٪، والقروض حوالي ٥٪ والموجودات ٢.٥٪ فقط.

لأحد ينكر تدهور الوضع الاقتصادي وعلينا إيجاد الحلول وتدارك وعلى السياسيين القيام بخطوات ايجابية لحدارك التداعيات الاقتصادية فالشحنات الايجابية في التصاريح السياسية لها تأثير كبير على النشاط الاقتصادي العام. وعلى اصحاب الشأن الأخذ بعين الاعتبار التفاعل القوي بين السياحة والاقتصاد.

### تحرك المصارف وفق برنامج مدروس

■ يقول رئيس جمعية المصارف ان تسليفات المصارف بلغت السقف الأعلى، وهي لن تتمكن من تمويل الدولة مرة جديدة، فماذا لو طلب منها مثل هذا التمويل وبأية شروط؟

- في اعتقادي ان المصارف قادرة على تمويل الدولة الى حد معين، لا سيما ان نسبة موجودات المصارف الموزعة بين الخزينة ومصرف لبنان بلغت حوالي ٥٠ في المئة وهي نسبة مرتفعة.

فالأموال المودعة تعود للمودعين ومن المهم ان ننتبه الى كيفية استثمارها.

واجبنا مساعدة الدولة قدر الإمكان لكن وفق دراسة معمقة للمخاطر. وفي ظل استمرار ارتفاع الدين وخدمته على المصارف التحرك تبعاً لبرنامج مدروس ومتفق عليه مع السلطات المختصة.

■ قروض المصارف للسكن والاستهلاك قد لا تسدد في



## نبيل خير الله - بنك الصناعة والعمل BIT :-

### القطاع المصرفي لا يزال صامداً رغم الوضع السياسي والاقتصادي السيئ

نبيل خيرالله مدير عام بنك الصناعة والعمل BIT يجتمع بين العلم والاختصاص والخبرة، ولهذا قبل ان يجيب على اي سؤال يحمصه ويحلله ليأتي صائباً ومقتعاً.

وفي كل أجوبته سوف يرى القارئ ان هذا المصرفي القدير عدّد السلبيات المدمرة والتي لم تتمكن من القطع المصرفي المنيع والصلب «كصلاية الارز» ويشرح اسباب قوته واستمراريته.

ويبدو نبيل غير قلق على القروض السكنية والاستهلاكية لان المقترضين لا يمتنعون عن تسديدها، فالذي تأذى من الحرب مدّت له مهل الدفع والذي لم يتأذ يواصل التسديد.

اما الضغوط السياسية وما سببته وتسببه للوطن ولشعبه من دمار وهجرة للمتقنين من الشباب المنتج والفاعل في الاقتصاد الوطني، باتت كما يقول خيرالله تتطلب منقذاً على مثال «سليمان الحكيم».. ويقترح كحل مرحلي استحداث بعض الاجراءات من اجل تخفيف حدة التشنج ولتعزيز المرحلة الصعبة بأقل خسائر.

ويرى نبيل ان نجاح مؤتمر باريس ٣ مرهون بالوفاق السياسي وهنا الاسئلة والاجوبة:

#### خسائر الضربات العسكرية

■ الضربات العسكرية والسياسية المدمرة التي تعرض لها لبنان الحقت أمدح الضرر باقتصاده. فما كان تأثيرها على القطاع المصرفي؟

- يعيش الوطن لبنان منذ بداية العام ٢٠٠٥ إنتكاسات عديدة. إلا أن الحرب المعروفة بـ «حرب تموز» كانت الأكثر وطأة على البلد، ونتجت عنها انعكاسات عديدة طالت بنتائجها السلبية عدة مستويات الاقتصادية منها والسياسية. إذ قدرت الخسائر المباشرة وغير المباشرة، التي نتجت عن الأعمال العسكرية والدمار الذي حصل بما يفوق الـ ٩ مليارات دولار أميركي، هذا بالإضافة الى خسارة الاقتصاد اللبناني

للدفع الاقتصادي Economic Momentum

الذي كان يتمتع به لبنان قبل الحرب المشؤومة. فكان الحديث عن عدة مشاريع استثمارية قد وضعت موضع التنفيذ، وتدقق الكثير من المستثمرين العرب الى لبنان من أجل القيام باستثمارات قيّمة تعود على البلد

بالنمو السليم والمطرّد، وحلت فرص عمل جديدة للمواطن اللبناني حتى أضحي لبنان محط أنظار صناديق استثمارية كثيرة ليس فقط عربية بل أيضاً أوروبية وأميركية. هذا الوضع والنزح الاقتصادي والاستثماري خف بسبب حدوث الحرب، وأكثر من ذلك إنعدم كلياً بعد أن استفحلت الإنتكاسة السياسية بين ما يسمى المعارضة السياسية والأكثرية السياسية. بالفعل إن هذا الوضع السياسي المستجد أثر سلباً وبشكل مباشر على الاستثمار في لبنان وفرص العمل، حتى أن معظم اللبنانيين باتوا يخشون غدهم ومستقبلهم. والمؤسف في كل ذلك أن الفرقاء السياسيين على مختلف إنتماءاتهم لا يابهون لهذا الواقع الأليم، بل يمعنون ويسترسلون



أمين للمودعين. إذ لم تأخذ ولا في أي لحظة من اللحظات السلطات النقدية أي إجراءات تقيد من حرية التحاويل وسوق القطع. وإستطراداً قامت جميع المصارف العاملة في لبنان والمصرف المركزي باحترام جميع التزاماتها تجاه الغير.

- يتمتع القطاع المصرفي اللبناني بكوادر وخبرات عريقة عايشت عدة حروب وأزمات، وباتت لها خبرتها في التعاطي مع أوضاع شاذة كالتى مرت ولا زالت تعصف بلبنان منذ مقتل الشهيد المغفور له الرئيس رفيق الحريري. فالعنصر البشري ومعرفته بعملائه وقربه منهم أضفت ثقة أكبر بين المتعاملين والمودعين من جهة، والعاملين في القطاع المصرفي من جهة أخرى، بحيث أضحي هؤلاء موضع ثقة وضمانة في الكثير من الأحيان لمودعيهم وعملائهم.

- تسلحت المصارف اللبنانية على مر السنين بمؤونات واحتياطات وقدرات مالية مكنتها من الإستمرار حتى الآن وتخطي جميع الصعوبات. وقد رافقت هذه القدرة أو المناعة السياسة الحكيمة والبعيدة النظر للسلطات النقدية ورقابية، عبر استحداثها لسياسات نقدية ورقابية فعالة، والتي خففت الكثير من المخاطر التي يمكن أن تنشأ في ظل أجواء غير مستقرة من جهة، ومن جهة ثانية زادت مقدرة المصارف على الصمود وتخطي الصعاب خلال أزمات حادة كالتى مرت على لبنان.

إذاً، فلهذه الأسباب مجتمعة وغيرها أيضاً تمكن القطاع المصرفي من تخطي الأزمة أو الأزمات التي مر بها منذ إغتيال الرئيس الحريري إلى الآن وأملنا كبير بأن صمود هذا القطاع وتحبيده من جميع الفرقاء عن النزاعات القائمة هو نتيجة وعي وإدراك لدوره البناء في تأمين إستمرارية المؤسسات الخاصة والرسمية على حد سواء.

#### قروض السكن والاستهلاك آمنة

■ قروض المصارف للسكن والاستهلاك قد لا تسدد في مواعيدها وبعضها قد لا يسدد أبداً، كيف ستصرفون تجاه هذه القروض؟

- هذا النوع من القروض يقسم الى قسمين: ● **قروض للسكن:** يندرج ضمن هذا البند قروض وبروتوكولات قروض للسكن متنوعة ومتعددة. إلا أنها بأجمعها يمكن أن تعالج وفقاً للتصور الذي وضع لمعالجة قروض السكن المندرجة تحت رعاية المؤسسة العامة للإسكان. حيث أنه تحدد إجراءات ميسرة جداً لإعادة بناء الوحدة السكنية المتضررة كلياً أو جزئياً وبالتالي إعادة خلق الوحدة السكنية مما يسمح بالإسترسال بتسديد الدفعات الشهرية من قبل المقترض. إذا هذه الإجراءات تنسحب أيضاً على مختلف أنواع قروض السكن التي تضررت وحداتها السكنية. وهذه الإجراءات لما كانت نجحت لولا تضامن القطاع المصرفي والدولة كل من جهته، من أجل إيجاد الحل المناسب والذي يرضي المصارف، وفي الوقت نفسه يعطي الوقت الكافي ( حوالى السنتين) للمقترض من أجل إعادة تأهيل وحدته السكنية وإعادة جدولة قرضه السكني.

وفي هذا الموضوع فقد أبدت المصارف استعدادها لتجميد قروض السكن المتضررة لفترة سماح قد تصل الى ٢٤ شهراً لتمكين المتضرر من إعادة تأهيل مسكنه وبعدها تحديد جدول جديد لتسديد القرض مع فوائده.

ومن جهتها الدولة أقرت قيامها بدفع تعويضات إعادة تأهيل الوحدات المتضررة لمبالغ قد تصل الى ٨٠ مليون ليرة لبنانية للوحدة السكنية.

لذلك، ولولا تضافر جهود الدولة اللبنانية والقطاع المصرفي اللبناني لما كانت لهذه الإجراءات أن تنجح ويسترد على أثرها المواطن المتضرر مسكنه وبالتالي يصل المصرف الى حقوقه المشروعة.

● أما قروض الإستهلاك الأخرى فهي قروض شخصية وقروض لشراء سيارات الخ، فإن خسائرها محدودة جداً وهي موزعة على

مستفيدين كثر، وإن خبرتنا في هذا المجال والإحصائيات تشير الى أن القسم الأكبر من هذه المجموعة تدفع عند الإستحقاق أو قد تتأخر بعض الشيء، إلا أنها لا تمتنع عن السداد بحجة الحرب. ولأبالمعنى بالقول أن نسبة التخلف في هذه الحال لا تتعدى ٠,٨٪.

#### ارحموا بلدنا وشبابنا

■ يعاني القطاع المالي في لبنان ضغوطاً سياسية ويواجه تحديات كبيرة لتطوره، فماذا تقترحون لمؤازرته وتمكينه من استعادة ثقة المستثمرين والمؤسسات المالية العالمية به؟

- السؤال يجيب عن نفسه. بوجود ضغوطات سياسية وإمعان وإسترسال في التعاطي السياسي التدميري للبلد ولاقتصاده وفي جو مشحون سياسياً، في هذه الأجواء والمعطيات لا تنفع المعالجات الاقتصادية. ما يمكن عمله هو استحداث بعض الإجراءات والسياسات، إن نقدية أم رقابية أم اقتصادية من أجل تخفيف حدة ووطأة الوضع المتشنج وتميرير المرحلة الصعبة بأقل خسائر ممكنة. إذ أن المستثمر يهيمه أولاً وأخيراً الإستقرار واستمرارية الإستقرار المبني على أسس متينة غير قابلة للإهتزاز.

هذا هو الدواء السناجح لإعادة ثقة المستثمرين والمؤسسات الإستثمارية في لبنان. لذلك أتوجه الى جميع السياسيين بصفتي مواطناً لبنانياً عادياً لا يتعاطى السياسة وبصفتي إقتصاديًا/ مصرفياً فاعلاً في هذين المجالين، أتوجه إليهم بدون إستثناء وبالأخص الى المؤثرين والفاعلين منهم وعلى مختلف انتماءاتهم وأتمنى عليهم أن يرحموا هذا البلد وشعبه وخاصة أجياله الصاعدة.

إن هجرة المثقفين من الشباب المنتج والفاعل في الاقتصاد الوطني هو على ازدياد، وهذا ما يؤثر مباشرة على ثروتنا البشرية لبناء اقتصاد سليم ذات نمو مطرد. إن هؤلاء السياسيين يمعنون في تدمير البلد، وكل واحد منهم يعتبر نفسه منقذاً له. ما يلزمنا هو رجل تاريخي كـ«سليمان الحكيم» يبعث الأمن والإستقرار والطمأنينة الى جميع مكونات الشعب اللبناني وعندها، فقط عندما، نكون قد استعدنا ثقة المستثمرين والمؤسسات العالمية ببلدنا، وخاصة استعدنا ثقة المواطنين اللبنانيين ببلدهم وإلا فإننا قادمون حتماً، وبتطور الأمور، الى انهيار وتقويض تام لمكونات المجتمع اللبناني قد يطل ولأسف العديد من الدول المحيطة بنا.

#### باريس ٣ مرهون بالوفاق السياسي

■ ماذا تتوقعون من مؤتمر باريس ٣ وأي دور يمكن أن يقوم به القطاع المصرفي في هذا المؤتمر، علماً أنه سبق للقطاع أن ساهم في مؤتمر سابق بأربعة مليارات دولار بدون فائدة؟

- إن انعقاد وبالتالي نجاح باريس ٣ مرتبطان مباشرة بالوضع السياسي القائم في لبنان حالياً. إن الرابط ما بين السياسة والاقتصاد والمال في هذه المرحلة من تاريخ لبنان وثيق بشكل غير مسبوق وأضحى الواحد يحركه الآخر والعكس صحيح. أن التطرق لهذا الموضوع هو حساس ودقيق جداً، إذ أنه يطل بشكل أو بآخر تصرف وتعامل الفرقاء السياسيين مع ما يجري من طروحات سياسية على صعيد الوطن والأمن الإقتصادي في البلد.

في اعتقادي أنه في حال عدم التوصل الى حل عاجل ومتوازن ينتج عنه استقرار في الوضع السياسي في البلد وأقول أكثر من ذلك، في حال لم يتوصل الفرقاء الى توافق حقيقي ترضى عليه الدول المانحة على مختلف إنتماءاتها ومصالحها، فإن مؤتمر باريس ٣ قد لا ينعقد، وفي حال انعقد لربما لا يثمر كما حضر له المسؤولون في الحكومة. إن فريق العمل الوزاري الذي يحضّر لمؤتمر باريس ٣ برعاية فرنسا، قد وضع برنامجاً ودراسات وخطط عمل جديدة، تعالج مشاكل البلد المالية والاقتصادية بوعي وبُعد نظر، وهم مشكورون على ذلك، أما إذا لم يتأمن الغطاء السياسي التوافقي للفرقاء المتصارعين في البلد، فإن عمل الفريق الوزاري سيذهب سدى، ومؤتمر باريس ٣ يصبح نتيجة لذلك مهدداً. في جميع الأحوال إن القطاع المصرفي ساهم سابقاً بما يوازي أربعة مليارات دولار أميركي على أساس أن يكون هناك إصلاحات سياسية واقتصادية ومالية. إلا أن شيئاً من ذلك لم يتحقق، لابل إن الوضع السياسي في تأزم وفي حال انفجار، والوضع الاقتصادي والمالي أيضاً في حالة غير مستقرة تدعو للقلق. لذلك، فإن القطاع المصرفي وبما يتمتع به من مسؤولية على صعيد التماسك الاقتصادي العام، لن يهدر قدراته وإمكاناته في ظل غياب أي توافق سياسي جدي بين الفرقاء المتنازعين، في الوقت الذي تعصف بالبلاد خلافات سياسية حادة وانشفاق وطني وعدم استقرار إقتصادي، يهدد إستمرارية وطننا الحبيب لبنان وعيشه النوردي.



## غسان مهنا - بنك فرعون وشيخا - :

### الحماس الدولي لمساعدة لبنان تجاوز استعداد السياسيين لتفهم مصالح الوطن والشعب



الأوروبية والاتحاد الأوروبي وصناديق التنمية العربية، ولدى دول عربية تعهدت بإنجاز أعمال إعادة تعمير المدارس والمستوصفات ومنشآت البنية التحتية والمواقع الدينية، كما هو واضح لدى الصين وروسيا واليابان وهذه دول تحوز احتياطات ضخمة منها على سبيل المثال أكبر احتياطي نقدي في العالم لدى الصين يتجاوز التريليون دولار - أي ألف مليون دولار.

إضافة الى هذه الاستعدادات برزت توجهات لدى مؤسسات مالية عالمية غير حكومية بتوفير الدعم لحاجات لبنان.

يضيف غسان مهنا بأسي: ان الحماس الدولي والعربي لمساعدة لبنان يتجاوز ما كان يتوقعه المراقبون، ولسوء الحظ هذا الحماس يتجاوز استعداد السياسيين لتفهم حاجات ومصالح البلد وشعبه.

ويضيف: لبنان، بفضل أهله ونشاطهم وتمسكهم بالحياة الكريمة والمتطورة، لا يزال يحظى باهتمام دولي بارز، لكن استمرار المشاكسات والتهديدات وسيادة مناخ التنازع بين الفرقاء أمور تؤخر من جهة توافر المعونات، ومن جهة أخرى تخصيصها بالحاجات الملحة ومن ثم بما يخدم أهداف تحريك الاقتصاد.

#### حافظنا على الربحية

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٦؟ وما هي خططكم المستقبلية؟

- نتائجنّا عام ٢٠٠٦ ستكون قريبة مما تحقق عام ٢٠٠٥، علماً بأن هذه النتيجة هي حصيلّة تطورنا المستمر منذ عشر سنوات، وبالتالي كان من المتوقع لمصرفنا ان يحقق نمواً بنسبة ١٠ - ١٢ في المئة كما درجنا على تحقيقه، لكن نتائج الحرب قد تؤدي الى تآكل التحسين الذي كان بوسعنا تحقيقه من دون ان تنال من محافظتنا على الربحية المعقولة وعلى تأمين الخدمات لربائنا والتي تعززت هذه السنة نتيجة تخصيصنا أموالاً استثمارية لتطوير خدماتنا وطاقات العاملين في المصرف.

مثل كل مصرفي زرع بكد وجهد كل خبرته ومعرفته ليرتقي بالمصرف الذي يدير الى مرتبة أعلى عبر نمو مبني على استراتيجية علمية وموضوعية، يأسف غسان مهنا مدير عام بنك فرعون وشيخا ان يرى السياسيين يعرقلون المسيرة ويزرعون التشاؤم بدل التفاؤل، في وقت يظهر العالم كله حماساً لمساعدة لبنان تجاوز استعداد هؤلاء السياسيين لتفهم مصالح وطنهم وشعبهم.

ومع ذلك ثابر غسان مهنا وفريقه في بنك فرعون وشيخا على تحقيق نمو معقول وعلى تحقيق ربحية أتاحت لهم تخصيص جزء منها لتطوير خدمات المصرف وطاقات العاملين فيه.

#### تأثيرات الحرب

■ الضربات العسكرية والسياسية المدمرة التي تعرض لها لبنان ألحقت أمدح الضرر باقتصاده، فما كان تأثيرها على القطاع المصرفي؟

- بالنسبة الى تأثيرات الحرب على الاقتصاد اللبناني، لاشك أنها كانت كبيرة ومتنوعة، منها ما أصاب الأرواح وهي الخسائر الأهم، ومنها ما شجع على الهجرة وهذه خسارة كبيرة للشباب، ومنها ما أصاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بخسائر فادحة قد لا نستطيع تجاوزها بدون برنامج للتسهيلات، ومعلوم ان هناك برامج قيد الدرس بين البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية ووكالة التنمية الأوروبية والبنك المركزي اللبناني ووزارة المال.

منذ فترة قريبة قدر سعادة حاكم المصرف المركزي في خطاب له التأثير المباشر على القطاع المصرفي بـ ١٠٠ مليون دولار، وكان هذا التقدير محصوراً، حسب قول الحاكم، بالخسائر المباشرة، أما الخسائر غير المباشرة فيجب ان يقضي زمن قبل توضيحها.

#### المعونات في العلاج

■ قروض المصارف للسكن والاستهلاك قد لا تسد في مواعيدها وبعضها قد لا يُسدد ابداً، كيف ستصرفون تجاه هذه القروض؟

- قروض السكن والاستهلاك قد يتأخر تسديدها وربما البعض منها لن يتحقق. الواقع الواضح سيظهر مع انقضاء أشهر وربما سنوات على فترة الحرب، فإن حاز لبنان على معونات وتسهيلات مصرفية ملحوظة وربما لن تكون الخسارة على صعيد الحسابات المشار اليها مؤثرة، ويمكن استيعابها ضمن سنتين على الأكثر، والعكس بالعكس.

#### حذار الممارسات السلبية

■ يعاني القطاع المالي في لبنان ضغوطاً سياسية ويواجه تحديات كبيرة لتطوره، فماذا تقترحون لمؤازرته وتمكينه من استعادة ثقة المستثمرين والمؤسسات المالية العالمية به؟

- القطاع المالي يعاني بالتأكيد من الضغوط السياسية. وقد طالب الحاكم السياسيين مراراً بإقرار مناهج حوارية لاتلقي تساؤلات حول القطاع المالي والخفدي. وتتبدى الضغوط السياسية من

## قروض السكن والاستهلاك قد يتأخر تسديدها وربما البعض منها لن يتحقق

المطالبات المختلفة ومنها ما تبدي بعد الحرب مثل المطالبة بتعويضات عن البيوت والمؤسسات المدمرة، حتى تلك التي كانت منشأة من دون التزام بالقوانين المعمول بها. وهناك مطالبات بتوفير قروض طويلة المدى وتحمل الدولة نسبة من الغوائد لتشجيع الاستثمار من جديد في احياء المؤسسات، وهذه المطالبات بالغة الأهمية لأن دورة الحياة الاقتصادية ترتبط الى حد بعيد بهذه التسهيلات وبسيادة مناخ من الإطمئنان حول الامن في لبنان رغم المطالب السياسية المتنوعة والمتضاربة.

أهم ما هو مطلوب هو ان لا تكون الشروط السياسية وتحقيق المطالب عبر الممارسات السلبية التي تؤدي الى ايقاف الحياة اليومية العادية وإبعاد الزوار والمستثمرين عن لبنان.

#### دعم دولي للبنان

■ ماذا تتوقعون من مؤتمر باريس ٣ واي دور يمكن ان يقوم به القطاع المصرفي في هذا المؤتمر، علماً انه سبق للقطاع ان ساهم في مؤتمر سابق بأربعة مليارات دولار بدون فائدة؟

- نتوقع من مؤتمر «باريس ٣» نجاحاً ملحوظاً إذا تأمن المناخ السياسي المستقر. ولاشك ان نجاح مؤتمر «باريس ٢» منذ ثلاث سنوات (يوم الاستقلال عام ٢٠٠٢) أعطى لبنان فرصة تنفس على صعيد الوضع المالي والاقتصادي. وفي الأشهر الستة الأولى من هذا العام، وقبل شرارة الحرب ونتائجها المدمرة، كانت مؤشرات النشاط واضحة.

إننا نعلم ان التوجه الدولي نحو إعانة لبنان كبير وقوي، وهذا التوجه ظاهر لدى البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية ووكالة التنمية



## هاني الحسامي - البنك الأهلي التجاري السعودي - :

### الأرباح المحققة تعود الى إدارة المخاطر والإلتزام بتوجيهات المركزي



عزا مدير عام البنك الأهلي التجاري السعودي في لبنان السيد هاني الحسامي الأرباح القياسية التي تحقّقها البنوك، الى وعي الإدارات المصرفية للمخاطر والإلتزام بتوجيهات المصرف المركزي، وأشار الى «ان استقدام الركائز الإلكترونية الى لبنان أمر سهل في حال دعت الحاجة، حيث هي معممة في السعودية، المقر الرئيسي للبنك». لافتاً الى «حصر النشاط في تلبية العملاء وخدمتهم، وفق استراتيجية تقوم على العلاقة بين السعودية ولبنان».

- هذا العام أطلقنا بطاقات إئتمان، ومعظم خدماتنا مرتبطة بطلبات عملائنا في السعودية، لذلك لا طلب على خدمات إضافية لأننا نغطّي حاجات عملائنا ومتطلباتهم.

■ ما هي العناصر الاساسية لاستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه في مصرفكم ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات ادارة المخاطر؟

- استراتيجيتنا تقوم على العلاقة بين السعودية ولبنان إذ نسعى دائماً الى خدمة العميل السعودي الموجود في لبنان، والعميل السعودي المقيم في بلده ولديه مصالح في لبنان، واللبناني المقيم في السعودية أو اللبنياني الذي لديه مصالح في السعودية.

وكل نشاطنا ينحصر في تلبية العملاء وخدمتهم، ونواكب تطورات الصناعة المصرفية دائماً لتحسين مستوى أداء المصرف من تطبيق معايير «بازل ٢» الى مختلف القوانين والمعايير الدولية.

#### ثقة باقتصاد لبنان

■ الوضع السياسي والأمني في لبنان لا يشجّع الاستثمارات الخارجية والعربية، فكيف تصفون تجربتكم كقرع لمصرف سعودي في لبنان؟

- صحيح أننا تأثرنا من حيث توقف أو تراجع الأعمال خلال وبعد فترة الحرب، لكن لم نشهد «هروب» رساميل من لبنان. كذلك لم نلمس خوفاً لدى عملائنا ولم نلاحظ عمليات سحب للأموال. وهذا يؤكّد ثقة اللبنيانيين والسعوديين باقتصاد لبنان الذي يتمتع بعناصر مهمة تتيح له النهوض سريعاً من كبوته.

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

- كنا نتوقّع أن تأتي النتائج أفضل، لكن على الأرجح سنحقق نمواً جيداً. ورغم الظروف السياسية الدقيقة، وضعنا خطة عمل لسنة ٢٠٠٧ من المتوقع ان تحقق نمواً إضافياً.

### نواكب تطورات الصناعة المصرفية دائماً لتحسين مستوى أداء المصرف

إيجاد الحلول الجذرية كي يبقى المغترب اللبنياني والمستثمر العربي مؤمّنين بالإستثمار في لبنان.

#### الركائز الإلكترونية جاهزة

■ قروض المصارف للسكن والاستهلاك قد لا تسد في مواعيدها وبعضها قد لا يُسدّد ابداً، كيف ستتصرفون تجاه هذه القروض؟

- لم نتأثر بناتاً بهذا الموضوع لأن حجم قروضنا الإستهلاكية بسيطة في السوق مقارنة بمصارف أخرى.

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي اهم تحركاتكم على صعيد تقديم الاعمال المصرفية بالركائز الإلكترونية (E-BANKING)؟

- كل الأنظمة المتبعة في لبنان تعتمد التكنولوجيا الحديثة وهي تؤمن ربطاً خاصاً مع زبائننا في السعودية في المقر الرئيسي للمصرف. والتكنولوجيا تسهّل الأعمال واستخدامها يتأثر بحاجة السوق. مثلاً في السعودية تقدّم خدمات التداول في سوق الأسهم من طريق الإنترنت والهاتف الخليوي بسبب تطوّر بورصة الأسهم، ومن السهل استقدام هذه الركائز الإلكترونية الى لبنان في حال دعت الحاجة.

#### نواكب تطورات الصناعة المصرفية العالمية

■ ما هي ابرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي ادخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟

#### التوسع يزيد عدد الكيانات المصرفية

■ اللات في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

- تطور الصناعة المصرفية في العالم دفع البنوك الى التوجّه خارج الأسواق المحلية. وكما نلاحظ، توسّعت البنوك اللبنيانية نحو سوريا، الجزائر، السودان وغيرها، ما يزيد عدد الكيانات المصرفية. والأمر لا يتناقض مع عمليات الدمج التي تقوّي المصارف وتخلق قوة مالية في الأسواق. لذا في اعتقادي ان ظهور مصارف جديدة وعمليات الدمج خطوتان مطلوبتان في القطاع المصرفي كونهما نواكبان الحاجات المالية وتوجدان فرص عمل جديدة.

#### أسباب وراء تحقيق الأرباح

■ رغم تكاثر عدد المصارف، تظهر ميزانياتها الفصلية والسنوية تحقيقها ارباحاً قياسية، فالأم تعزّون ذلك؟

- هناك أسباب عديدة وراء هذه الأرباح القياسية. ومن أهمها وعي الإدارات المصرفية للمخاطر والإلتزام بتوجيهات مصرف لبنان. وهذا ما أدى الى رفع مستوى أداء المصارف اللبنيانية، وبالتالي الى تحقيق نتائج مهمة.

■ الضربات العسكرية والسياسية المدمرة التي تعرض لها لبنان ألحقت أمدح الضرر باقتصادها، فما كان تأثيرها على القطاع المصرفي؟

- لا شك ان القطاع المصرفي اللبنياني تأثر بالحرب كبقية القطاعات الإنتاجية، لكنه استطاع تخطّي الأزمة ولم يتكبّد خسائر كثيرة. لكن إذا استمر الوضع السياسي الأمني على حاله، سوف تتأثر ربحية المصارف بسبب فقدان الثقة. يبقى أملنا كبيراً في

# منير كرم - بنك الشرق الأوسط وأفريقيا MEAB - :

## مطلوب هدوء سياسي وتوافق علني

### وعدم الاعلان عن المشاكل الداخلية التي تضطر المستثمر الى المغادرة



مدير عام بنك الشرق الأوسط وأفريقيا MEAB السيد منير كرم

لم ينف تأثر القطاع المصرفي بتداعيات العدوان الاسرائيلي

الأخير على لبنان، لتواصله مع القطاعات كافة.

وبعد ان شرح بأسلوب مهني عال تسلسل تأثير العدوان على

الدورة الاقتصادية وعدم الاعلان عن المشاكل حيث يخيف ذلك

رأس المال ويضطره الى المغادرة الى مكان أكثر أماناً، ورغم كل

ذلك توقع كرم ان يحقق مصرفه نسبة النمو المستهدفة..

#### الدورة الاقتصادية المفرغة

الضربات العسكرية والسياسية المدمرة التي تعرض لها لبنان ألحقت أذى الضرر باقتصاده، فما كان تأثيرها على القطاع المصرفي؟

– أهم ما ألحقت ضربات العدوان العسكرية في لبنان الإطاحة بعامل الاستقرار الذي كان انطلق بوتيرة جيدة في بداية العام ٢٠٠٦، والتي كان يتوقع ان تكون حصيلتها على صعيد النمو الاقتصادي بنسب تقارب ٦٪ في نهاية العام.

كانت المؤشرات الاقتصادية قد تحسنت بنسبة كبيرة في المرحلة السابقة للعدوان كارتفاع احتياط مصرف لبنان من العملات الأجنبية وانخفاض الفوائد وتحسين وضع المالية العامة وعملية استبدال الديون التي حصلت في مطلع العام ٢٠٠٦.

فالعدوان أثر على الفاعليات الاقتصادية من مالية عامة وقطاعات اقتصادية مختلفة، وكون القطاع المصرفي على تواصل مع القطاعات والمستويات كافة فمن الطبيعي ان يتأثر بالعوامل السلبية. فالمصرف بطبيعته يستقبل الودائع، وهي مخزونه التشغيلي وهذه الأموال تشكل القاعدة الاستثمارية للمصرف من تسليفات وخدمات مالية تستفيد منها القطاعات والمستويات الاجتماعية والاقتصادية كافة، فتأثر البنية الاجتماعية يصدر مؤشرات الخوف والتي تنعكس قطعاً على الاقتصاد، مما يعني ومن ناحية مصرفية تأثر المودع والمستلف في



البنان

علني، وعدم البوح بالمشاكل السياسية الداخلية للعلن، حيث الإعلان عن المشاكل يخيف رأس المال ويضطره الى المغادرة الى مكان آخر أكثر أماناً.

#### فصل السياسة عن الوضع العام

■ ماذا تتوقعون من مؤتمر «باريس-٣» واي دور يمكن ان يقوم به القطاع المصرفي في هذا المؤتمر، علماً انه سبق للقطاع ان ساهم في مؤتمر سابق بأربعة مليارات دولار بدون فائدة؟

– لا انعقاد لمؤتمر «باريس-٣» قبل التوافق السياسي، والأهم هو فصل السياسة عن الحال التي تعيشها البلاد مع اعتبار ان في منظار مساهماتنا المصرفية لا يمكن ان تتخطى مضامين «بازل ٢» والتي تحد الى مستوى كبير هامش التعامل المصرفي غير المنتج حفاظاً على أموال المودعين وعلى استمرارية المصرف.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٦؟ وما هي خططكم المستقبلية؟

– وضعنا في نهاية العام ٢٠٠٥، تبعاً للتغيرات السياسية وضمن خطط وتوقعات ٢٠٠٦، هامشاً متحفظاً في النمو تقارب نسبته ٢٠٪ وقد قاربنا تحقيق النسبة العظمى منه في ٣٠/٦/٢٠٠٦ قبل بداية العدوان، ولم يصّر الى اعادة النظر في النسبة هذه نظراً للظروف، وتوقعاتنا تحقيق نسبة النمو الموضوعة في نهاية العام رغم الظروف الأليمة.

آن واحد، فالمصرف يتأثر بالمودع من ناحية حجم الأموال المودعة، وقد تتأثر استثمارات المستلف وتتحول الى خسائر، وبالتالي سيتعثر في تسديد القروض، وستتأثر أموال المودعين، وهو ما يمثل الدورة الاقتصادية المفرغة في علاقة الاقتصاد بالمجتمع.

#### المشكلة ليست في القطاع المالي

■ قروض المصارف للسكن والاستهلاك قد لا تسدد في مواعيدها وبعضها قد لا يُسدد ابداً، كيف ستصرفون تجاه هذه القروض؟

– نتصرف تبعاً لموقع المستلف في دراسة كل ملف تسليف على حدة، كوننا على علاقة دائمة بزيائنا، وذلك بهدف وضع أفضل الحلول التي تساعد المستلف من جهة ولا تؤثر على أموال المودعين من جهة ثانية.

■ يعاني القطاع المالي في لبنان ضغوطاً سياسية ويواجه تحديات كبيرة لتطوره، فماذا تقترحون لمؤازرته وتمكينه من استعادة ثقة المستثمرين والمؤسسات المالية العالمية به؟

– المشكلة ليست في القطاع المالي، بل في التوترات السياسية والتي تخيف المستثمر وتهرب رؤوس الأموال، وقد تعرض لبنان لأزمات سياسية عدة في تاريخه، كان في كل مرة يقف فيها القطاع المصرفي بوجه الأزمة، ويكون هو المنقذ، مدعوماً بثقة القطاعات كافة التي تحركها القدرات اللبنانية المبدعة والمنتجة.

لذا، فما نطلبه حالياً هو هدوء سياسي وتوافق



# سامر عيتاني - بنك لبنان والخليج LEBANON AND GULF BANK - :

## بنك لبنان والخليج يعمل على توسيع شبكة فروع محلياً وخارجياً



اجاب سامر عبد الحفيظ عيتاني المدير العام في بنك لبنان والخليج على اسئلة «البيان» مؤكدا وقوع ضرر فادح على جميع القطاعات الاقتصادية وعلى بناء التحتية وعلى الوحدات السكنية، مما اثر على المستهلكين المقترضين من المصارف والذين تمت معالجة قضيتهم عبر منحهم فترة سماح. وقال سامر وهو شاب مثقف تدرّب على العمل المصرفي على يد الوالد المصرفي المخضرم ان القطاع المصرفي متين وقد تجاوز كل الازمات ولا يعوزه سوى الاستقرار لتعديد الثقة به. وفي ختام حديثه زودنا بأرقام عن انجازات بنك لبنان والخليج وخطته للتوسع.

### ضرر فادح على كل القطاعات

الضربات العسكرية والسياسية المدمرة التي تعرض لها لبنان ألحقت أضرار باقتصادها، فما كان تأثيرها على القطاع المصرفي؟

– مما لا شك فيه ان الحرب المدمرة التي شنت على لبنان خلال شهري تموز وأب ٢٠٠٦ أثرت على الوضع العام في البلاد والحقت ضرراً فادحاً على جميع قطاعاته، سواء كانت تجارية أو اقتصادية أو سياحية أو مالية، وتركت بصماتها الواضحة على بناء التحتية من مبان وجسور وطرق وقنوات اتصال وغيرها من الأمور الحياتية. كل ذلك أدى الى توقف الدورة الاقتصادية في البلاد، فتأثرت المصارف الوطنية كغيرها من المؤسسات الخاصة والعامّة بشكل مباشر وذلك ناتج عن دمار عدد من الشركات والمصانع والمحلات التي يملكها زبائن يتمتعون بتسهيلات ائتمانية، وبشكل غير مباشر عبر توقف البعض الآخر عن تسديد موجباته نتيجة الجُمود التام والوضع الأمني السيئ، ناهيك عن انخفاض نمو الودائع بشكل عام.

### فترة سماح للمتضررين

■ قروض المصارف للسكن والاستهلاك قد لا تسد في مواعيدها وبعضها قد لا يسد أبداً كيف ستصرفون تجاه هذه القروض؟

– لقد رأينا ان عدداً كبيراً من الوحدات السكنية قد دمرت نتيجة حرب تموز ٢٠٠٦ خصوصاً في المناطق التي تعرضت للقصف المباشر، مما أثر على المستهلك لناحية تسديده للدفعات المتوجبة عليه بانتظار التعويضات المرتقب دفعها له من قبل الحكومة، والتي تصل قيمتها في حال الدمار الكلي الى ٨٠ مليون ليرة لبنانية. وقد قررت جمعية مصارف لبنان بالتعاون مع مصرف لبنان والمؤسسة العامة للإسكان ومصرف الإسكان وجهاز اسكان العسكريين، تأجيل الدفعات ومنح المتضررين فترة سماح تصل الى ١٨ شهراً، اما الزبائن الذين لم يتضرروا فلم يكن لديهم اية مشكلة بتسديد الدفعات المتوجبة عليهم. هذا من ناحية، اما من ناحية القروض الاستهلاكية فقد حصل بعض التأخير في الدفع خلال أشهر الحرب تم تجاوزه حالياً، وذلك عبر إعادة الجدولة أو التسديد الكلي من قبل المستهلكين.

## القطاع المصرفي لا يزال مستعداً لدعم كافة مقررات باريس ٣ ولوضع خبراته وطاقاته البشرية والمادية بتصرف المستثمرين العرب والاجانب

### قطاع متين يحتاج للاستقرار السياسي

■ يعاني القطاع المالي في لبنان ضغوطاً سياسية ويواجه تحديات كبيرة لتطوره، فمماذا تقترحون لمؤازرته وتمكينه من استعادة ثقة المستثمرين والمؤسسات المالية العالمية به؟

– يعتبر القطاع المصرفي اللبناني الدعامة الأساسية للاقتصاد اللبناني، وقد تطور هذا القطاع بشكل ملحوظ خلال السنوات الماضية متمشياً بشكل فاعل مع التطورات التي شهدتها القطاع المالي والمصرفي العالمي، وهو يتمتع بثقة كبيرة من جميع المؤسسات المصرفية العالمية ومن المستثمرين العرب والاجانب، وهو يضم جهازاً بشرياً فعالاً وقادراً على التواصل والتطور، ودليل على ذلك الزيادة الكبيرة في حجم الودائع المجمعة للمصارف اللبنانية خلال السنوات الماضية، والدليل ايضا هو في تجاوز المصارف كافة الازمات التي تلاحقت منذ ٢٠٠٥/٢/١٤.

هذا القطاع المتين ليس بحاجة الا الى مناخ سياسي وأمني مستقر يعيدان الثقة بالبلاد وهو مستعد لمواجهة كافة التطورات والمستجدات ليقدم خدماته المتنوعة الى جميع المستثمرين المؤمنين بوطننا لبنان.

### مؤتمر باريس ٢

■ ماذا تتوقعون من مؤتمر باريس ٢ وأي دور يمكن ان يقوم به القطاع المصرفي في هذا المؤتمر علماً أنه سبق للقطاع ان ساهم في مؤتمر سابق بأربعة مليارات دولار اميركي بدون فائدة؟

– تعدد آمال كبيرة على مؤتمر الدول المانحة الذي سيعقد في باريس أواخر شهر كانون الثاني ٢٠٠٧ لدعم الاقتصاد اللبناني الذي تأثر كثيراً بالأحداث الأمنية والسياسية التي شهدتها البلاد منذ صيف ٢٠٠٦ ولا زالت مستمرة حتى الان بسبب الاعتصامات والاضرابات مما أثر على نسبة النمو وحجم الاستثمارات المتوقعة.

والقطاع المصرفي لا يزال مستعداً لدعم كافة مقررات باريس ٣ ولوضع خبراته وطاقاته البشرية والمادية بتصرف المستثمرين العرب والاجانب الذين سيساعدون بشكل فعال واكيد على النمو السريع للاقتصاد اللبناني.

### انجازات ونمو وتوسع

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٦؟ وما هي خططكم المستقبلية؟

– بالرغم من الظروف الصعبة التي تمر بها البلاد خلال العام ٢٠٠٦ فقد حقق بنك لبنان والخليج ش.م.ل. خلال هذا العام عدة انجازات مهمة ابرزها انتقال ادارته العامة الى المبنى الجديد الذي تم انشاؤه في وسط مدينة بيروت – شارع اللبني، بالإضافة الى زيادة رأسماله لغاية ٥٠ مليار ليرة لبنانية لتصل امواله الخاصة الى حوالي ٤١ مليون دولار اميركي.

اما بالنسبة للودائع والتسليفات فقد حقق المصرف نمواً جيداً في هذا المجال لتتخطى ودائع الزبائن لديه سقف ٨٥٠ مليون دولار اميركي.

اما على صعيد المشاريع المستقبلية، فإن المصرف يستعد وخلال العام ٢٠٠٧ لتطبيق جميع مقررات لجنة بازل ٢ المتعلقة بمخاطر الائتمان ومخاطر السوق والمخاطر التشغيلية ليوأكب التطورات الحاصلة في هذا المجال.

بالإضافة الى ذلك فإن المصرف سوف يعمل على توسيع شبكة فروعهِ خلال العامين ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨ ليقدّم خدماته المميزة الى اكبر شريحة ممكنة من المجتمع اللبناني، وعلى فتح أسواق جديدة في الخارج خاصة في أفريقيا واوروبا.

# انور الجمال - جمال ترست بنك - JAMMAL TRUST BANK : امكانات المصارف تشكل قاطرة للاقتصاد اللبناني



الإصلاحات المطلوبة ولكن المؤتمر سيؤشر لنجاح الخطة الإصلاحية المقدمة من الدولة وبالتالي سيرتفع تصنيف لبنان الائتماني مما يشجع المؤسسات الدولية والعربية وكذلك المصارف المحلية على الاستثمار في السندات الحكومية دون تردد.

## التوسع نحو ساحل الحاج

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٦؟ وما هي خطط المستقبلية؟  
- نتوقع هذه السنة تقدم كافة المؤشرات المالية للمصرف وعلى سبيل المثال ارتفعت الودائع لغاية ٣١/١٠/٢٠٠٦ الى حوالي ١٤٪ عما كانت عليه سنة ٢٠٠٥، كذلك الارباح التشغيلية وبتوقع نوأ ملحوظاً في موجودات المصرف بما يتماشى او يفوق نسبة النمو العام في القطاع المصرفي، ونشكر الله ان الاضرار التي تعرض لها عملاؤنا بسيطة جداً قياساً الى حجم العدوان الإسرائيلي الاخير .

أما من ناحية الخطط المستقبلية فإن مصرفنا يعمل حالياً من خلال شبكة فروعها البالغة ٢٢ فرعاً في الأراضي اللبنانية ومكاتب تمثيل في لندن، نيوجيريا وبيدجان، ونسعى الى التوسع داخلياً عبر فتح عدد من الفروع في بعض المناطق لتشمل تغطية المصرف الاسواق والمناطق اللبنانية كافة. كما نسعى لفتح مصرف في ساحل العاج ومن خلاله في غرب أفريقيا لمتابعة اعمال الجالية اللبنانية الكبيرة المنتشرة هناك. كما نضع النظم والسياسات المصرفية التي توصلنا لتطبيق اتفاقية بازل (٢) وادارة حديثة للمخاطر وتطبيق القواعد الدولية للمحاسبة وتطوير العمل الإداري باتجاه تحسين الشفافية وترشيد الإدارة. وقد بدأت أولى الخطوات بتوسيع مجلس الإدارة عبر انضمام بعض الشخصيات المشهود لها في عالم المال والإدارة والقانون، كل ذلك سيتمكن مصرفنا من مواجهة التحديات المستقبلية والمناقسة ضمن الأسواق الداخلية والخارجية .

انور الجمال مدير عام جمال ترست بنك JAMMAL TRUST BANK مؤمن بصلاية القطاع المصرفي وامكانياته لمواجهة الصدمات الطارئة، فالى تعامل المصارف بمرونة مع المدنيين، هي تشكل قاطرة للاقتصاد اللبناني، وفي حال انعقد باريس ٣ فسوف يرفع تصنيف لبنان الائتماني ويشجع المؤسسات الدولية للاستثمار في سندات الحكومة دون تردد. وحول مشاريع جمال ترست بنك قال انور انه سيتوسع خارجياً بحيث يفتح فرعاً في ساحل العاج.

تمهيداً للتعويض واعداء الاعمار.

## قاطرة للاقتصاد الوطني

■ يعاني القطاع المالي في لبنان ضغوطاً سياسية ويواجه تحديات كبيرة لتطوره فماذا تقترحون لمؤازرته وتمكينه من استعادة ثقة المستثمرين والمؤسسات المالية العالمية به؟

- القطاع المصرفي هو جزء اساسي وحيوي في الاقتصاد اللبناني، ويمتلك مزايا وقدرات تمنحه المرونة الكافية بمستوى عال من المهنية في ادارة الازمات والالتزام بقواعد السوق والانفتاح والتجاوب مع القرارات التي يصدرها البنك المركزي لمواجهة اي مستجدات او لتطوير وتنظيم الاءاء، لذلك يعتبر القطاع قاطرة للاقتصاد اللبناني حيث تبلغ موجوداته حوالي ٧٥ مليار دولار اميركي، واثبت القطاع قدرته على التطور والاستمرار من خلال مواجهته للتحديات الاخيرة بفعالية ولم تتأثر موجوداته على الاطلاق، وذلك لصلاية ومتمانة قاعدته ومرونته بمواجهة كافة الاحداث التي عصفت بلبنان، لذلك من خلال توسع المصارف اقليمياً وانفتاح رساميله اعتقد انه سيبقى هذا القطاع محط اهتمام كافة المستثمرين من عرب واجانب وهذا ما سنتبته الايام المقبلة .

## باريس ٣ يرفع تصنيف لبنان

■ ماذا تتوقعون من مؤتمر باريس ٣ وأي دور يمكن ان يقوم به القطاع المصرفي في هذا المؤتمر؟  
- ان لمؤتمر باريس ٣ وجهتين، الاولى انه تظاهرة اقتصادية لدعم لبنان مالياً والثانية ان الحكومة اعدت برنامجاً اصلاحياً ستقدمه للمؤتمر يقرر على اساسه منح لبنان مساعدات او قروضاً بفوائد مخفضة وبالتالي سيؤمن تمويلاً للقطاع العام يحل محل التمويل المصرفي للدولة، الامر الذي يتيح للمصارف منح المزيد من التسهيلات والقروض للقطاع الخاص. المهم ان تكون الدولة جاهزة بخطة اصلاح مالي واقتصادي وفق اجواء توافق سياسي عام مما سيؤدي في حال انعقاد المؤتمر بداية العام ٢٠٠٧، وضمن ما اسلفنا، الى خلق مناخ اقتصادي استثماري واجتماعي افضل وبالتالي يجعل احتمالات النمو عالية في السنة المقبلة، وفي كل الاحوال نأمل بنجاح المؤتمر . اما بالنسبة لمساهمة القطاع المصرفي اللبناني فأنا لا اعتقد بان سيناريو مؤتمر باريس ٢- سينكر حيث ساهم وقتها القطاع بحوالي ٤ مليارات دولار اميركي دون فوائد، ولم تحقق

## صلاية القطاع المصرفي

■ الضربات العسكرية والسياسية المدمرة التي تعرض لها لبنان الحقت اذح الضرر باقتصاده فما كان تأثيرها على القطاع المصرفي؟  
- لقد شهد لبنان خلال الفترات السابقة حروباً واغتيالات وعجزاً مالياً ودينياً مرتفعاً ورغم ذلك طور قطاعاً مصرفياً استطاع ان يتوسع اقليمياً وحافظ على ثبات سعر صرف الليرة، وبالتالي استطاع القطاع المصرفي ان يتجاوز صعوبات عدة ابرزها اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري، وكذلك العدوان الاسرائيلي الاخير على لبنان في تموز الماضي، وهذا يدل على صلاية وقوة القطاع المصرفي بما يعزز الثقة به. كما ان حكمة وكفاءة حاكمية المصرف المركزي التي استطاعت السيطرة على هذه الازمات، ووضع الهندسات المالية المطلوبة لمواجهة الصدمات الطارئة، كلها اسست لقدرة القطاع المصرفي والمالي بشكل عام على ترسيخ الثقة به من خلال السياسات الهادفة الى المحافظة على استقرار اسعار الصرف والفوائد حيث تتجاوز احتياطات البنك المركزي من العملات الاجنبية حوالي ١٣ مليار دولار اميركي. كما وتملك المصارف فوائض مالية عالية ولم تتجاوز خسائر القطاع المصرفي ٨٠ مليون دولار اميركي خلال الحرب الاخيرة، وهذا الرقم قابل للاستيعاب دون ان يتأثر القطاع.

## مرونة في التعامل

■ قروض المصارف للسكن والاستهلاك قد لا تسدد في مواعيدها وبعضها قد لا يسدد ابداً، كيف ستتصرفون تجاه هذه القروض؟  
- اعتقد مع انطلاقة عملية اعادة البناء والاعمار لما هدمته الحرب الاسرائيلية الاخيرة على لبنان، فإن القطاع المصرفي اللبناني سيلعب دوراً مهماً في هذه العملية بشكل عام الى جانب ما قد يحصل عليه لبنان من مساعدات مالية دولية، لذلك هناك جهود تبذل على مستوى المصارف اللبنانية وجمعية المصارف والمصرف المركزي لإحصاء دقيق للاضرار التي تعرض لها الاقتصاد ومن ضمنها الوحدات السكنية الممولة من المصارف مباشرة او مع المؤسسة الوطنية للسكان وغيرها كذلك القروض الاستهلاكية وذلك عبر التعامل بمرونة كاملة مع هذه الحالات التي انتجها العدوان لتتمديد آجال هذه الديون. وقد صدرت بعض التعاميم من المصرف المركزي بهذا الخصوص ويتم معاملة كل حالة على حدة، وكما اسلفنا، بالمرونة والتفهم الكامل



## فؤاد مطرجي - بيت التمويل العربي ARAB FINANCE HOUSE - :

### نشاطنا المصرفي الإسلامي وسنطلق قريباً منتجات إسلامية سباقه



الإقتصاد اللبناني في حال وجد المشاركون فيه أملاً بمستقبل لبنان، وهذه رسالة مبطنة للسياسيين.

#### خطط توسعية

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٦؟ وما هي خططكم المستقبلية؟

- تأسس بيت التمويل العربي إثر نشر قانون المصارف الإسلامية، ثم وقعت الكارثة وهي باستشهاد الرئيس رفيق الحريري ما حدّ من اندفاعنا، ولكن استمرارنا وإصرارنا انعكس نتائج إيجابية. وبالرغم من الظروف السياسية الحالية، حقق مصرفنا في العام ٢٠٠٦ أرباحاً ونسبة نمو مهمة في الأرقام، كما وضعنا خطاً مستقبلياً توسيعاً حيث سنفتح فرعين جديدين (صيدا وطرابلس) في ٢٠٠٧، وسنطلق منتجات جديدة إسلامية سباقه تتعلق ببطاقة الإئتمان، والتداول بين لبنان والخليج. وبالإضافة الى الفرعين في بيروت سنفتح فرعاً ثالثاً، كما لدينا خطط استثمارية كبيرة ومهمة.

■ شاركنم في مؤتمر نيويورك لمكافحة تبييض الأموال، كيف تصفون هذه التجربة؟

- عقد منذ أسابيع عدة مؤتمر مكافحة تبييض الاموال في نيويورك بدعم من وزارة الخزانة الأميركية، وبدعوة من اتحاد المصارف العربية، وذلك في مركز الاحتياط الفيدرالي الأمريكي. وكنت الممثل الوحيد للمصارف الإسلامية، وألقيت هناك محاضرة حول كيفية مواجهة تبييض الاموال من منظور المصارف الإسلامية، وكان التجاوب مفاجئاً إذ طلب نائب وزير المالية الأميركية نسخة عن المحاضرة لمراجعتها، وكذلك رئيس مجلس إدارة البنك الفيدرالي الأمريكي، ودارت نقاشات مهمة ومثيرة وقد عكسنا الصورة الحقيقية للمصارف الإسلامية.

يعتبر فؤاد مطرجي، مدير عام بنك بيت التمويل العربي انتقاله من مصرف البركة تعبيراً عن طموحه في التقدم في الحياة، وهو يحب التحدي ويثير اهتمامه، وأشار الى ان بيت التمويل العربي رغم حداثة، يتمتع بأكثر رأسمال مقارنة مع بقية المصارف الإسلامية في لبنان، وقد وجد مالكوه الذين يسعون جاهدين لتطويره، أنه الشخص المناسب لذلك.

وتوقف مطرجي عند أمور مصرفية عدة، في مقدمها قوة القطاع المصرفي اللبناني وقدرته على استيعاب الأزمات، وأهمية التأمين التكافلي والعمل المصرفي الإسلامي وشفافيتهما وانتشارهما في كل أنحاء العالم.  
في ما يأتي نص الحوار:

الرماد ويطير مجدداً، لذلك نراه يتجاوز كل المطبات التي تواجهه، ولكن في حال استمر الوضع على حاله، فالمشكلة ستفوق توقعاتنا، لا سيما في حال تمّ قطع الطرق وإقفال المطار. إنما لا بد من أن أذكر أنه بالرغم من سوء الأوضاع، لدينا طلب كبير على العقارات، وعلى فتح حسابات جديدة في مصرفنا من الرعايا الخليجيين وخصوصاً من قطر.

#### التوسع الخارجي .. قيمة مضافة

■ هل وقع توسّع المصارف اللبنانية في المنطقة في ظل الظروف السياسية الصعبة في لبنان إيجابياً أم سلبياً؟

- أثبت القطاع المصرفي اللبناني أنه قطاع ممتاز، حتى في أصعب الظروف، فكيف الحال إذا وجدت الخبرات والكفاءات اللبنانية، والرأسمال اللبناني في بلد يعمّ فيه الأمن والاستقرار. كما وأن هناك ثقة كبيرة من العالم العربي في نظرتة الى القطاع المصرفي اللبناني وهي تترجم في الخارج. من هنا، أرى ان توسع المصارف في الخارج هو قيمة مضافة.

#### باريس ٣

■ ماذا تتوقعون من مؤتمر باريس ٣ واي دور يمكن ان يقوم به القطاع المصرفي في هذا المؤتمر، علماً انه سبق للقطاع ان ساهم في مؤتمر سابق بأربعة مليارات دولار بدون فائدة؟

- كمصرف إسلامي لا نكتتب في سندات الخزينة، فهذا الموضوع يتعلق بالمصارف التجارية، وقد تكلم رئيس جمعية المصارف الدكتور فرنسوا باسيل على صعوبة استمرار المصارف بتسليف الدولة، وهو محق طالما أن الدور الأساسي لمصرف لبنان، غبّ السيولة في حال كانت فائضة (INFLATION)، لكن امتصاص المركزي للسيولة عبر سندات الخزينة، قد يجري في وقت يحتاج فيه الإقتصاد اللبناني الى ضخ الأموال لتحريك عجلته، ما يؤدي الى وضع غير سليم وينعكس ببطأ على الإقتصاد. وأتوقع قريباً أن يعلن الرئيس فؤاد السنيرة خطوياً عريضة تتعلق بالخصخصة التي تؤدي الى زيادة إنتاجية الدولة بدل البطالة، وبالمنافسة التي تؤدي الى خفض الأسعار وتخفف عن كاهل المواطن. وبالنسبة الى مؤتمر «باريس ٣» فهو سيدعم

الضربات العسكرية والسياسية المدمرة التي تعرض لها لبنان ألحقت أمدح الضرر باقتصاده، فما كان تأثيرها على القطاع المصرفي؟

- لم تعد الضربات العسكرية الإسرائيلية تؤثر علينا، وقد أثبت لبنان وتحديداً قطاعه المصرفي، بفضل حكمة حاكم مصرف لبنان رياض سلامة، وحسن مراقبة لجنة الرقابة فيه برئاسة الدكتور وليد علم الدين ورفيق عمله، ان وضع القطاع متماسك، وقد استطاع استيعاب ضربة حرب تموز.

إنما الخطورة الكبيرة الآن تكمن في الإنشاق الداخلي الحاصل وتواصل اعتصام المعارضة، والتشنجات السياسية التي قد تقضي على الأمل في مستقبل زاهر، وقد تؤثر، في ما لو استمرت، على المستثمرين وعلى عملنا كمصرفيين في توظيف المال وخلق فرص أعمال جديدة، فكل شيء حدود. ■ قروض المصارف للسكن والاستهلاك قد لا تسد في مواعيدها وبعضها قد لا يسد ابدًا، كيف ستصرفون تجاه هذه القروض؟

- مبدئياً، المصارف التي عانت مشكلة عدم تسديد القروض في مواعيدها، وجدت حلاً من خلال إعادة جدولة ديونها وتقسيمها وتمديد فترة تسديدها، كما وأن للمصارف في لبنان احتياطات كبيرة وأرباحاً مهمة تجعلها قادرة على تحمل هكذا أمور لأشهر عدة، لا سيما عبر حسن التنظيم والنظرة المستقبلية الجيدة.

أما بيت التمويل العربي وهو مصرف إسلامي، فإن طريقة تعاطيه لا تعتمد على القروض بل هي عبارة عن مشاركة العميل في الربح والخسارة، لذا لم نعان مشكلة القروض الهالكة.

#### على السياسيين ان يخافوا الله

■ يعاني القطاع المالي في لبنان ضغطاً سياسية ويواجه تحديات كبيرة لتطويره، فماذا تقترحون لمؤازرته وتمكينه من استعادة ثقة المستثمرين والمؤسسات المالية العالمية به؟

- هذا السؤال يجب ان يطرح على السياسيين، ونناشدهم في هذا الإطار أن يخافوا الله، فالإيمان بلبنان لا يزال كبيراً لذلك لم نلاحظ خروج رؤوس الأموال، ولبنان هو كطائر الفينيق الذي ينفخ عنه



## فهد بن محمد بن جبر آل ثاني - بنك الدوحة DOHA BANK - استراتيجيتنا النهوض بالبنك ووضعه في مصاف البنوك العالمية



في اجوبة الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني رئيس مجلس ادارة بنك الدوحة لـ «البيان» الكثير من الخبرة والتفاؤل والطموح، فهو الى تعاده لانجازات البنك على صعيد التكنولوجيا والمنتجات، يؤكد استعداد البنك لمواجهة ما هو قادم في المرحلة المقبلة، سواء من خلال تعزيز امواله الخاصة ام زيادة احتياطياته وتقوية قاعدته. واذ يتحدث عن قطر التي اصبحت محط انظار المستثمرين في الخارج وانعكاس ذلك على قطاع البنوك عامة وعلى بنك الدوحة بخاصة، يؤكد ان مجلس الادارة وضع استراتيجية لضمان النهوض به ووضعه في مصاف البنوك العالمية.

وهنا نص الأسئلة والأجوبة:

### قوة حجم البنك تحدد توجهه

■ اللافت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل أحاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة أصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

– لاشك بأن تبعيات الانفتاح الاقتصادي واتفاقية الغات ومعايير لجنة بازل ٢ هي التي دعت المصرفيين في المنطقة العربية للحديث عن عمليات الدمج وخلق كيانات مصرفية كبيرة قادرة على الصمود أمام وجه المنافسة التي يشهدها القطاع المصرفي في الوقت الراهن.

إن الأمر لم يتوقف عند هذا الحد بل وكان لزاماً على مجالس الإدارات وضع استراتيجيات قوية لمواجهة ما هو قادم في المرحلة المقبلة سواء من خلال ضخ المزيد من رؤوس الاموال أو من خلال زيادة الاحتياطيات لتعزيز وتقوية قاعدة حقوق المساهمين.

وبطبيعة الحال، فإن حجم كل بنك وقوة مركزه المالي هي التي تحدد توجه مجلس الإدارة الى التفكير في عملية الدمج أو ضخ المزيد من رؤوس الأموال، فالبنوك الصغيرة ليس أمامها إلا التوجه لعملية الدمج مع البنوك الكبيرة، وأما البنوك التي تتمتع بملاءة مالية عالية بإمكانها ضخ المزيد من رأس المال بدلاً من الاندماج مع البنوك الأخرى.

وأما عن ظهور كيانات مصرفية جديدة في ظل الحديث عن عمليات الدمج، فمن الملاحظ ان جميع البنوك التي تم تأسيسها دخلت برؤوس أموال ضخمة منذ بدايتها، حتى لا تضطر في المستقبل الى الاندماج مع البنوك الأخرى، لأن فكرة الدمج بحد ذاتها هي فكرة غير مقبولة في المنطقة العربية بشكل عام والمنطقة الخليجية بشكل خاص وذلك لما لها من آثار سلبية على نفوذ المستثمرين.

### أداء القطاع المصرفي في أي دولة مرتبط ارتباطاً وثيقاً ومباشراً في الأداء الكلي لاقتصاد الدولة

#### قطر محط أنظار المستثمرين في الخارج

■ رغم كثائر عدد المصارف، تظهر ميزانياتها الفصلية والسنوية تحقيقها أرباحاً قياسية، فإلام تعزون ذلك؟

– كما تعلمون فإن أداء القطاع المصرفي في أي دولة مرتبط ارتباطاً وثيقاً ومباشراً في الأداء الكلي لاقتصاد الدولة التي يعمل فيها. وكما هو ملاحظ فإن دولة قطر تمر بمرحلة انتعاش اقتصادي غير مسبوقه النظير حيث أصبحت محط أنظار لجميع المستثمرين في الخارج. وقد أدى هذا الانتعاش الى خلق كيانات ومشاريع كبيرة بمختلف القطاعات الاقتصادية مثل القطاع التجاري وقطاع الطاقة وقطاع العقارات وقطاع الطيران والسياحة والمشاريع المتعلقة بالبنية التحتية وغيرها. وبطبيعة الحال فإن هذه المشاريع تحتاج الى تمويل من البنوك، كما ان تزايد حجم هذه المشاريع والكيانات أدى الى توافد القوى العاملة وبالتالي الى انتعاش قطاع الخدمات المصرفية الموجهة للأفراد. ولهذه الأسباب انعكس الانتعاش الاقتصادي بمجمله بشكل إيجابي على نتائج أعمال قطاع البنوك بالرغم من تزايد عددها.

#### الاستثمار في التكنولوجيا من استراتيجيتنا

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي أهم تحركاتكم على صعيد تقديم الأعمال المصرفية بالركائز الإلكترونية (E-BANKING)؟

– إن التطوير المتسارع في تكنولوجيا المعلومات أصبح ظاهرة معروفة على مستوى العالم، كما ان التقدم في استخدام هذه التكنولوجيا أصبح ركيزة أساسية من ركائز نجاح أي مؤسسة. ولهذا كان لا بد من مجاراة هذا التطور وإدخال أحدث أنواع التكنولوجيا الى البنك، بالإضافة الى التركيز على استقطاب أفضل الكفاءات والخبرات العاملة في هذا المجال. وقد اثمرت بالفعل استثماراتنا في مجال التكنولوجيا على جعل بنك الدوحة البنك الاول والرائد في تقديم أفضل الخدمات المصرفية الإلكترونية.

لقد كنا الرائدة في تقديم خدمة الرسائل القصيرة وخدمة انقوست على الهاتف الجوال كما كنا السباقين في توفير خدمة الحوالات الإلكترونية والخدمات المصرفية المقدمة من خلال شبكة الإنترنت وغيرها من الخدمات. ولم يقتصر الأمر عند هذا الحد بل وقمنا بتجميع كافة قنوات الخدمة الذاتية تحت مظلة بنك الدوحة الفوري وبقي الاستثمار في التكنولوجيا جزءاً لا يتجزأ من استراتيجيتنا.

#### منتجات عديدة ومتنوعة

■ ما هي أبرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي أدخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟

– لقد نجحنا والحمد لله تعالى في طرح العديد من الخدمات والمنتجات المصرفية المتطورة التي تلبي احتياجات ومتطلبات كافة الشرائح في المجتمع القطري، وقد حرصنا خلال هذا العام على استحداث الخدمات الجديدة وتطوير الخدمات القائمة لتلبية رغبات عملائنا الكرام والارتقاء بها الى المستوى المعمول به لدى البنوك الكبرى على المستويين المحلي والدولي.

وكان من أبرز وأحدث هذه الخدمات الخدمات المصرفية الإسلامية ومنها تمويل الاحتياجات التعليمية وتمويل الحج والعمرة وتمويل الاحتياجات الصحية وبقية السفر والعطلات، هذا

بالإضافة الى مرابحة السيارات والإجارة المنتهية بالتملك ومرابحة السلع والبضائع وغيرها. كما طرحنا أيضاً العديد من المنتجات الأخرى مثل قروض الإسكان وقروض الإيجار وقروض الاكتتاب بأسهم الشركات وقروض تمويل الأجهزة الإلكترونية وأعدنا طرح منتج الدائنة للتوفير وأدخلنا مشروع الودائع الذكية ووسعنا خدمات التأمين المصرفي، وإضافة الى ذلك أطلقنا برنامج الولاء وخدمة الاستحواذ وبرنامج البطاقات الذكية وبقية الترحاب للوافدين الى قطر. وعززنا خدماتنا الإلكترونية المقدمة من خلال الإنترنت والفروع الإلكترونية وأجهزة الصراف الآلي وبطاقات فيزا إيكسبون والبنك المتنقل وأجهزة الهاتف الجوال وغيرها.

#### نحو مصاف المصارف العالمية

■ ما هي العناصر الأساسية لاستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه في مصرفكم ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات إدارة المخاطر؟

– لقد حرصنا على وضع استراتيجية متكاملة للبنك للأعوام المقبلة حتى ٢٠٠٩ لضمان النهوض به ووضعه في مصاف البنوك العالمية وقد تضمنت هذه الاستراتيجية على آلية تعزيز وتقوية مركز البنك المالي والتوسع الدولي وتنوع مصادر الدخل والإيرادات ومواكبة التطور في تكنولوجيا المعلومات وآلية استحداث وتطوير الخدمات المصرفية وخاصة

الخدمات المصرفية الإلكترونية، كما تضمنت أيضاً على آلية تطوير الوظائف وتعزيز الكادر الوظيفي بخبرات وكفاءات مصرفية عالية. هذا بالإضافة الى إعادة هيكلة السياسات والإجراءات بما يتفق مع أفضل الممارسات العالمية. كما ركزنا أيضاً على تطوير إدارة المخاطر وتم إعادة هيكلتها لتتضمن على إدارة مخاطر الائتمان، إدارة مخاطر التشغيل ومخاطر السوق، كما وأعطينا اهتماماً الى الحاكمية المؤسسية «تنظيم وإدارة الشركات» حيث تضمنت على تشكيل لجان منبثقة من مجلس الإدارة مثل لجنة التدقيق، لجنة السياسات والتطوير واللجنة التنفيذية بالإضافة الى تشكيل لجنة لإدارة المخاطر وأخرى لإدارة الموجودات والمطلوبات وغيرها، هذا بالإضافة الى تحديد اختصاصات وصلاحيات كل لجنة وآلية اتخاذ القرارات ومبدأ فصل المهام وعدم التداخل.

#### ملاءة قوية ومكانة مرموقة

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والتوحي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

– لقد استمر بنك الدوحة في تحقيق أفضل معدلات الأداء في السوق وقد تمكن بالفعل من تعزيز وتقوية مركزه المالي ومن بناء المخصصات والاحتياطيات، هذا بالإضافة الى الزيادات المتواصلة في رأس المال والتي أدت الى ارتفاع

إجمالي حقوق المساهمين كما في نهاية شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٦ الى ٢.٧ مليار ريال قطري. وخلال السنوات الثلاث الماضية أي منذ عام ٢٠٠٢ وحتى نهاية عام ٢٠٠٥ أظهر بنك الدوحة نمواً ملحوظاً بكافة المؤشرات المالية، حيث تمكن من مضاعفة إجمالي حقوق المساهمين الى أكثر من ثلاث مرات ومضاعفة صافي الأرباح الى أكثر من ست مرات، كما تمكن من رفع نسبة العائد على حقوق المساهمين من ٢٣٪ عام ٢٠٠٢ الى ٥٠٪ ونسبة العائد على متوسط الموجودات من ١.٧٪ الى ٦٪ أي بمعدل ٣.٥ مرات عما كانت عليه قبل ثلاث سنوات.

وخلال عام ٢٠٠٦ حقق البنك عن الأشهر التسعة الأولى صافي أرباح بمبلغ ٦٠٧.٥ مليون ريال قطري بالمقارنة مع ٥١٦.٩ مليون ريال قطري عن الفترة نفسها من ٢٠٠٥، كما حقق نسبة نمو في إجمالي الودائع تعادل ٣٩٪ حيث ارتفعت من ١٣.١ مليار ريال قطري عام ٢٠٠٥ الى ١٨.٣ مليار ريال قطري كما في ٢٠٠٦/٩/٣٠. وبسبب هذه النتائج ارتفع إجمالي حقوق المساهمين الى ٢.٧ مليار ريال قطري.

وحيث ان بنك الدوحة لديه استراتيجية وأهداف محددة مسبقاً ونظراً للملاءة المالية التي يتمتع بها وللمكانة المرموقة التي أصبح يحتلها بين البنوك على المستوى المحلي والإقليمي والدولي فإننا نتطلع الى تحقيق المزيد بإذن الله خلال عام ٢٠٠٧.

**AL KHALEEJ INSURANCE & REINSURANCE CO. S.A.Q.**  
Doha - Qatar

**Insurance Solutions For All Risks**

P.O. Box: 4555, Doha - Qatar, Tel : +(974) 4414151, Fax : +(974) 4430530  
Email : alkhalej@qatar.net.qa Web page : www.alkhaleej.com



## صلاح الجيدة - مصرف قطر الاسلامي QIB :-

### ٢٠٠٦ كانت سنة النتائج القياسية لمصرف قطر الاسلامي



وما هي تطعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

- نحن نعتبر السنة المالية ٢٠٠٦ سنة النتائج القياسية حيث يتوقع أن يكون معدل الأرباح عالياً قياساً إلى ما حققه المصرف في الشهور التسعة الأولى من هذا العام، حيث بلغت الأرباح الصافية حوالي ٧٢٨,٣ مليون ريال مقابل ٣٧٠,٨ مليون ريال في الربع الثالث من ٢٠٠٥، وذلك بزيادة نسبتها ٩٧٪. وبلغت حصة المودعين من الأرباح ١٧٤,٥ مليوناً وبنسبة نمو بلغت ٩٩٪.

كما ارتفعت موجودات المصرف بنسبة ٣٤٪ إلى حوالي ١٢,٨ مليار ريال، وتمثل النمو في المحفظة التمويلية التي ارتفعت من ٥,٩ مليارات ريال إلى ٦,٥ مليارات ريال وبنسبة نمو بلغت ٩٪. إضافة للمحفظة الاستثمارية والتي نمت بنسبة ٥,٣٥٪ من مبلغ ١,٦ مليار ريال في نهاية العام الماضي إلى ٢,١ مليار ريال في نهاية الربع الثالث من السنة المالية الحالية. وترافق ذلك مع تحسن في معدل العائد على الموجودات الذي ارتفع من ٥,٣٥٪ إلى ٨,٨٪ معززة لكفاءة التوظيف المالي. كما نمت الحسابات الجارية والاستثمارية للعملاء بنسبة ١٥٪ إلى ٧,٩ مليارات ريال قطري لتعكس ثقة العملاء في المصرف.

وعلى صعيد حقوق المساهمين فقد ارتفع إجمالي حقوق الملكية إلى ٣٩٧٨ مليون ريال في نهاية سبتمبر ٢٠٠٦ مترافقة مع إصدار أسهم حقوق الأولوية في أغسطس من العام الجاري، وبلغ بذلك معدل العائد على حقوق المساهمين ٣٢٪ مقارنة بنسبة ٢٨,٥٪ للعام ٢٠٠٥ والعائد على السهم ٦,٦٥ بآليات قطرية.

وهذه النتائج تبشر بأن المصرف سيواصل النمو المتصاعد في كافة بنود ميزانيته، استمراراً لما حققه من نتائج قياسية السنة الماضية، وهذا يدل على نجاح استراتيجية المصرف في تعزيز أنشطته وأعماله المصرفية والتمويلية والاستثمارية داخل وخارج قطر، والمعتمدة على ترسيخ موقع المصرف المحلي والإقليمي في استدامة النمو وتعظيم دالة ربحيته.

وتحقت هذه النتائج بفضل الدعم القوي الذي تحظى به الإدارة العامة للمصرف من مجلس الإدارة، مما سيمكن من تنفيذ الاستراتيجية، وما يتعلق بها من خطط تنفيذية تهدف إلى الإرتقاء بالمصرف إلى آفاق جديدة خلال عام ٢٠٠٧ والأعوام المقبلة بإذن الله.

صلاح الجيدة الرئيس التنفيذي لمصرف قطر الإسلامي يرد على أي سؤال بالجواب المناسب مستوحياً مصلحة القطاع المصرفي ككل.

بالنسبة إلى المصارف الصغيرة الحجم يقول بكل صراحة امامها خياران لتعزيز تواجدتها، اما زيادة رساميلها واما الاندماج. وبالنسبة للعدد الوفير منها يقول وبصراحة كلية ايضا ان السوق يتسع لقيام المزيد منها، وبالطبع يشرح صلاح الجيدة الاسباب والمبررات. ويعد السيد الجيدة الخدمات والمنتجات التي يوفرها ويبتكرها البنك تسهياً لعملائه، إلى الجهود الاستثمارية التي يبذلها للمستثمرين. وأخيراً اعتبر صلاح الجيدة ٢٠٠٦ سنة النتائج القياسية للمصرف الذي يرأس ويدير.

الأساسية للتقنيات المصرفية وذلك من خلال تحديث شامل لأنظمة المصرف التكنولوجية في مختلف مجال الخدمات، خاصة الخدمات البنكية الإلكترونية مثل: ربط شبكة فروع المصرف تقنياً، وخدمات التحويلات المصرفية والبطاقات الائتمانية وأجهزة شبكة الصراف الآلي، والخدمات الإلكترونية الأخرى التي من شأنها ربط العميل وخدمته على مدار الساعة. كما يعمل المصرف حالياً على الإعداد لإطلاق مجموعة من الخدمات الإلكترونية قريباً.

#### الخدمات والمنتجات

■ ما هي الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي أدخلها المصرف خلال عام ٢٠٠٦؟

- يعمل المصرف باستمرار على تطوير خدماته ومنتجاته المصرفية للعملاء، وخلال عام ٢٠٠٦ قام المصرف بطرح منتجات جديدة وتطوير منتجاته الأساسية، فقد قام المصرف بطرح منتج الإجارة المنتهية بالتملك وهو منتج يوفر للعملاء من المواطنين والمقيمين في قطر فرصة الحصول على تمويل يتراوح ما بين (١,٥ و ٢,٥) مليون ريال لتمويل شراء المسكن وبفترات سداد تصل إلى (٢٠١٥ سنة). كما طرح المصرف بطاقة اليسر الائتمانية وهي أول بطاقة ائتمانية في قطر تصدر طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، وهي بطاقة مقبولة عالمياً، وتسمح بسقف محدد للسحب النقدي أو الشراء ويتم تسديد المبالغ المسحوبة عن طريقها بالتقسيط الشهري. كما طرح المصرف عدداً من الخدمات البنكية الإلكترونية الأخرى.

#### الجهود الاستثمارية

■ ما هي أهم جهود المصرف الاستثمارية التي تمت خلال عام ٢٠٠٦؟

- عمل المصرف خلال عام ٢٠٠٦ على تطوير استثماراته حيث أنجز الترتيبات اللازمة لإطلاق بنك التمويل الآسيوي في ماليزيا برأسمال ١٠٠ مليون دولار. كما قام بوضع الترتيبات اللازمة لإطلاق بنك الاستثمار القطري برأسمال مدفوع ٥٠٠ مليون دولار ورأس مال مصرح به مليار دولار، ويعد أول بنك استثماري إسلامي ينطلق من مركز قطر للمال وسيبدأ نشاطه في الشهور الأولى من عام ٢٠٠٧. ويساهم في هذا البنك إلى جانب المصرف بيت التمويل الخليجي وشركاء استراتيجيون ومستثمرون من عملاء المصرف.

وقام المصرف خلال عام ٢٠٠٦ بإعداد وإصدار أول صكوك إسلامية قابلة للتحويل إلى رؤسأمال ومغطاة بعقارات أوروبية مدرة للدخل، وتصل قيمة هذه الصكوك إلى ٢٠٠ مليون يورو، وسيتم ذلك بالتعاون مع شركة (إينوفاليس Inovalis) التي تعتبر إحدى أهم الشركات الفرنسية الرائدة في مجال الاستثمار وإدارة الأصول.

#### ٢٠٠٦ سنة النتائج القياسية لمصرفنا

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي خلال العام ٢٠٠٦؟

■ الالاف للنظر في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل أحاديثهم ومحاضراتهم إلى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مواكبة المصارف العالمية... فما هو تعليقكم؟

- إن التوسع الكبير في حجم اقتصادات الدول العربية صاحبه زيادة كبيرة في عدد المصارف العربية من حيث العدد ورأس المال، حيث تأسست خلال العقد الماضي العديد من المصارف العربية وذلك لتلبية لاحتياجات السوق. ولكن معظم هذه البنوك والمصارف بدأت برؤوس أموال صغيرة نسبياً إذا ما قارناها بالمصارف والبنوك الإقليمية والعالمية الكبيرة. ومن الملاحظ أنه خلال السنوات الخمس الأخيرة بدأت تظهر مصارف كبيرة في المنطقة، كما قامت بعض المصارف بزيادة رأس المال وذلك لتوسيع قاعدة نشاطها وتلبية التزامات حاجة عملائها إلى التمويل والمنتجات الجديدة. كما ظهرت بعض الإندماجات في المنطقة العربية.

وبصفة عامة تظل المصارف والبنوك العربية صغيرة الحجم قياساً إلى المؤسسات المصرفية العالمية الكبيرة التي تعددت عبر العالم بفروع قوية. والمستقبل يفرص على المصارف والبنوك العربية تقوية رؤوس أموالها أو الاتجاه للاندماج، وهما خياران لا بد أن تسلك البنوك أياً منهما، لتعزيز تواجدتها في المنطقة ومنافسة البنوك الأجنبية التي يتوقع أن تزداد نشاطها بقوة في المنطقة العربية في ظل عولمة النظام المالي والاقتصادي، للاستفادة من فرص الاستثمار الواعدة في المنطقة العربية.

#### السوق تتسع للمزيد من المصارف

■ رغم تكاثر عدد المصارف تظهر ميزانياتها تحقيق معدلات أرباح عالية فإلى ماذا تعزرون ذلك؟

- رغم تكاثر وزيادة عدد المصارف العربية إلا أن السوق تتسع لقيام المزيد من البنوك نظراً للنمو والتوسع الكبير في قاعدة الاقتصاد العربي، فالمنطقة تشهد طفرة اقتصادية جديدة، تدعها العائدات الضخمة والفوائض المالية الناتجة عن ارتفاع أسعار النفط وعودة الكثير من رؤوس الأموال المهاجرة بعد أحداث أيلول (سبتمبر) ٢٠٠١، مما يجعل السوق قادرة على استيعاب المزيد من هذه المصارف. وهذه المعطيات وفرت للمصارف العربية فرصاً جيدة لنمو أرباحها واحتياطياتها.

#### مجموعة خدمات إلكترونية

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟

- إن عصر العولمة فرض واقعاً جديداً من التقنيات المصرفية المتطورة التي أصبحت تشكل مرتكزاً أساسياً لأعمال المؤسسات المالية وخاصة المصرفية منها. ونحن في مصرف قطر الإسلامي قد عملنا على تطوير البنية

# عبد الباسط الشيببي - مصرف قطر الدولي الإسلامي QIIB - : مصارف

## خدمات مميزة في ٢٠٠٧ بعد دراستها مع هيئة الرقابة الشرعية



المدير العام لمصرف قطر الدولي الإسلامي QIIB السيد عبد الباسط الشيببي أكد ان زيادة رأس المال تهدف الى تمويل التوسعات المستقبلية للبنك من خلال استثماراته المباشرة أو دعم القدرات التمويلية للدخول في المشاريع الكبيرة، وأشار الى ان البنك سيشهد طرح عدد من الخدمات الجديدة المميزة تتم حالياً دراستها مع هيئة الرقابة الشرعية، لافتاً الى توصية مجلس الإدارة المرفوعة للجمعية العمومية بتوزيع أرباح على المساهمين بنسبة ٥٠ في المئة.

توجب الإعلان قبل ١٥ يوماً من الإجتماع المقرر لإعلان النتائج المالية، وبالتالي ففي الإجتماع المقبل سيناقش المجلس ميزانية البنك ومنها بئد توزيع الأرباح من خلال رفع توصية للجمعية العمومية بتوزيع أسهم مجانية بنسبة ٥٠٪ «سهم لكل سهمين».

### تمويل التوسعات المستقبلية

■ وما الهدف من وراء زيادة رأس المال وما هي انعكاساتها على المساهمين؟

– إن زيادة رأس المال تهدف الى تمويل التوسعات المستقبلية للبنك سواء من خلال استثماراته المباشرة، أو دعم القدرات التمويلية للدخول في المشاريع الكبيرة، إضافة الى ان الزيادة تنعكس إيجاباً على حقوق المساهمين التي تمثل بنداً هاماً من بنود الميزانية التي تعكس قوة البنك وقدرته على المنافسة في السوق، وتنفيذه وتطبيقه المعايير العالمية للخدمات المصرفية ومنها «بازل ٢» التي تعتمد على كفاية رأس المال.

### خدمات مصرفية جديدة

■ ماذا في جعبتكم من خطط توسعية؟

– إن «الدولي الإسلامي» مقبل على الانتشار والتوسع في مشاريعه الداخلية والخارجية، وهناك زيادة في المحفظة الإستثمارية للبنك، مما يؤكد القرار الجيد لمجلس الإدارة برفع رأس

### توزيعات الأرباح بنسبة ٥٠٪

■ هل من جديد في قرارات مجلس الإدارة وماذا عن توزيع الأرباح للمساهمين؟

– من المنتظر ان يعقد مجلس الإدارة اجتماعه المقبل في ١٤ كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٧ لمناقشة رفع توصية الى الجمعية العمومية بتوزيع أرباح بنسبة ٥٠٪ بواقع سهم لكل سهمين مملوكين، وستتم هذه التوزيعات على أصحاب الأسهم حتى تاريخ انعقاد الجمعية العمومية، حيث يحق لأي فرد يمتلك أسهماً في البنك حتى هذا التاريخ الحصول على توزيعات الأرباح بنسبة ٥٠٪، بما فيهم المكتتبون الجدد في زيادة رأس المال بنسبة ١٥٪ والتي قررها مجلس الإدارة. وكان قرار مجلس الإدارة ذات شقين، الأول تمديد فترة الإكتتاب في أسهم البنك حتى ١٨ كانون الثاني (يناير)، وذلك لحاملي السهم حتى تاريخ ١٥ حزيران (يونيو) ٢٠٠٦، أي من يمتلكون أسهماً في البنك حتى هذا التاريخ هم وحدهم لهم حق الإكتتاب، ومن امتلك الأسهم بعد هذا التاريخ ليس له حق الإكتتاب، أما الشق الثاني من قرار مجلس إدارة البنك فهو، عقد اجتماع جديد لمجلس الإدارة في ١٤ كانون الثاني (يناير) لإعلان النتائج المالية وفقاً لمبادئ الشفافية والإفصاح التي تركز عليها إدارة سوق الدوحة للأوراق المالية، والتي

المال، وتأمل ان توافق الجمعية العمومية على هذه التوصية باعتبارها صاحبة الحق في قبول أو رفض هذه التوصية.

الإعلان عن خطة البنك للتوسع في الربع الأول من ٢٠٠٧ حيث ستشهد هذه الفترة الإعلان عن خدمات مصرفية جديدة تتم دراستها حالياً. كما سيتم خلال الجمعية العمومية طرح رؤية البنك عن التطور والتوسع خلال الفترة المقبلة لاطلاع المساهمين على كل الامور من مبدأ الشفافية وإتاحة المعلومات لكل المساهمين.

■ بم تعدون العملاء من خدمات في ٢٠٠٧؟

– ان العام الجديد سيشهد طرح عدد من الخدمات المميزة تتم حالياً دراستها مع هيئة الرقابة الشرعية برئاسة الشيخ الدكتور وليد بن هادي، فهناك تنسيق شامل مع اللجنة وأي فتح جديد أو تطوير منتج قائم لا يتم إلا بعد الرجوع وموافقة هيئة الرقابة الشرعية.



**Unlimited Insurance Services** s.a.r.l.

Unlimited Insurance Services (UIS) is newly established in Beirut. It has a specialized group who works in all the fields of Insurance and proceeds the situations of the Insurance sector for consultations and marketing in all lines of business.

UIS was the first to have a variety of unlimited services in the domain of:

#### I - General

Fire & Allied Perils - Burglary - Personal Accident Motor - Workmen's - Compensation School General Public Liability - Medical\_out - Patient Marine (cargo) - Contractors All risks BBB Specialized Risks - Credit Insurance.

#### II - Life and Investment

International Investment and Retirement - Education Funds - Level Term Life.

Verdun, A • Al Mashnouk St • Shami Bldg. • 3<sup>rd</sup> Floor • Beirut-Lebanon

Tel.: (961-1) 800 808 • Fax: (961-1) 800 828 • Mobile: (961-3) 280 018 • E-mail: uis-com@inco.com.lb



## مايكل تومالين MICHAEL TOMALIN - بنك أبو ظبي الوطني NBAD - :

### أبو ظبي الوطني هو أول بنك في الإمارات ٢٠ فرعاً جديداً ووحدة للمعاملات المصرفية في سويسرا قريباً



«أنا من أشد المؤيدين للدمج بين المصارف لخلق كيانات عملاقة» هذا ما قاله المدير التنفيذي في بنك أبو ظبي الوطني NBAD السيد مايكل تومالين، مشيراً إلى أن البنك سيفتتح حوالي ٢٠ فرعاً في الإمارات العام المقبل وسيقدم بطلب للحصول على رخصة لفتح وحدة للمعاملات المصرفية الخاصة في سويسرا. وإن عرض السيد تومالين لأهم الخدمات المصرفية الإلكترونية، نذكر بسعي «أبو ظبي الوطني» إلى زيادة نسبة التوطين عبر مذكرة تفاهم عقدها مع جامعة أبو ظبي، وتشمل حزمة من البرامج والنشاطات لتدريب وتنمية مهارات الراغبين بالعمل في القطاع المصرفي.

يذكر أن بنك أبو ظبي الوطني أسس في العام ١٩٦٨ كمؤسسة مصرفية تعمل لحساب الحكومة وكذلك إمارة أبو ظبي. كما عمل البنك عند إنشائه كمصرف مركزي في دولة الإمارات حتى تم إنشاء مجلس النقد في العام ١٩٧٣. واستمر البنك في لعب دور أساسي في تطوير وتنمية دولة الإمارات العربية المتحدة كأحد أبرز البنوك التجارية والاستثمارية في المنطقة. ويعتبر بنك أبو ظبي الوطني حالياً البنك الأول في دولة الإمارات العربية المتحدة.

أوروبا والولايات المتحدة الأميركية والشرق الأوسط حيث يتواجد البنك في مصر ويعتبر من أكبر البنوك الأجنبية من حيث شبكة الفروع، كما يتواجد البنك في عمان والسودان حيث سيعمل البنك على تعزيز حضوره في هاتين الدولتين في المستقبل القريب. مجموعة المؤسسات المالية العاملة محلياً والتي تتولى إدارة علاقات المراسلة الدولية للبنك. مجموعة أبو ظبي الدولية التي تعمل ضمن القطاع المصرفي الدولي والتي تتولى الفروض الممنوحة للشركات، وهي مسؤولة عن الفروض المشتركة والقروض الائتمانية الثانوية والمنتجات المصممة حسب متطلبات العميل. ويعمل البنك حالياً على إنهاء الإجراءات المتعلقة بفتح شركتين تابعيتين مملوكتين له بالكامل في مجال التعاملات الإسلامية في دولة الإمارات العربية المتحدة ومجال الخدمات المصرفية الخاصة في سويسرا.

#### سعي إلى زيادة نسبة التوطين

■ ما هي خططكم المستقبلية لزيادة نسبة توظيف المواطنين في البنك؟

– نسبة التوطين حالياً تناهز ٣٠ في المئة، ومجلس الإدارة في سعي منه إلى زيادة هذه النسبة وقّع على مذكرة تفاهم مع جامعة أبو ظبي لصقل وتطوير مهارات الجيل الواعد من طلاب وخريجي الجامعة والعاملين، وهو يتابع شهرياً وفي شكل مستمر مستوى التوطين، وتشمل مذكرة التفاهم حزمة من البرامج والنشاطات لتدريب وتنمية المهارات القيادية للمواطنين الراغبين في العمل بالقطاع المصرفي، إلى جانب تطوير وصقل المؤهلات العلمية لدى العاملين في البنك.

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

– أداءنا جيد ويمكن اعتبار نتائجنا للعام ٢٠٠٦ الأفضل بين السنوات السابقة، إذا لم نعتد أساساً نتائج ٢٠٠٥، حيث كانت أسواق الأسهم الحافز لمضاعفة المصارف والشركات العاملة في الأسواق الخليجية لأرباحها.

والسنوية تحقيقها أرباحاً قياسية، فالأم تعززون ذلك؟

– شهدت منطقة الخليج خلال السنوات المنصرمة فورة اقتصادية كبيرة متأتية من ارتفاع أسعار النفط، ومع توافر رؤوس الأموال اندفع كثير من المستثمرين إلى تأسيس شركات ومصارف ومؤسسات في ظل دورة اقتصادية تساعد الجميع على تحقيق الأرباح، غير أنه من الممكن ألا تدوم هذه الفورة مما يفرض تحضيراً للمرحلة المقبلة.

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي أبرز خدمات المصرف؟

– نواكب في «أبو ظبي الوطني» كل حديث ومستجد على صعيد وسائل التكنولوجيا والتقنيات المسخرة للصناعة المصرفية، وللغاية فإن جزءاً من ميزانيتنا يفرد للتجهيزات والبرامج المعلوماتية المتقدمة، وذلك من أجل الحفاظ على موقعنا الريادي. وأبرز الخدمات المصرفية والإلكترونية المتوافرة لدى البنك وفروعه تتركز على ثلاثة محاور أساسية وهي:

● القطاع المصرفي المحلي الذي يقوم بتقديم خدمات متميزة للعملاء سواء كانوا أفراداً أو شركات، بالإضافة إلى الخدمات المصرفية الخاصة والخبرة المصرفية. ويستطيع العملاء التواصل مع البنك من خلال ٦٤ فرعاً ومكتب صرف بالإضافة إلى ١٤٣ جهاز صراف آلي، علاوة على خدمة (NBAD ONLINE) عبر شبكة الإنترنت ومركز الخدمة المصرفية المباشرة NBAD DIRECT وكذلك مركز الاتصال المباشر NBAD CALL الذي يعمل على مدار الساعة و SMS.

● قطاع الاستثمار المصرفي في الدولة وهو يغطي ه أنشطة مصرفية:

- ١- الخزينة والتي تتضمن أسواق المال و صرف العملات الأجنبية وأسواق رأس المال.
  - ٢- إدارة الأصول والتي تقوم بتقديم الصناديق الاستثمارية المحلية والعالمية وإدارة الصناديق الاستثمارية الاختيارية.
  - ٣- شركة أبو ظبي للخدمات المالية (أكبر شركة وساطة مالية في الدولة).
  - ٤- تمويل الشركات.
  - ٥- تسويق الاستثمار.
- تنقسم أعمال القطاع المصرفي الدولي في البنك إلى أربعة محاور هي:

■ **البنك** العلاقات في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل أحاديثهم ومحاضراتهم إلى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مفاشة أصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الأمر؟

– أنا من أشد المؤيدين للدمج بين المصارف لخلق كيانات عملاقة تستطيع مواكبة الانفتاح والعولمة، وفي هذا الإطار على المصارف أيضاً تعزيز إمكاناتها ورؤوس أموالها وملءاتها استعداداً لمواجهة المصارف الأجنبية العملاقة الموجودة أصلاً داخل الأسواق العربية والتي يمكن أن تدخل مستقبلاً.

#### ٢٠ فرعاً جديداً

■ ما هي خططكم التوسعية التي تسعون إلى تنفيذها خلال السنوات المقبلة؟

– يخطط بنك أبو ظبي الوطني، أكبر مقرض في دولة الإمارات، لإضافة فروع وافتتاح وحدة مصرفية خاصة وموحدة للتمويل الإسلامي للإفادة من نمو الثورة العربية. وسيفتتح البنك حوالي ٢٠ فرعاً العام المقبل في دولة الإمارات بزيادة حوالى الثلث مقارنة مع العام ٢٠٠٥. وسيضيف منافذ في الكويت والبحرين وسلطنة عمان. مع استعداد الدول العربية الخليجية المنتجة للنفط لتبني عملة موحدة بحلول عام ٢٠١٠.

وسيتقدم البنك بطلب للحصول على رخصة لفتح وحدة للمعاملات المصرفية الخاصة في سويسرا، حيث يحتفظ كثيرون من الأثرياء العرب بحسابات مصرفية ومنازل لقضاء العطلات. وقد تشكل الوحدة ما بين ٥ و ١٠ في المئة من إيرادات البنك في غضون ثلاثة أعوام.

أضاف تومالين: الدول العربية والخليجية تتكاتف ونحن نريد أن نكون لاعباً إقليمياً، وبنك أبو ظبي الوطني سيوسع شبكته في مصر كبرى الدول العربية سكاناً، حيث يتزايد نشاط البنوك الأجنبية، كما أن السوق الإسلامي ينمو بسرعة كبيرة ونريد أن نقدم لربائنا خدمات تفي بحاجاتهم. ومن المتوقع أن تشكل الوحدة الإسلامية في البنك حوالي ٥ في المئة من إجمالي الإيرادات في غضون خمس سنوات. كما قام البنك مؤخراً بفتح فرع له في دولة الكويت.

#### دورة اقتصادية إيجابية

■ رغم تكاثر عدد المصارف، تظهر ميزانياتها الفصلية

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

### الدمج بين المصارف عملية معقدة تحتاج الى ادارة قوية وتوحيد للمفاهيم والثقافات



الرئيس التنفيذي لبنك الاتحاد الوطني UNION NATIONAL BANK  
السيد محمد نصر عابدين رد على اسئلة «البيان» بشكل مختصر انما  
معبر، فهو لا يرى ضرراً في عملية الدمج بين المصارف لا سيما اذا  
تأمنت ادارة قوية، ورأى ان الطفرة النفطية الهائلة والازدهار هما وراء  
ربحية المصارف رغم تكاثر عددها.  
وان وصف السيد عابدين مصرف الاتحاد بأنه افضل المصارف في  
مواكبة التكنولوجيا قال انه من اوائلها ايضا في تقديم البرامج  
والمنتجات.  
واخيراً أكد ان مصرفه يركز في المرحلة الجديدة على التوسع في  
منطقة الخليج.

#### الدمج ليس هدفاً بذاته

■ اللافت في معظم البلدان العربية ظهور  
كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو  
المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات  
دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر  
المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟  
- عملية الدمج ليست هدفاً بحد ذاته، فاذا  
توفرت دراسة تؤكد أهمية الدمج في تقوية  
المصارف وتأمين إدارة قوية وتنوع في

الخدمات، فليس هناك ضرر من الاندماج. لكن بعيداً عن ذلك، فإن  
عملية الدمج معقدة جداً وتحتاج الى إدارة قوية ونظام مميز وفهم  
للعمليات المالية وتوحيد للمفاهيم والثقافات.

#### ازدهار القطاع المصرفي

■ رغم تكاثر عدد المصارف، تظهر ميزاتياتها الفصلية والسوية تحقيقها ارباحاً  
قياسية، فالإلام تعززون ذلك؟  
- الوضع الاقتصادي جيد والطفرة النفطية هائلة والازدهار الذي  
لحق بكل القطاعات انعكس إيجاباً على أداء المصارف، إضافة الى  
قيام البنوك برفع مستوى الأداء وتعزيز احتياطاتها.

#### افضل المصارف

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي اهم تحركاتكم على  
صعيد تقديم الاعمال المصرفية بالركائز الالكترونية (E-BANKING)؟  
- مصرفنا من أفضل المصارف في مواكبة التكنولوجيا، إذ يعتبر  
"UNB" من البنوك الرائدة في الـ "E-BANKING". كما نوفر خدمة  
الـ INTERNET BANKING وخدمات الصراف الآلي ATM  
والـ TELEPHONE BANKING، وكل ما له علاقة بالتطور الإلكتروني.

#### ثمانية برامج جديدة

■ ما هي ابرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي ادخلها مصرفكم  
خلال العام ٢٠٠٦؟

- قدم المصرف برامج استثمارية عديدة،  
فضلاً عن أنه حقق نجاحاً في خدمات التجزئة  
مع إطلاق حوالي ٨ برامج جديدة في هذا  
المجال. كما طورنا المنتجات الحالية ووسعنا  
قاعدة عملائنا وفعلنا وسائل تقديم الخدمة  
وأساليبها. وفي ما يتعلق بالتعاون مع  
الشركات، شاركنا في معظم المشاريع  
الضخمة تقريباً.

#### نركز على التوسع

■ ما هي العناصر الاساسية لاستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطوير  
الذي تجرونه، لا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات ادارة المخاطر؟

- تركيزنا في السنوات الماضية انصب على السوق المحلي  
لمعرفتنا بمتطلباته وحاجاته، ولأنه أساسي بالنسبة إلينا كبنك  
وطني يستثمر داخل الدولة.

المرحلة المقبلة سوف تشهد توسعاً، لا سيما في منطقة  
الخليج، وقد قمنا بالخطوة الأولى من حيث تملكنا لأكثريّة الأسهم  
في بنك مصري.

#### تراجع نمو المصارف

■ هل دخلتم مجال التأمين عبر المصارف؟

- المصرف المركزي يمنع بيع التأمين باسم المصرف، لكن  
يستطيع المصرف التعامل مع شركات التأمين لتوفير الخدمات  
التأمينية لعملائنا.

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطلعاتكم  
للعام ٢٠٠٧؟

- نتائج الأشهر التسعة الماضية كانت جيدة، ولكن من المتوقع ألا  
تحقق المصارف النتائج نفسها كما في العام الماضي، وبالتالي  
فنسبة النمو لن تكون بالمستوى نفسه كذلك.





## عبد العزيز الغريز - بنك المشرق :

### مصارفنا المحلية تقدم بخدماتها على الأجنبية

أيد المدير التنفيذي لـ «بنك المشرق» الإماراتي السيد عبد العزيز

الغريز وجود كيانات مصرفية عملاقة قادرة على منافسة البنوك

الأجنبية، ورأى ان المصارف المحلية خبيرة بالسوق المحلي وتكيف

معه الى الحد الأقصى وهي تقدم بخدماتها على الأجنبية. لافتا الى «ان

حصتنا من سوق الإمارات تشكل حافزا للتوسع في المنطقة العربية

عبر افتتاح فروع في أكثر من دولة».

#### نخب المصارف المتوسطة

■ اللاتف في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

– لاشك في ان وجود كيانات مصرفية عملاقة يعطينا القدرة على التنافس على مستوى عالمي، في حين أننا لا نزال ننافس في اسواقنا العربية. بمعنى ان معظم

البنوك العربية قادرة على المنافسة محلياً وإقليمياً لكن حجمها لا يسمح لها بالدخول في منافسة عالمية. من هنا لايهمنا الاندماج مع بنك عملاق كون المصارف المتوسطة تملك الإمكانيات والطاقات الكافية لتلبية حاجات السوق الذي تعمل فيه. وسوق الإمارات يضم بنوكاً أجنبية عديدة لكنها ليست بقوة المصارف المحلية والتي حافظت على مر السنين على حصتها وأدائها، وذلك لأنها خبيرة بالسوق المحلي وتكيف معه الى الحد الأقصى.

يضيف السيد الغريز: في الإمارات، ٨٠٪ من الزبائن هم من الوافدين وغير ملزمين بالتعاون مع بنك محلي. ورغم ذلك، فإن المنتجات والخدمات المحلية تنافس وتوازي ما تقدمه المصارف الأجنبية.

#### تعاون مع بنك ياباني

■ هل تتعاونون مع مصارف عالمية؟

– عموماً، هناك تعاون مع البنوك العالمية من خلال القروض المشتركة. لدينا تعاون وثيق مع احد البنوك في اليابان وموظفو هذا البنك موجودون في بنك المشرق ويعملون لدينا كأى موظف محلي، بالمقابل نحن نقدم خدمات للشركات اليابانية العاملة في الإمارات.

#### الاقتصاد القوي يشكل حافزاً للتطور

■ رغم تكاثر عدد المصارف، تظهر ميزانياتها الفصلية والسنوية تحقيقها ارباحاً قياسية، فإلام تعزون ذلك؟

– ما زالت البنوك رغم تعداها الكبير تنمو بنسب عالية، ويعود ذلك الى صحة الاقتصاد الوطني وقوته ومثابته. والنمو الاقتصادي المضطرب أفاد المصارف المحلية وهو يشكل بالنسبة لها حافزاً للتطور والتقدم والازدهار.

#### خدمات متميزة

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي اهم تحركاتكم على صعيد تقديم الاعمال المصرفية بالركائز الالكترونية (E-BANKING)؟

– نحاول دائماً تقديم خدمات جديدة متميزة للزبائن للمحافظة عليهم وتسهيل أمورهم وتلبية حاجاتهم، وبالتالي نخفف جهدنا ونحصل على سرعة في الإنتاج.

## مؤسستنا تواكب كل جديد كي تبقى متفوقة ومنافسة

من هذه الخدمات "INTERNET BANKING" للأفراد تسهياً لإجراءات ومعاملات الخدمات المصرفية عبر الإنترنت. وكما هو معروف فإن التطورات التكنولوجية تستجد دورياً وكل مؤسسة مضطرة لمواكبة كل جديد كي تبقى متفوقة ومنافسة.

وبنك المشرق يجري التقدم لحظة بلحظة في مجالات تطوير الأنظمة والشبكات المعلوماتية والبرامج، وكوننا مصرفاً صغيراً فإننا لا نتكبد مبالغ طائلة على هذا الصعيد بالمقارنة مع البنوك الأجنبية العملاقة.

■ ما هي الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي يوفرها مصرفكم؟

– نحن نواكب التطور لتلبية حاجات السوق ويتميز مصرفنا بالمنتجات التالية: خدمات بنكية للأفراد: الحسابات الجارية / حسابات التوفير / الاستثمارات / مليونير المشرق / القروض / بطاقات الائتمان / التأمين. الخدمات البنكية للشركات: التمويل التجاري / تمويل المقاولات / تمويل المشاريع / ادارة النقود / الاعمال المصرفية الدولية / الخزينة.

#### توسع في المنطقة العربية

■ ما هي العناصر الاساسية لاستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه في مصرفكم ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات ادارة المخاطر؟

– قوتنا في سوق الخليج والمنطقة العربية، فإذا كنا متفوقين في الإمارات فلا بد أن نتفوق خارجها.

وبنك المشرق يسير في ركب التطور والنمو وحصتنا كبيرة من سوق الإمارات، ما يعطينا حافزاً للتوسع في المنطقة العربية عبر افتتاح فروع في مصر والبحرين وقطر وحتى في لندن ونيويورك والهند وهونغ كونغ او عبر تملك بنوك أخرى.

كما أننا نولي اهتماماً كبيراً بالكوادر البشرية التي تعتبر عاملاً أساسياً في النمو. وفي ما يتعلق بإدارة المخاطر، فنحن نملك خبرة في هذا الموضوع كوننا ثاني أقدم بنك في الإمارات. نخضع موظفينا لدورات تدريبية مستمرة في المهارات المصرفية والإدارة وفي كل القطاعات.

حالياً، نحن مستعدون لتطبيق بازل ٢ حتى قبل الانتهاء من المدة المحددة لتطبيقها، وهذا الاستعداد يعود لرؤيتنا الواضحة وبعد نظرنا في الشؤون المصرفية.

#### نتطلع الى كل الفرص المتاحة

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

– سنة ٢٠٠٥ كانت استثنائية فقد زادت أرباح البنك بين ١٠٠ و ١٥٠ في المئة. أما في سنة ٢٠٠٦ فقد حافظنا على ارباحنا مع زيادة بنسبة ٣٪. ونتمنى مع نهاية هذا العام ان نحافظ على نسبة الأرباح نفسها التي حققناها في ٢٠٠٦. بالنسبة للسنوات المقبلة، نتطلع الى كل الفرص المتاحة.

# سامي فرحات - بنك الاستثمار (الامارات) INVEST BANK - :

## خدماتنا في اعلى مستوياتها العالمية

### المصارف الصغيرة BOUTIQUE BANKS ضرورية فهي تقدم خدمات مميزة لعملائها



#### اهتمام بالتمويل

■ ما هي ابرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي ادخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟

- في الواقع لم يبتكر مصرف الاستثمار الاماراتي خلال هذا العام اي خدمة جديدة من نوعها، فشحصيا انا مصرفي تقليدي واهتم بالتمويل التجاري، اما بالنسبة الى ابتكار منتجات جديدة، فذلك متروك للمصارف المتخصصة في خدمات التجزئة، والتي تعمل دائما على توسيع قاعدة عملائها.

■ ما هي العناصر الاساسية لاستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه في المصرف ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات ادارة المخاطر؟

- في الحقيقة ان مصرفنا يتبع دائما المعايير الدولية، خصوصا معايير اتفاقية بازل-2 التي ستطبق في اواخر العام 2007، وهذه المعايير لا بد منها وهي ضرورية للاستمرار.

اما بالنسبة الى المعايير المتعلقة بالخدمات الشخصية والتي يطبقها بنك الاستثمار الاماراتي فهي الآن في اعلى مستوياتها العالمية.

#### انخفاض في الارباح

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام 2006، وما هي تطلعاتكم للعام 2007؟

- تمكن مصرفنا في العام 2006 من احتلال المرتبة الثالثة والعشرين من بين 1000 مصرف حول العالم في تحقيق الارباح، ونشرت ذلك مجلة «بانكرز» (BANKERS)، ولكن في اعتقادي ان الارباح ستنخفض نسبيا هذا العام بسبب الركود في سوق دبي وابو ظبي المالي. شخصيا انا متفائل جدا بالعام 2007، لان الدورة الاقتصادية ستعود وتتصاعد مع نهاية العام الحالي، لان اسعار الاسهم في دول الخليج وصلت الى ادنى مستوياتها ولا يمكن ان تتراجع اكثر.

وختم فرحات: طبعا يتمتع بنك الاستثمار الاماراتي بمحفظة خاصة يستفيد منها عملاؤه خصوصا وانه يقدم افضل العقود.

سألت «البيان» السيد سامي فرحات مدير عام بنك الاستثمار الاماراتي INVEST BANK في ضوء خبرته الطويلة والمتطورة في الصناعة المصرفية، رأيه في عدد من القضايا التي تهم المصارف وعملاءها، فأجاب عليها كما يرى القارئ بصراحة وموضوعية لا سيما بالنسبة الى الاندماجات الكبيرة واهمية المصارف الصغيرة BOUTIQUE BANKS حيث تبقى هذه الاخيرة تحت سيطرة مجموعة ادارية همها الاساسي خدمة العميل. واللافت في حديث فرحات توقعه ان تعود الدورة الاقتصادية في دولة الامارات الى التصاعد في نهاية العام 2006 مما يبشر بعام واعد في 2007.

#### اهمية البنوك الصغيرة

■ اللافت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

- بناء على خبرتي في المجال المصرفي والتي بلغت حتى اليوم 36 عاما في لبنان واوروبا والامارات، لدي رؤية فريدة حول موضوع الاندماجات الكبيرة التي تحصل في العالم، ومفادها ان نوعية الخدمات المقدمة للعملاء تتدنى بمستواها دراماتيكا حين لا يعود المصرف تحت سيطرة مجموعة ادارية همها الاساسي خدمة العميل. من هنا أتمنى ان تبقى الى جانب المصارف العملاقة ما يسمى بالـ "BOUTIQUE BANKS" التي تقدم خدمات مميزة الى مختلف شرائح المجتمع، وهذا الامر مطلوب في العالم العربي لان المواطنين يحبذون التعامل مع هذا النوع من البنوك، نظرا لخدماتها المتميزة.

#### فوائض ضخمة!

■ رغم تكاثر عدد المصارف، تظهر ميزانياتها الفصلية والسنوية تحقيقها ارباحاً قياسية، فالام تعزون ذلك؟

- صحيح، ويعود سبب ذلك الى النمو الاقتصادي الهائل الذي شهدته دول الخليج في السنوات الاربعة الاخيرة بفضل اسعار النفط التي وصلت الى مستويات قياسية اتاحت للدول النفطية تحقيق فوائض ضخمة استغلت اقليميا وعالميا، ونمواً في قطاعات الصناعة والزراعة والسياحة، فعلى سبيل المثال ازداد التوسع العمراني في دبي خلال اربع سنوات اربعة اضعاف ما كان عليه منذ عشر سنوات.

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي اهم تحركاتكم على صعيد تقديم الاعمال المصرفية بالركائز الالكترونية (E-BANKING)؟

- يتعامل مصرفنا مع شركة استشارية في مجال التكنولوجيا والمعلوماتية، تقوم بتجديد البرامج في شكل مستمر، وبالتالي يواكب مصرفنا آخر المستجدات في E-BANKING، وهذا ضروري للاستمرار في السوق.

اما اهم الخدمات التي تقدمها عبر الوسائل الالكترونية فهي كثيرة ومتكاملة مثل E-COMMERCE، وTELEPHONE-BANKING وغيرهما.





## محمد عبد الله - مصرف الشارقة الإسلامي SIC - : نسعى الى مراتب متقدمة في السوق الإماراتي ونتطلع الى التوسع إقليمياً وعالمياً

### نسعى الى مراتب متقدمة في السوق الإماراتي ونتطلع الى التوسع إقليمياً وعالمياً

الرئيس التنفيذي لمصرف الشارقة الإسلامي SIC السيد محمد احمد عبدالله، اعتبر موجة تأسيس المصارف الجديدة حركة طبيعية لتطور الحياة الاقتصادية في الدول، ورأى في الدمج بين المصارف الصغيرة عملية ملحة لمواجهة التحديات المستقبلية.

ولم يخف السيد عبدالله طموح «الشارقة الإسلامي» الوصول الى مراتب متقدمة في السوق الإماراتي وتطلعه الى الانتشار إقليمياً وعالمياً، واطلاق خدمات التجزئة في شكل واسع والدخول في استثمارات مختارة ومجزية.



#### نسعى الى مراتب متقدمة

■ ما هي العناصر الاساسية لاستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات ادارة المخاطر؟

– بالنسبة الى ادارة المخاطر، فقد أسسنا منذ سنتين إدارة متكاملة للمخاطر ووضعها ممتاز لمواجهة معايير «بازل ٢». كما ان اجراءاتنا وسياساتنا الداخلية تؤهل هذه الإدارة للعمل في شكل صحيح. إذًا، نحن جاهزون لتطبيق «بازل ٢» عام ٢٠٠٧.

أما في موضوع الاستراتيجية، فالبنك يتبع سياسة محددة منذ العام ٢٠٠٤، أساسها توفير خدمات مميزة، وأعمال مصرفية، عادلة، وهي تساوي بين الجميع.

رؤيتنا واضحة ونسعى للوصول الى مرحلة تكون فيها من أوائل البنوك في دولة الإمارات. وفي تطلعاتنا المستقبلية الانتشار إقليمياً وعالمياً، وتوسيع قاعدة العملاء من خلال اطلاق عدد كبير من خدمات التجزئة، وتحسين صورة البنك، إضافة الى الدخول في استثمارات مصرفية مختارة ومجزية.

#### طلب كبير على الصيرفة الإسلامية

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

– وصلت أرباحنا في أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٦ الى ١٤٤ مليون دولار، ونتوقع ان ترتفع مع نهاية العام. كما سجلت الودائع والقروض زيادة ملحوظة.

توجهنا بداية سيكون نحو الدول الإسلامية. ونتوقع حضوراً في إحدى الدول، إما بالمشاركة في احد المصارف الدولية أو كمصرف مستقل.

وأود ان أضيف ان توسع البنوك الإسلامية دليل على مكانتها في العالم الإسلامي، إذ انها تشكل فرصة جيدة لتطوير البنى التحتية والدخول في خضم الحياة الاقتصادية، حتى ان هذه البنوك وصلت الى مستوى عالمي، وهناك حوالي ٣٢٢ بنكاً إسلامياً في العالم. فالطلب كبير على الصيرفة الإسلامية لتمييزها بالمصداقية وثقة العملاء بها.

#### بالركائز الالكترونية (E-BANKING)؟

– نخطط في المصرف لتطوير كل الخدمات المصرفية الكترونياً، ولدينا خدمة ال-IDR، إضافة الى غيرها من الركائز الالكترونية. لكن طبعاً خلال سنة أشهر سنطبق خدمة E-BANKING بالكامل.

#### خدمات الصكوك والمحافظ

■ ما هي ابرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي ادخلها مصرفكم خلال العام ٢٠٠٦؟

– بالإضافة الى الخدمات التقليدية، أطلقنا خدمة الصكوك وخدمة المحافظ المالية على مستوى الأفراد والشركات. كما أطلقنا المحافظ العقارية والمحافظ الخاصة بصناعة الطائرات والسفن، ومحافظ في تجارة الأسهم، انما بحذر شديد ومعايير معينة لا تؤدي الى خسائر. ومحفظة الأسهم لم تشهد خسائر وهذا دليل دامغ على اننا حذرون في توظيفاتنا. وبالإضافة الى ذلك، هناك الصكوك الإسلامية والتي تتضمن منتجات جديدة.

#### التجربة الإسلامية

■ كيف تصفون تجربة تحول مصرفكم من بنك عادي الى إسلامي؟

– التجربة غريبة جداً في الواقع. في البداية تخوفنا من هذا التحول لأنه الأول من نوعه والجميع يراقبون هذه الخطوة، فإذا فشلنا ستكون ضربة للبنوك الإسلامية وإذا نجحنا سيعتبر ذلك نجاحاً لهذه المصارف، لذلك بذلنا قصارى جهدنا ووقتنا ومالنا، إضافة الى دعم صاحب السمو حاكم الشارقة وولي عهده.

ومع دخولنا التجربة الإسلامية لمسنا حماسة من عملائنا وتلقينا دعماً منهم. وقد لاحظنا فارقاً كبيراً في العمل الإسلامي في ما خص العدالة والمساواة والمصداقية والشفافية، الأمر الذي لم نكن نلمسه في العمل التقليدي.

#### داعمون للدمج

■ اللافت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

– في الواقع، ان تأسيس مصارف جديدة يأتي كحركة طبيعية لتطور الحياة الاقتصادية في الدول. وهذا التأسيس يركز على رؤوس أموال ضخمة أو دمج يحصل بين البنوك الصغيرة ذات الرساميل الصغيرة، وهذه العملية مفيدة وإيجابية. ونحن من الداعمين الفعليين لهذه الاندماجات لأنها تخلق قاعدة اقتصادية قوية بعيدة عن المنافسة الشرسة.

ان المؤسسات الجديدة التي تظهر حالياً هي مصارف قوية وذات ملاءة جيدة ولا تحتاج الى اندماج. أما على مستوى البنوك الصغيرة، فالدمج عملية ملحة لمواجهة التحديات المستقبلية.

#### ارباح الخدمات جيدة

■ رغم تكاثر عدد المصارف، تظهر ميزانياتها الفصلية والسنوية تحقيقها ارباحاً قياسية، فالإلام عززون ذلك؟

– الأرباح المرتفعة نتيجة طبيعية للتطور الاقتصادي على مستوى دول الخليج أو عالمياً. فكل القطاعات الاقتصادية ناشطة جداً، وتحقق نمواً يتراوح بين ١٥ و ٢٠٪، حتى ان القطاعات العقارية تسجل نمواً ما بين ٣٠ و ٥٠٪. وكذلك التمويلات زادت ورؤوس الاموال مرتفعة وتدخل الى ميزانية الدولة. وبسبب النشاط الاقتصادي الكبير والاستثمار الجيد تتحقق الأرباح.

أضاف: وفي العام الماضي سجلت الأرباح نمواً هائلاً بسبب توظيف رؤوس الأموال في الأسواق المالية، لكن الوضع لن يستمر.

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي اهم تحركاتكم على صعيد تقديم الاعمال المصرفية



# خميس بو هارون - البنك التجاري الدولي (الامارات) CBI - ؛

## محور عملنا يركز على الشراكة والإستثمار وخدمات التجزئة

## ونتجه نحو التمويل الإسلامي والإستثمار العقاري



بعدها غاب البنك التجاري الدولي (CBI) عن الواجهة المصرفية الإماراتية بسبب الخلافات بين الإدارة والمساهمين، عاد ليسترد موقعه، وذلك مع ترؤس خميس محمد بو هارون مجلس إدارته. وهو ذو باع طويل في القطاع المصرفي الإماراتي وخبرة تمتد إلى ٢٠ سنة تقلب خلالها في مناصب رفيعة، حيث عمل لمدة ١١ سنة في المصرف المركزي، ثم في البنك الخليجي الأول (FIRST GULF BANK)، وبعدها في البنك الوطني في أبوظبي، إلى ان دخل البنك التجاري الدولي، وكان دخوله بمثابة تحد بهدف خوض غمار تجربة مصرفية جديدة.

سوق الأسهم، وأتوقع ان يكبر حجم المصرف في المستقبل القريب بفضل التغييرات الداخلية، وعمل الموظفين الدؤوب.

وبالنسبة الى منتجاتنا الجديدة فقد أطلقنا أنواعاً جديدة من القروض الاستهلاكية ومنتجات إسلامية، ونعمل على شراء أسهم مطروحة في السوق، ونقدم للزبائن حوافز عدة من عروضات جيدة وخدمات سريعة تتناسب مع حاجاتهم.

■ أين موقع «التجاري الدولي» اليوم بين المصارف؟  
- استطاع البنك التجاري الدولي ان يحقق تطوراً بنسبة ٢٥٪ في التجهيز، ونمواً في الأرباح بحيث كانت في الـ (٢٠٠٤) ٢٠ مليون دولار، أما في الـ ٢٠٠٥ فقد بلغت ٦٢,٥ مليوناً. صحيح اننا خسرنا أموالاً طائلة بسبب هبوط السوق، إنما هي خسارة دفترية وليست واقعية.

### تركيز على السوق المحلي

■ هل للمصرف توجهات إقليمية مستقبلية؟  
- ليس في الوقت الحالي لأننا نركز على السوق المحلي، وعملنا الإقليمي الوحيد يتعلق بإدارة الأصول والموجودات عبر فروعنا والعمل المصرفي الإسلامي.

■ كيف تقوّمون نمو أعمال التجزئة المصرفية في دولة الإمارات، وما هو الدور الذي يلعبه المركزي في هذا الإطار؟

- عملت سابقاً في البنك المركزي ولذلك أنا حريص على التقيد بقواعده وشروطه كافة، ولكن عدد المصارف في الإمارات أصبح كبيراً وبالتالي فإن المنافسة في ما بينها حادة، رغم أنها تصب أخيراً في مصلحة العميل، مع الإشارة الى ان المصارف المحلية تطورت خلال السنوات الخمس الأخيرة، بفعل قرار المركزي عدم إعطاء تراخيص جديدة للمصارف الأجنبية التي يفوق عدد فروعها الخمسة، وفي الحالات الإستثنائية ثمانية.

قائمة بين إدارة البنك والمساهمين، الى معاناته من اختلال صورته وثقة الآخرين به.

وكان تركيزي بالدرجة الأولى على تأهيل الكوادر البشرية كونها العامل الأساس في نجاح الصناعة المصرفية، وللغاية تعاقداً مع مدربين من الخارج.

■ ما الجديد الذي أدخلتموه؟  
- أصبح لدينا نظام مصرفي إسلامي جاهز، وأقسام استثمارية منظمة وخبراء من الخارج يتعاملون معنا، ومحور أعمالنا يركز على ثلاث نقاط أساسية: الشراكة والإستثمار وخدمات التجزئة.

### شركة مصرفية إسلامية في ٢٠٠٧

■ علام يركز استثماركم؟  
- يركز استثمارنا من حيث المبدأ على إدارة الأصول، كما لدينا ودائع مصرفية من الأسواق المحلية، ومن دول مجلس التعاون الخليجي ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ونخطط لفتح فرع جديد. ونتعامل مع شركة وساطة قديرة.

بالإضافة الى ذلك، نخطط لافتتاح شركة مصرفية إسلامية في الربع الأول من العام ٢٠٠٧، إذ اننا على الأرجح سنتجه نحو التمويل الإسلامي، والإستثمار العقاري، كما سنقوم بشراكة استراتيجية مع الخارج بهدف زيادة رأس المال وتحسين خبراتنا، وبالتالي سننوسّع لكون موجودين في الأسواق الخارجية. فالمصرف بذاته سيركز على السوق المحلي، أما الشركة الإسلامية فستتوجه بخدماتها الى المنطقة.

### شعار جديد ومنتجات إسلامية

■ كيف تقوّمون تأثير صورة الـ CBI الجديدة على السوق؟  
- الرسالة التي أولصلناها الى العملاء هي ان البنك التجاري الدولي تغتير، وعليهم، أي العملاء، ان يتخلوا عن الفكرة التي تكونت لديهم عنه. فبعد إطلاقنا الشعار الجديد، تحسنت قاعدة العملاء، وترسيخاً لهذا الواقع عقدنا منذ تسعة أشهر اتفاقاً هدفه تنمية

### تحدي الذات

■ لماذا تخليتكم عن مصرف منتظم وناجح وتوجهتم للعمل في مصرف آخر أصغر حجماً ويعاني مشكلات؟

- ان العمل في «التجاري الدولي» يعتبر تحدياً لي، والتحديات في الحياة تكسب المرء المزيد من الخبرات، فتكوين فريق عمل جديد ليس بالأمر السهل لكنه يثير اهتمامي. كما أن رأسمال البنك عند وصولي لم يكن يتعدى ٨١ مليون دولار أميركي، ويضم فقط ٨ فروع، ولذلك فهو يعتبر مصرفاً صغيراً.

■ هلا وضعنا في صورة الخلافات والمعوقات التي اعترضتكم مع إدارة المصرف؟

- وافقت واللجنة الجديدة على استراتيجية جديدة، قررنا فيها تحويل البنك الى إسلامي، ورغم أخذنا موافقة المركزي حدث أمر طارئ، ففي حزيران الماضي اقترح المساهمون إنشاء فرع إسلامي للبنك، لأنهم فضلوا زيادة رأس المال، وهذا حقهم، وحالياً يبلغ رأس المال ٢٧٢ مليون دولار، ما ساعدنا على اطلاق خدمات التجزئة وإعادة تأهيل الفروع كافة، والتركيز على القيمة المضافة في خدماتنا. كما شاركنا في السوق المالية بهدف جذب عدد أكبر من العملاء وقررنا زيادة عدد الفروع الى ٢٠ في نهاية عام ٢٠٠٧، وإدخال خدمة e-BANKING في غضون ٦ أشهر، على ان تتم زيادة عدد أجهزة الصراف الآلي بشكل مستمر.

وتقوم استراتيجيتنا على انتشارنا في كل أنحاء دولة الإمارات.

### تأهيل الموارد البشرية وتحسين الصورة

■ هل صادفتكم معوقات أخرى عند انتقالكم الى CBI؟  
- في الواقع إن ما دفعني للانتقال الى البنك التجاري العالمي هو تحوله الى مصرف إسلامي، وهذا في رأيي يمنحني خبرة كبيرة، إضافة الى المشكلات التي كانت

## ابراهيم عبدالله - بنك دبي التجاري CBD - :

### مراجعة شاملة لاستراتيجيتنا في ما يتعلق بالخدمات الاستثمارية والتخصيصية والإدارة



بمهارات وقدرات عالية لأن الموارد البشرية عامل أساسي للتقدم.

والى هذين القطاعين، نطمح للتطور في المجالات الاستثمارية والـ PRIVATE BANKING.

وبالنسبة لإدارة المخاطر، نسعى الى تطويرها وتوسيعها كي تشمل مخاطر التشغيل والتسهيلات ومخاطر السوق للوفاء بمتطلبات المصرف المركزي ومتطلبات «بازل ٢».

#### تطبيق الخطة الاستراتيجية

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

– حقق مصرفنا لغاية شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٦ نمواً في كل قطاعاته بنسبة ١٢٪ زيادة عن العام الماضي، ونتوقع ان تتحسن النتائج مع نهاية العام. وخضع المصرف لزيادة في رأس المال من خلال ٣٠٪ أسهم منحة و ٥٠٪ اكتتابات من المساهمين، إضافة الى حصولنا على علاوة إصدار بحدود ٣ دراهم للسهم الواحد، ما يشكل دعماً لحقوق المساهمين.

ان جزءاً من النتائج قد ينعكس على ميزانية عام ٢٠٠٦، لكن النتائج الحقيقية تظهر سنة ٢٠٠٧ فصاعداً. اما للمستقبل فنسعى الى تطبيق الخطة الاستراتيجية الجديدة التي تمتد لسنة ٢٠١٠. لدينا خمسة فروع في طور الإنشاء إضافة الى فروعنا الخمسة والعشرين القائمة.

ومن ضمن التطلعات، نطمح للدخول في خدمات قروض جديدة إضافة الى تقوية مركزنا في خدمات التجزئة مع الاستمرار بتقديم خدمات في مجال الخزينة والاستثمار.

وفي ما يتعلق بالخطط التوسعية، لا يبدي المصرف أي نية لدخول أسواق خارجية في المدى المنظور إلا من خلال الشراكة الاستراتيجية أو المشاركة بحصة مع أحد المصارف.

مدير عام الشؤون المالية والإدارية في بنك دبي التجاري CBD السيد ابراهيم عبدالله عزا الأرباح القياسية للبنوك في دولة الإمارات الى التطور والنمو الاقتصادي اللذين شهدتهما البلاد في الفترة الأخيرة، إضافة الى الطفرة النفطية والنشاط في مختلف القطاعات. ولفت الى مراجعة استراتيجية البنك في ما يتعلق بتطوير الخدمة القائمة و ايجاد خدمات جديدة، لا سيما في قطاعات الخدمات الاستثمارية والإدارة وخدمات الـ "PRIVATE BANKING".

وعرض السيد عبدالله للنتائج التي حققها البنك وتطلع الى شراكة استراتيجية بدل التوسع خارج الإمارات.

#### لا أتوقع عمليات دمج

■ اللافت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

– مسألة تأسيس بنوك جديدة في دولة الإمارات في حاجة الى موافقة المصرف المركزي والجهات المختصة. والبنوك الجديدة تستغل عادة رخصاً قديمة لمصارف كانت قائمة واندمجت مع بنوك أخرى. بمعنى آخر، لا مصارف جديدة في الإمارات.

من جهة أخرى، ان عملية الدمج تمت في دولة الإمارات بين بنوك ضعيفة بتدخل من الحكومة، وذلك لإنشاء كيانات مصرفية قوية، ان لم نشهد حالة دمج بين مصرفين قويين.

من حيث المبدأ، التوجه هو نحو الدمج لأنه يخلق وحدات مصرفية قوية أقدر على المنافسة في الأسواق العالمية وتطبيق المعايير العالمية كـ «بازل ٢». لكن وللأسف ان هذه العمليات لا تتم ولا أتوقع ان تحصل في المدى المنظور.

#### نتائج مريحة

■ رغم تآثر عدد المصارف، تظهر ميزانياتها الفصلية والسنتوية تحقيقها ارباحاً قياسية، فالإم تعزون ذلك؟

– الأرباح القياسية مردها للتطور والنمو الاقتصادي اللذين شهدتهما الإمارات في الفترة الأخيرة، إضافة الى الطفرة النفطية والنشاط في مختلف القطاعات. ومع تطور الأسواق المالية، استطاعت المصارف ان تحقق نتائج مربحة نتيجة المحافظ الاستثمارية والأعمال المصرفية ذات المردود المجزي.

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي اهم تحركاتكم على صعيد تقديم الاعمال المصرفية بالركائز الالكترونية (E-BANKING)؟

– مصرفنا يتطور باستمرار، وتمكنا خلال السنوات الثلاث الماضية من تغيير أنظمة التشغيل والبرامج المعلوماتية واستخدام أحدث الأجهزة الالكترونية المتطورة.

بهذا التغيير و اكبنا التطور التكنولوجي ووفينا باحتياجات عملائنا وتحضرنا للمستقبل، وبموازاة ذلك ابتكرنا منتجات جديدة لقيت إقبالاً لدى الزبائن.

### الأرباح القياسية مردها للتطور والنمو الاقتصادي اللذين شهدتهما الإمارات

#### مراجعة الاستراتيجية

■ ما هي أبرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي ادخلها مصرفكم خلال العام ٢٠٠٦؟

– نوفر الخدمات المصرفية المتعارف عليها، الخاصة بالأفراد والشركات. وخلال العام ٢٠٠٦ شهدنا تطوراً ملحوظاً مع تعيين رئيس تنفيذي جديد كان يتبوأ منصب الرئيس التنفيذي في البنك السعودي الهولندي، وهو يملك خبرات ومهارات عالية. كما نتعاون مع كبريات الشركات الاستشارية في المجال المصرفي. ونجري مراجعة لكل استراتيجية البنك في ما يتعلق بتطوير الخدمات القائمة و ايجاد خدمات جديدة، لا سيما في القطاعات التي كانت تشكل نقطة ضعف لنا كالخدمات الاستثمارية والإدارة وغيرها. وقد حصلنا على موافقة مجلس الإدارة للبدء بتطبيق السياسة الجديدة للمصرف. مع الإشارة الى ان النافذة الاسلامية هي من ضمن السياسة الجديدة، ونبحث عن الطريقة المناسبة للدخول في هذا المجال.

#### نسعى الى التطوير

■ ما هي العناصر الاساسية لاستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات ادارة المخاطر؟

– نركز على الخدمات التي قسمناها الى قطاعين، الاول هو حسابات الشركات الكبيرة والمتوسطة الحجم والصغيرة، ولكل قسم منها خدمات مناسبة نقدمها عبر موظفينا الكفاء. القطاع الثاني هو حسابات الأفراد لذوي المداخيل المحدودة والمتوسطة والمرتفعة. وتركيزنا سينصب على الدخيلين المتوسط والمرتفع مع ما يترتب من خدمات مميزة. وسنعمد الى استقطاب موظفين جدد يتمتعون



# ابراهيم شكري دبدوب - بنك الكويت الوطني NBK :-

## نركز حالياً على تقوية شبكة فروعنا الإقليمية والعالمية



الخدمات إليهم مع التركيز على كافة شرائح المجتمع، فضلاً عن تطوير الخدمات المالية المبتكرة وتطوير قنوات تقديم هذه الخدمات .

### تصاعد النشاط التشغيلي

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٧ ؟

- حقق بنك الكويت الوطني، كما أشرنا أعلاه، أرباحاً صافية قياسية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٦ بلغت ١٩٠ مليون دينار كويتي مقابل ١٥٥ مليون دينار عن الفترة نفسها من العام السابق بزيادة قدرها ٢٢ في المئة . وبلغت ربحية السهم ١٠٧ فلوس عن هذه الفترة مقابل ٨٨ فلوساً عن العام السابق، كما ارتفع العائد على الموجودات للبنك إلى ٨٥,٣ في المئة والعائد على حقوق المساهمين إلى ٧,٣٨ في المئة وهما من أعلى المعدلات المصرفية العالمية .

وقد شهدت كافة أنشطة ومؤشرات البنك المالية نمواً واضحاً خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الجاري، كما نؤكد هنا على أن جميع أرباح البنك المعلنة جاءت نتيجة تصاعد النشاط التشغيلي الحقيقي للبنك محلياً وإقليمياً بالتركيز على صلب عمله المصرفي، كما أن ما حققه البنك الوطني خلال هذه الفترة يعكس أداء استثنائياً للبنك على مستوى كافة القطاعات بفعل تنوع مصادر الإيرادات وتوسع النشاطات وتوزيع المخاطر المدروس واهتمام البنك بالمتزايد بالعملاء وتلبية احتياجاتهم، وفي الوقت ذاته جاء هذا النمو من خلال توسع محافظهم ومهني في محفظة القروض مما ساهم في استمرار محافظة البنك واستقراره وتحقيقه لأرباح وعوائد مجزية لمساهمي .

### الأسس المصرفية السليمة

وختم رئيس بنك الكويت الوطني: إن الأسس المصرفية والإدارية السليمة التي تعتمد عليها كافة نشاطات ومبادرات البنك هي التي ساعدته على الاستفادة من الأجواء الإيجابية التي تشهدها المنطقة بفعل ارتفاع أسعار النفط، فضلاً عن ارتفاع معدلات أسعار الفائدة محلياً وعالمياً، ونحن نتوقع أن يشهد نهاية العام الجاري وكذلك العام ٢٠٠٧ المزيد من النمو والنتائج القياسية للبنك .

السيد ابراهيم شكري دبدوب الرئيس التنفيذي لبنك الكويت الوطني NBK مصرفي كبير يلم إماماً بالصناعة المصرفية، فهو بعد الازدهار الكبير الذي عرفه بنك الكويت الوطني في الكويت بحيث ضاقت به سوقها، ركز استراتيجية البنك على التوسع الخارجي، وعلى تقوية شبكة فروع الإقليمية والعالمية المنتشرة في ١١ دولة إضافة إلى الكويت حيث تنتشر فيها فروع الـ ٥٧ .

الازدهار الذي يشهده بنك الكويت الوطني تشير إليه أرباحه القياسية السنوية، ففي الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٦ حقق أرباحاً صافية بلغت ١٩٠ مليون دينار كويتي بزيادة ٢٢ في المئة عن الفترة عينها من العام ٢٠٠٥ .

خبرة ابراهيم دبدوب وديناميته والأسس المصرفية والإدارية السليمة التي جعل البنك يعتمد عليها في أدائه كانت وراء نجاحه وازدهاره .

وفي ما يلي أجوبة السيد دبدوب على أسئلة البيان :

### تحديات العولمة

■ اللاتف في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل أحاديثهم ومحاضراتهم إلى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مسايرة أصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الأمر ؟

- بالفعل يعتبر الدمج أحد أهم الخيارات المطروحة أمام المصارف العربية في المرحلة الراهنة سواء بين البنوك المحلية أو بين البنوك من دول عربية مختلفة، لتعزيز وتدريب قدراتها التنافسية وخلق كيانات مصرفية أكبر، لمواجهة تحديات المرحلة المقبلة والمنافسة بصورة أكثر فاعلية في ظل الأسواق المالية المتحررة .. فالمصارف العربية الصغيرة سيكون من الصعب عليها أن تجد لها مكاناً في ظل المنافسة الشديدة للبنوك الأجنبية، لاسيما مع التزامات الدول العربية تجاه منظمة التجارة الدولية بتحرير الخدمات المصرفية، من هنا تصبح عملية الدمج أو إقامة تحالفات إستراتيجية تركز على عمليات الدمج، الطريق المثلى لمواجهة تحديات عولمة النشاط المصرفي .

في الوقت ذاته فإن عمليات الدمج تخلق ميزات عدة أهمها تخفيض التكاليف وتوزيع النفقات وخلق أعمال مصرفية أكثر إبداعاً وتميزاً، وزيادة قدرة وكفاءة الكيانات المندمجة على مواكبة التطورات التكنولوجية العالية، وفي الوقت ذاته إتاحة الفرصة للاستفادة من ميزة اقتصادات الحجم وتنوع الأعمال والتوسع فيها، فإذا كانت البنوك الصغيرة مدعوة للاندماج لخلق كيانات أكبر يمكنها مواجهة منافسة البنوك العالمية الأكبر، فإن البنوك الكبرى أيضاً هي مدعوة لهذا الخيار لأنها تحتاج إلى أسواق أوسع حتى لا يعيقها صغر حجم الأسواق التي تعمل فيها .

وعلى الرغم من أهمية هذا الخيار بالنسبة للبنوك، إلا أن السلطات النقدية في الدول العربية لا تفرض هذا الخيار لأن الدمج يجب أن يكون مدروساً جيداً ونابعاً من فنانة حقيقية للوحدات في الاندماج، كما أن الدمج ليس هدفاً في حد ذاته وإنما هو وسيلة لتحقيق مجموعة من الغايات على مستوى النمو والتوسع والانتشار .

### الأرباح القياسية

■ رغم تكاثر عدد المصارف تظهر ميزانياتها الفصلية والسنوية تحقيقها أرباحاً قياسية، فإلام تعزو ذلك ؟

- أظهرت نتائج غالبية المصارف العربية وخصوصاً الخليجية في السنوات الأخيرة نمواً جيداً لتعكس الفورة الاقتصادية التي تعيشها المنطقة لاسيما دول الخليج، تزامناً مع ارتفاع أسعار النفط لمستويات غير متوقعة نتيجة الطلب العالمي القوي، مما عزز إيرادات الدول المنتجة وشجع حكومات هذه الدول على تبني برامج إصلاحية، والتركيز على الإنفاق الرأسمالي أكثر من أي وقت مضى، يضاف إلى ذلك تحسين البيئة الاستثمارية في ظل خصخصة العديد من القطاعات، وقد استطاعت المصارف الجديدة في قطاعات مختلفة، وقد استطاعت المصارف الناعمة مع هذه الطفرة الاقتصادية والاستفادة منها .

في الوقت ذاته استفادت البنوك من الاتجاه العالمي المتصاعد لأسعار الفائدة التي ساعد ارتفاع معدلها على زيادة الإيرادات التشغيلية للبنوك، كما أن ارتفاع مستويات السيولة لدى الحكومات والأفراد لأسباب عديدة ساعد على تخفيض كلفة الأموال التي تدفعها البنوك على الودائع، إضافة لذلك تمكنت بعض البنوك العربية من تحقيق نجاح في خططها التوسعية، غير مكنتها بأسواقها المحلية في ضوء سياسات الانفتاح والتحرر المالي الذي تطبقه غالبية الأسواق العربية .

و بالنسبة لبنك الكويت الوطني فقد حقق أرباحاً صافية قياسية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٦ بلغت ١٩٠ مليون دينار كويتي مقابل ١٥٥ مليون دينار عن الفترة نفسها من العام السابق بزيادة قدرها ٢٢ في المئة .

### تقوية شبكة الفروع الإقليمية والعالمية

■ ما هي العناصر الأساسية لإستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطور الذي تجربونه في مصرفكم لاسيما بالنسبة لسياسات وممارسات إدارة المخاطر ؟

- التوسع الإقليمي المدروس هو أهم ملامح إستراتيجيتنا خلال المرحلة الحالية والمقبلة، وذلك في ظل محدودية السوق المحلي واتجاهه نحو التشعب، ولتقوية شبكة فروعنا الإقليمية والعالمية الحالية التي تشمل البحرين ولبنان والأردن وقطر والسعودية والعراق ولندن ونيويورك وجنيف وباريس وسنغافورة، وهي أكبر شبكة فروع إقليمية وعالمية بين البنوك العربية حالياً، وذلك إضافة إلى ٥٧ فرعاً محلياً . كما أن إستراتيجيتنا البنكية التي تزداد وضوحاً عاماً بعد آخر تهدف أيضاً بشكل رئيسي إلى تحقيق المزيد من الاقتراب والانفتاح في التعامل مع العملاء وتقديم

## عبد المجيد الشطي - البنك التجاري الكويتي CBK - :

### لا مناص من اندماج المصارف العربية محلياً واقليمياً



خلال ٢٠٠٦ على طرح منتجات جديدة، بالإضافة الى اضافة مزيد من التحسينات على العديد من منتجات القطاع، ومن المنتجات الجديدة والمبتكرة التي طرحها القطاع وتفرد بها عن منافسيه كافة وديعة الفائدة المدفوعة مقدما، وحساب الريادة المخصص والمصمم لشريحة معينة من العملاء تتضمن الاطباء والمحامين والمهندسين ومدققي الحسابات، اضافة الى خدمة «القرض عبر الهاتف»، وحساب النجمة الذي اصبحت جوائزها بالدولار الكويتي بدلا من الدولار الاميركي، وتمت زيادة الجائزة الشهرية الاولى التي يقدمها الحساب لتصبح ١٠٠ الف دينار، وبذلك تكون الجائزة الاولى التي يقدمها التجاري لعملاء حساب النجمة اعلى جائزة شهرية يقدمها مصرف كويتي.

وفي اطار الجهود المستمرة التي تهدف الى تقديم افضل الخدمات المصرفية للعملاء تم تعزيز وانتشار اجهزة السحب الآلي ومنها اجهزة السحب الآلي المخصصة للسيارات، اضافة الى الاجهزة المتوافرة في الفروع كافة.

#### كيانات تد تفي بالفرض

■ اللافت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

- لا مناص من الاندماجات، وان لم تطرح بعد في بعض الدول العربية، فانها عاجلا ام آجلا ستكون الشغل الشاغل للمعنيين في القطاعات المصرفية العربية، حيث بالاندماج بين المصارف المحلية في كل بلد وبين هذه الاخيرة والمصارف الاقليمية، نستطيع تكوين كيانات قد تفي بالغرض الاقليمي دون العالمي طبعاً، مع ظهور المصارف الصينية العملاقة المتمتعة بقيم سوقية عالية ودخولها المنافسة مع المصارف العالمية.

من ضمن رزنامته للسنة ٢٠٠٧، يسعى «البنك التجاري الكويتي CBK» الى احتلال المرتبة الثالثة بين المصارف الكويتية، والى التوسع في الخارج بعد خطوة ناجحة على صعيد الفروع المحلية. رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب عبد المجيد الشطي عرض في حديث مع «البيان» للنتائج خلال تسعة اشهر، وللمنتجات والخدمات التي يسوقها البنك ويطورها سنة بعد اخرى لتلبية لمتطلبات عملائه واحتياجاتهم.

واكد الشطي ان لا مناص من اندماج المصارف العربية محلياً واقليمياً، محبذاً تكوين كيانات تفي اقله بالغرض الاقليمي.

#### ارباح قياسية

■ ما هي ابرز انجازات «البنك التجاري الكويتي» خلال العام الحالي؟

- سجل البنك خلال الاشهر التسعة، اي حتى نهاية ايلول (سبتمبر)، نتائج ممتازة، حيث بلغ صافي الربح ٧٥ مليون دينار كويتي، ويعتبر الاعلى في تاريخ البنك. كما تحققت نجاحات على نطاق البنك بأسره ولم تقتصر على ادارة او قطاع بعينه. اضافة الى ذلك الفضل في اداء الاقتصاد الكويتي وعوائد النفط المرتفعة التي ساهمت في توفير وتدعيم مجالات العمل الايجابية المليئة بالفرص المؤتمنة، وقد كان هناك اقبال شديد على مجالات الائتمان كافة من قبل الشركات والافراد على السواء، في الوقت الذي حققت فيه الاستثمارات مستويات اداء قياسية.

#### ثانية أكبر شبكة فروع في الكويت

■ كيف تنظر الى المنافسة بين البنوك الكويتية، وهل من نية للتوسع بفروعكم الى الخارج؟

- في الواقع، حمل عام ٢٠٠٦ المزيد من التحديات وواجه منافسة بنك الخليج على المرتبة الثالثة بين

البنوك الكويتية التقليدية، وقد ساعدنا في ذلك امتلاك ثمانية اكبر شبكة فروع محلية بعد البنك الوطني. اما على صعيد التوسع في الخارج فلدينا تطلعاتنا نحو الانتشار اقليمياً ودولياً، انطلقنا فيه عبر شرائنا ٢٠ في المئة من اسهم بنك البحرين والكويت واقتناح فرع في شمال العراق، ومن دون اغفال تطلعاتنا الى امكانية شراء او افتتاح فرع في لبنان، مع العلم ان تعاوننا استراتيجياً يجمعنا مع عدد كبير من البنوك اللبنانية المتميزة بكفاياتها البشرية، ولا ننسى توسعنا بالفروع المحلية والتي استهدفت في المقام الاول تعزيز التوجه المزودج للبنك وهو تحقيق الابتكار والمهنية في آن واحد.

فكانت فروع لنا في مناطق سلوى والاندلس وبنيد القار وغرب مشرف اتسمت بالحدثة والعصرية.

#### منتجات جديدة ومبتكرة

■ بم يتميز «التجاري الكويتي» لجهة المنتجات المصرفية التي يوفرها للعملاء، وهل من منتجات جديدة تتنون طرحها في ٢٠٠٧؟

- تركزت جهود قطاع الخدمات المصرفية للافراد

#### استجابة لتوجهات أمير البلاد وتقوية للعلاقات مع الهند

#### البنك التجاري الكويتي طرح «الصندوق التجاري الهندي»

طرح البنك التجاري الكويتي في الشهر الماضي صندوقاً استثمارياً جديداً له ميزة خاصة هي الصندوق التجاري الهندي. وتوقع رئيس مجلس إدارة البنك عبد المجيد الشطي ان يسفر العائد للصندوق مع تحفظه، ما بين ١٠ و ١٥ في المئة.

وقال الشطي في مؤتمر صحفي في مناسبة طرح الصندوق انه أعلن خلال الجولة التي رافق خلالها أمير البلاد الشيخ صباح الأحمد الجابر الصباح لعدد من الدول الآسيوية ومن بينها الهند خلال شهر حزيران (يونيو) الماضي عن نية البنك التجاري انشاء صندوق للاستثمار في الأسهم الهندية.

واستطرد الشطي قائلاً: ان الاقتصاد الهندي من أكبر خمسة اقتصادات في العالم، منوهاً بأن هذا الصندوق هو احدي الثمرات الناجحة لتوجهات أمير البلاد خلال تلك الجولة التي هدفت الى توطيد أواصر التعاون الاقتصادي بين الكويت والهند.

وأفاد الشطي ان الصندوق التجاري الهندي هو الصندوق الخامس ضمن سلسلة صناديق البنك التجاري التي تقدم مجموعة متنوعة من المنتجات الاستثمارية المبتكرة التي تلبى جميع احتياجات العملاء.

ولقد بينت الاحصاءات ان القيمة الرأسمالية للأسهم المدرجة في الأسواق الهندية تبلغ ما يقارب ٨٠٣ بلايين دولار أميركي، وأن المستثمرين الهنود يعملون في الهند على ضخ المزيد من الاستثمارات في الأسهم من خلال صناديق الاستثمار المتنوعة، ان تقوم في الوقت الحالي ٣٠ شركة من كبريات شركات ادارة الاصول بإدارة ما يقارب ٢٥،٤ بليون دولار أميركي في صورة أسهم وذلك من خلال صناديق الأسهم التي بلغ عددها ٢٤٥ صندوقاً. ومن هذه الشركات المعروفة دولياً ودوتشيه بنك (DEUTSCHE BANK) وميريل لينش (MERILL LYNCH) وفيدليتي (FIDELITY) وأتش اس بي سي (HSBC).



## عدنان يوسف - مجموعة البركة المصرفية ABG - :

### المصارف الإسلامية فاقت زميلاتها التقليدية لجهة توفير منتجات فريدة من نوعها



يرى الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية ALBARAKA BANKING GROUP السيد عدنان يوسف ان المصارف الإسلامية فاقت زميلاتها التقليدية لجهة توفيرها منتجات فريدة من نوعها. وإذ أشار الى ان العديد من المصارف الأميركية والأوروبية تتجه نحو انشاء اقسام خاصة لإدارة الاستثمارات وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، أبدى تفاؤله بمستقبل المصارف الإسلامية. ويتضح من حديث السيد يوسف ان المجموعة عازمة على رفع رساميل المصارف التابعة لها والى فتح فروع وتأسيس مصرف في ماليزيا لتتحول في ما بعد الى مؤسسة مصرفية عالمية.

### الهدف البعيد لمجموعة البركة هو التحول الى مؤسسة مصرفية عالمية

#### متفائل بمستقبل المصارف الإسلامية

■ ما هي السبل التي اعتمدتها المصارف الإسلامية لتطوير الصناعة المصرفية؟

– قوة المصارف الإسلامية اليوم وموقعها يعودان الى نظرة المصارف التقليدية الى دورها، وهذه النظرة التفاؤلية انسحبت على أكثرية المصارف الأوروبية والأميركية والتي تتوجه تبعاً الى انشاء اقسام خاصة لإدارة الاستثمارات وفق أحكام الشريعة الإسلامية. أنا متفائل جداً بالنسبة الى مستقبل المصارف الإسلامية، وقد يكون ذلك مرتبطاً بما توفره هذه المصارف من منتجات جديدة وفريدة من نوعها، جعلتها متقدمة على المصارف التقليدية، التي لم تقدم شيئاً يذكر منذ ٢٠ عاماً، ما خلا بعض القروض للمستهلك، على عكس الإسلامية التي دخلت في مجال المشاركات والمضاربة والتمويل وشراء الشركات.

#### مرحلة التوسع

وكان الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان يوسف قد تحدث عن مرحلة التوسع على مستوى الأسواق التي تتواجد فيها المجموعة فقال: ستشهد بنوك البركة في كل من تركيا والأردن والسودان ومصر والجزائر زيادات في رأس المال حيث يبلغ المخصص لهذا الغرض ١٠٠ مليون دولار. وعلى مستوى الأسواق الجديدة فإن العام ٢٠٠٧ سيشهد افتتاح أول فروع بنك البركة – سوريا. كذلك قطعت المجموعة شوطاً كبيراً في إنجاز الدراسات للحصول على ترخيص بفتح فروع أو إنشاء بنك محلي في ماليزيا. كما وتشكل أسواق دول مجلس التعاون الخليجي أهدافاً مهمة لمجموعة البركة لا سيما سوقا السعودية والإمارات، من ضمن استراتيجية توسعية قصيرة ومتوسطة الأجل والتي

#### نمو وتوسع المصارف البحرينية

■ ما هو تقييمكم لنتائج القطاع المصرفي في العام ٢٠٠٦، وكيف انعكست الفورة الاقتصادية التي تشهدها دولتكم على أداء هذا القطاع؟

– غالبية المصارف نشرت نتائجها نصف السنوية وكانت جيدة وفاقمت متوسط النمو في الودائع والميزانيات بحدود ١٥ في المئة، أما المصارف البحرينية الكبيرة فتجاوز متوسط نمو أرباحها الـ ٢٠ في المئة، وبلغت الميزانيات المجمع للمصارف في البحرين ١٠٠ مليار دولار أميركي، كما سجل توسع لهذه المصارف في أسواق دول الشرق الأقصى.

#### تأييد الدمج المصرفي

■ اللافت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

– لطالما كنت ولازال من مؤيدي الدمج ومجموعة البركة في الأساس هي نتاج اندماج وحدات مصرفية، زد على ذلك ان لدى المجموعة توجهاً نحو دمج بعض الوحدات العاملة في البحرين في المجموعة الأم.

#### لا نخوض في أسواق الأسهم

■ هل انتم مطمئنون الى كيفية تعاطي المؤسسات المصرفية مع قطاعي الاسهم والعقار؟

– مجموعة البركة المصرفية تتبع مبادئ الشريعة الإسلامية في توفير خدماتها الى المجتمع، ومن هذا المنطلق فإنها لا تتعامل بأسواق الأسهم ويقتصر نطاق نشاطها على القطاعات العقارية، حيث تعمل على تطوير أسواق العقارات والخوض فيها كمضارب.

#### تمويل المشاريع الكبيرة

■ هل انتم راضون عن الدور الذي تلعبه البنوك في تمويل المشاريع التي تشهدها الدولة؟

– غالبية المشاريع الكبيرة الموجودة في البحرين يتم تمويلها من المصارف الإسلامية، ومن هذه المشاريع مرفأ البحرين المالي ومركز التجارة العالمي وبحرين رفاع فيو ودرة البحرين، ويتجاوز مجموع هذه التمويلات ١٠ مليارات دولار.

تشمل أيضاً أسواق اليمن وإندونيسيا والهند. أما على المدى البعيد فإن الرغبة بتحويل مجموعة البركة الى مؤسسة مصرفية عالمية التوجه والوجود، ستترجم من خلال التواجد في عدد مختار من أسواق أوروبا وأفريقيا والقارة الأميركية وكذلك الصين.

أما على المستوى القطاعي فسيتم الانتقال من أسلوب عمل الوحدات الى أسلوب يتوافق مع الطبيعة الجديدة للبنك بوصفه مجموعة مصرفية واحدة، تضم شبكة واسعة مالفروع التي توفر منتجات موحدة وتعمل تحت اسم واحد وشعار موحد حيث سيتم اعتباراً من العام ٢٠٠٧ تطبيق استراتيجية جديدة تعكس الهوية الجديدة للمجموعة.

#### سلسلة مؤسسات جمعت تحت مظلتها

تم إشهار مجموعة البركة المصرفية في العام ٢٠٠٤ وذلك بعد انجاز قيادتها صاحبة الرؤية السليمة لعملية تجميع الشركات التابعة لها المنتشرة في عشرة بلدان، وهي تضم ١١ مصرفاً تابعاً تمتلك فيها المجموعة أكثرية الأسهم، وتدير بدورها أكثر من ٢٠ فرع وهي: بنك البركة الجزائر (الجزائر)، بنك الأمين (البحرين)، بنك البركة الإسلامي (البحرين)، بنك التمويل المصري السعودي (مصر)، البنك الإسلامي الأردني (الأردن)، بنك البركة (لبنان)، بنك البركة المحدود (جنوب أفريقيا)، بنك البركة السودان (السودان)، بنك التمويل السعودي التونسي (تونس)، بنك البركة التركي للمشاركات (تركيا) وبنك البركة (باكستان).

# تصنيف بنك البحرين الإسلامي يرتفع الى درجة BBB مستقر



## يوسف صالح خلف:

## سنوات جهودنا لتحقيق أفضل النتائج للمساهمين والمستثمرين والعملاء



مقر بنك البحرين الاسلامي

مواصلة استخدام القاعدة الرأسمالية لتمويل نسبة كبيرة من عمليات وأنشطة البنك. وأضاف: لقد أشار التقرير الى العوامل الإيجابية لأداء البنك وحددها في نقاط عدة أهمها المركز القوي للمسئولة المتوفرة للبنك وقوة حجم الرسمة التي يتمتع بها البنك والتحسين الملحوظ في الربحية التي ما زال البنك يحققها.

### معدلات ربحية مرتفعة

وتابع: ونحمد الله على ان معدل الربحية لبنك البحرين الإسلامي قد تحسن بدرجة ملحوظة خلال عام ٢٠٠٥، بزيادة قدرها ٩٩ في المئة عن العام ٢٠٠٤، الأمر الذي انعكس إيجاباً على العائدات التي بلغت معدلات مرتفعة جديدة، على الرغم من الزيادة في حجم التكاليف للبنك، إلا ان الكفاءة التشغيلية تحسنت للعام الرابع على التوالي مما يدل على وجود قدرة أقوى لتحقيق الدخل للبنك.

واختتم السيد يوسف صالح خلف تصريحه قائلاً: أتوجه بالشكر الجزيل لكل فرد من أعضاء فريق التقييم في وكالة كايبتال إنتليجنس وإدارة بنك البحرين الإسلامي الذين عملوا جنباً الى جنب في الفترة الماضية لكل ما تم التوصل اليه من تقييم وإيضاح لكل الجهود التي قام بها البنك طوال فترة التقييم والأعوام الماضية أيضاً، علماً ان إدارة بنك البحرين الإسلامي ستواصل دوماً جهودها وصولاً الى تحقيق أفضل النتائج لتحقيق قيمة وعائدات أعلى للمساهمين والمستثمرين والعملاء عن طريق التطور المستمر لموجوداتنا ومواردنا بما في ذلك قيمة مضافة للأفراد والمؤسسات وتقديم أعلى مستويات الخدمة لرضاء العملاء.

### من تقرير وكالة كايبتال

وعن جودة موجودات البنك، فقد جاء في التقرير الذي أصدرته الوكالة، ان نوعية محفظة التمويل لدى البنك قوية، حيث انخفض الحجم المتدني بالفعل للتمويل غير المنتج وتحسنت وسائل التغطية، وواصل تكوين الموجودات في التحول لصالح الأوراق المالية القابلة للتداول على حساب التمويل في عام ٢٠٠٥ وهي الفترة التي كانت محور الدراسة

أعلن بنك البحرين الإسلامي BAHRAIN ISLAMIC BANK في مملكة البحرين، أن وكالة كايبتال إنتليجنس، وهي الوكالة الرائدة في التصنيفات الخاصة بالأسواق الصاعدة والمتخصصة في تحليل مخاطر ائتمان أطراف التعامل مع المؤسسات المالية، أن الوكالة قامت مؤخراً برفع درجات التصنيف الإئتماني لبنك البحرين الإسلامي، حيث أصبحت كما يلي:

– العملات الأجنبية على المدى الطويل BBB والمدى القصير بدرجة A3.

– القوة المالية بدرجة BBB والنظرة المستقبلية بدرجة مستقرة.

وقد كان آخر إعلان للوكالة عن تصنيف البنك بدرجة BBB- في تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٥.

وعزا التقرير هذه التصنيفات الإيجابية الجديدة للبنك لعدة عوامل منها التحسن الهائل في معدل الربحية للبنك، ونوعية أصول وموجودات البنك التي استمرت في الاستمرار بالتحسن.

### يوسف صالح خلف: سعداء جداً

وبمناسبة هذا التصنيف الإيجابي الجديد للبنك، صرح السيد يوسف صالح خلف، الرئيس التنفيذي لبنك البحرين الإسلامي قائلاً: نحن سعداء جداً بهذا التصنيف الجديد الذي حظي به البنك والذي يؤكد ان بنك البحرين الإسلامي بدأ يقطف ثمار برنامج إعادة التنظيم الذي شرعنا في تنفيذه قبل أعوام عدة.

وأضاف: وفيما ينتهج البنك استراتيجية عمل واضحة تركز على الأعمال المصرفية للأفراد، والزيادة في حجم العمليات المصرفية للشركات، نجد البنك يواصل التمتع بموجودات عالية الجودة، كما يتجلى ذلك في المستوى المنخفض جداً لمعدل التمويل غير المنتج والاستثمار في أنشطة ذات مخاطر متدنية ومقبولة جداً.

### مؤشرات السيولة أعلى من المتوسط

وأكمل السيد خلف: ووفق التقرير الذي رفع تصنيف البنك الى درجة BBB مستقر، فإن الميزانية العمومية ظلت تتمتع بمعدل قوي من الرسمة، حيث كانت مؤشرات السيولة أعلى من المتوسط استناداً الى استمرار النمو في ودائع العملاء ورأس المال، مع

لهذا التقرير. وقد شكلت الأصول السائلة المملوكة للبنك نسبة مريحة قدرها ٥٠٪ من الأصول الإجمالية في نهاية عام ٢٠٠٥ مقارنة بنسبة ٦٢٪ في نهاية عام ٢٠٠٦. كما تحسنت معدل التمويل الصافي الى الودائع الإجمالية بحيث بلغ ٨١٪ في نهاية عام ٢٠٠٥ مقارنة بمعدل ٨٥٪ في نهاية العام السابق نتيجة لتجاوز نمو الموجودات الإجمالية لنمو الإقراض.

جدير بالذكر ان بنك البحرين الإسلامي تأسس عام ١٩٧٩ كأول بنك إسلامي في مملكة البحرين وكشركة مساهمة لمباشرة الأعمال المصرفية وأنشطة التداول الأخرى وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية.

ويعمل البنك من خلال شبكة قوية ومتنامية من الفروع المحلية التي يبلغ عددها في الوقت الحاضر ١٢ فرعاً تعتبر الأكبر بين البنوك الإسلامية في البحرين، حيث تمكنه من توفير الخدمات المصرفية والتمويل والفرص الاستثمارية التي يتطلبها الأفراد والمؤسسات وفقاً لأعلى المعايير والقيم الأخلاقية والالتزام بمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية، بالإضافة الى ١٩ جهاز صرف آلي موزعة على جميع أنحاء المملكة.



## محمد الحسين - بنك شامل SHAMIL BANK - : مصارف

### استحواد «إثمار» ٦٠ في المئة من أسهم «شامل» خطوة للتكامل في مجال توفير الخدمات للعملاء



#### خدمات ومشاريع عديدة

■ ما هي أبرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي ادخلها مصرفكم خلال العام ٢٠٠٦؟  
- قَدَمْنَا «الصندوق الصيني» وهو صندوق إسلامي عقاري يستثمر في الصين. كما قَدَمْنَا خدمات مالية استشارية إضافة إلى الـ PRIVATE EQUITY.  
مستقبلاً، لدينا مشاريع في تركيا، ومشروع عقاري تكنولوجي في البحرين، إضافة إلى العمل على بلورة أفكار لمشاريع جديدة.

#### نسعى إلى حصة أكبر في سوق البحرين

■ ما هي العناصر الأساسية لاستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات ادارة المخاطر؟  
- استراتيجيتنا تركز على أعمال التجزئة والـ CORPORATE BANKING في البحرين، إضافة إلى الاستثمار في البحرين وخارجها. ونسعى للحصول على حصة أكبر في السوق البحرينية في قطاعي الأفراد والشركات، وسوف نطلق خدمة جديدة في مجال الاستثمار.

#### تم رفع تصنيف البنك إلى BBB

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

- نتوقع ان نحقق نمواً ممتازاً في النتائج مقارنة بالعام المنصرم وسوف نعمل على تنفيذ خطتنا الاستراتيجية الجديدة للأعوام الثلاثة المقبلة التي تركز على توسيع أنشطتنا في كافة المجالات المصرفية - الأفراد والشركات والخاصة والاستثمارية خلال ٢٠٠٧.

كما تجدر الإشارة إلى ان مصرف شامل حصل خلال عام ٢٠٠٧ على تصنيف ائتماني بدرجة استثمار (BBB-) من قبل وكالة ستاندراند اند بورز وهي أكبر وكالة تصنيف ائتماني في العالم، ورفعت وكالة كابيتال انتليجنس تصنيف البنك من (BBB1) إلى (BBB) نظراً لقوة البنك المالية وادائه الممتاز خلال عام ٢٠٠٧ وسياسته الائتمانية الحذرة وأسلوبه الجيد في ادارة المخاطر.

يرى الرئيس التنفيذي لـ «بنك شامل» السيد محمد الحسين

ضرورة للدمج بين المصارف الصغيرة، وقيام مؤسسات قوية

قادرة على منافسة العالمية، لا سيما مع انفتاح الأسواق

وتطبيق اتفاقية التجارة العالمية WTO، موضحة حيثيات

صفقة شراء البنك من قبل بنك اثمار، ومعتبرا الخطوة مظهرا

للتكامل في توفير الخدمات للعملاء، واعداد خدمات الكترونية

جديدة ومشاريع صناديق استثمارية خارج البحرين.

#### مؤسسات قوية قادرة

■ اللافت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم إلى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، ما هو تعليقكم على الامر؟

- نحن من أنصار الدمج بين المصارف لا سيما الصغيرة منها. فالتنافس في السوق والمشاريع

الكبرى لا تحتاج إلى مؤسسات كثيرة تؤمن لها التمويلات اللازمة. وفي البحرين، حصل دمج بين مصرف فيصل الإسلامي والشركة الإسلامية للاستثمار الخليجي، ورفع بنك «إثمار» رأسماله واستحوذ على بنك «شامل».

أضاف: صحيح ان كثرة المؤسسات تحسن الخدمة من خلال التنافس وتزيد مصادر التمويل لكنها في الوقت نفسه تفتت السوق وتشعل المضاربة بالأسعار.

عمليات الدمج قليلة لأن كل مجموعة مستثمرين ترغب في إنشاء مصرف خاص بها، أو ربما لأسباب خاصة أخرى. لكن نحن ننادي دائماً بقيام مؤسسات قوية قادرة على منافسة المؤسسات العالمية الكبرى لا سيما مع انفتاح الأسواق على بعضها البعض وتطبيق اتفاقية التجارة العالمية WTO.

#### خدمات الكترونية متطورة

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي اهم تحركاتكم على صعيد تقديم الاعمال المصرفية بالركائز الالكترونية (E-BANKING)؟

- نعمل على التحضير لإطلاق نظام مصرفي خدماتي جديد اسمه "I-FLEX"، خلال السنة ٢٠٠٧.

لكن طبعاً نوفر خدمات الـ INTERNET BANKING، والـ E-BANKING، والـ PHONE BANKING. وقطعنا شوطاً كبيراً في التجهيز الالكتروني. ومع اعتماد النظام الجديد ستكون قفرتنا قوية ونوعية.



## سامي البدر - بنك المستثمرون INVESTORS BANK - : -

### الإقتصاد الإسلامي منقذ لاقتصاديات العالم خلال السنوات المقبلة



السيد سامي البدر رئيس مجلس ادارة بنك المستثمرون INVESTORS BANK في مملكة البحرين ورئيس مجلس إدارة جروب ون التكافل القابضة ، المتمتع بخبرة مصرفية تمتد إلى ٢٣ عاماً ، تحدث عن إستراتيجية مجموعة المستثمرون، فرأى أن الاقتصاد الإسلامي هو المنقذ الرئيسي لاقتصاديات العالم خلال السنوات المقبلة، وأشار إلى أن بنك المستثمرون يطمح لتحقيق الأفضل بعد إعادة هيكلة إستراتيجيته وجهازه التنفيذي، واعد انه سيكون في العام المقبل من أفضل بنوك المنطقة .

في دول مجلس التعاون من أجل نشر وترويج هذا المنتج المستحدث والمتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية. ونحن كذلك بصدد طرح مجموعة من الصناديق الاستثمارية المتعلقة بالمشاريع العقارية في كل من دبي و الأردن ومملكة البحرين.

#### هريصون على تنفيذ كافة المعايير

■ ما هي أهم الاستعدادات و الترتيبات التي تجرونها في مصرفكم من أجل الالتزام بـ «بازل ٢» ، وتطبيق المعايير المصرفية الجديدة؟

– أن إدارة البنك حريصة على تنفيذ السياسات الائتمانية بكافة المعايير المصرفية الدولية، ومتطلبات مصرف البحرين المركزي والسلطات الإشرافية الدولية سواء في مخاطر الائتمان أو كفاية رأس المال. حيث إن البنك على أتم الاستعداد لتطبيق المعايير المصرفية الدولية عند صدورها رسمياً من قبل مصرف البحرين المركزي.

#### المظلة: غروب وان القابضة

■ مع تزايد الطلب على التأمين التكافلي والذي تمثله شركة التكافل الدولية في المجموعة، كيف تنظرون إلى المنافسة الشرسية في هذا المجال خصوصاً مع تدشين شركات جديدة؟

– مجموعة المستثمرون القابضة هي من أوليات الشركات التي اهتمت بالتأمين التكافلي منذ ١٧ عاماً، فأعدت أول دراسة في هذا المجال بينت وجود معوقات، لكننا كنا حريصين وقتها على إيجاد حلول لكل هذه المعوقات للخوض في تلك التجربة الفريدة. يختم سامي البدر: اليوم، تعتبر التكافل الدولية إحدى القواعد الرئيسية في المجموعة التي تتميز بها، وعليه تم تأسيس «جروب ون التكافل القابضة» في مركز دبي المالي حيث سيتم تشييد ما يعادل أربع شركات تحت إدارتها، منها التكافل في البحرين والكويت، بالإضافة إلى أربع شركات قيد التأسيس. والهدف من إنشاء الشركة القابضة هو تأسيس مركز مالي يجمع كل الشركات تحت مظلة واحدة تتحد في العمليات التشغيلية والخدمات، وتم اختيار التكافل الدولية البحرينية كمستشار فني لتلك المجموعة.

### تأسيس مركز مالي يجمع كل الشركات تحت مظلة شركتنا القابضة

الكبرى، والمحرك الثاني إن جرائد تنتمي إلى مجموعة استثمارية ضخمة، تؤهلها للدخول في مشروعات كبيرة. أما المحور الثالث فهو أن أي شركة قد تتأسس وهي صغيرة قد تنتهي صغيرة. أما جرائد فهي من الشركات المتخصصة في مجال الاستثمار العقاري، لاتحدها خطوط جغرافية بالتالي يمكنها التوسع في أي بلد.

#### نسعى ليكون الأفضل

■ أشيع مؤخران نيتكم رفع رأسمال بنك المستثمرون، ما هي رؤيتكم المستقبلية لتلك الخطوة؟

– يعتبر بنك المستثمرون البنك المدلل بالنسبة إلى شركات المجموعة، وعلى الرغم من النتائج الطيبة المحققة مؤخراً إلا أننا نطمح لتحقيق الأفضل في الفترة المقبلة. الحقيقة إننا في طور إعادة هيكلة إستراتيجية جديدة للبنك، بالإضافة إلى إعادة هيكلة جهازه التنفيذي. وأكد على أن بنك المستثمرون خلال هذا العام والعام المقبل سيكون من أفضل البنوك في المنطقة.

#### التمويل الإستهلاكي

■ ما هي أبرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي أدخلها مصرفكم خلال العام ٢٠٠٥ والفترة المنصرمة من العام ٢٠٠٦؟

– أن البنك حالياً يعمل على تطبيق الإستراتيجية التسويقية التي تبناها، وهي ترويج منتج جديد هو التمويل الإستهلاكي وذلك باستحداث آلية مناسبة له، والتي تمكنت من تأسيس شركة آجال القابضة. كما أن البنك يخطط لإنشاء شركات للتمويل الإستهلاكي مرحلياً

كيف تقوّمون صناعة الصيرفة الإسلامية من خلال تجارب مجموعة (المستثمرون)؟

– الإستراتيجية التي وضعناها مجموعتنا «المستثمرون» في مجال الاقتصاد تؤكد على أن هناك نمواً كبيراً في اقتصاديات المنطقة، لكن هذا النمو لا بد من يأخذ شكلاً متميزاً من خلال تميز عقائدي وثقافي في منطقتنا، باعتبار إن أفضل شيء يمكن أن يستمد منه الإنسان عاطفته وعقله وتفكيره وثقافته هو الدين، لذلك وجدنا أن الاقتصاد الإسلامي غني بالمعطيات الموجودة فيه، واقتصاد قابل للنمو بطريقة تمكنه من إن يستوعب كل اقتصاديات العالم. ورأى البدر أن «الاقتصاد الإسلامي هو المنقذ الرئيسي لاقتصاديات العالم خلال السنوات المقبلة» لذلك نجد نمواً كبيراً في المؤسسات الإسلامية ليس لأنها قدمت شيئاً جديداً إنما لأنها تفاعلت مع ظروف المنطقة بشكل كبير من حيث تقدم الكثير، واستطاعت ضمن التحديات التي مرت فيها أن تقدم نماذج تغلب في الشكل والمضمون على النماذج التقليدية للاقتصاد التقليدي». ولفت إلى إن «نمو الاقتصاديات الإسلامية في منطقتنا تجاوز ١٥٪، بينما النمو للأموال في الاقتصاد التقليدي في منطقتنا لا يتجاوز ٥٪ لذا يعتبر هذا كله ترجمة للنوايا الطيبة التي بدأ بها المؤسسون لهذه الأعمال، والجدية التي كانوا يتمتعون بها في تلك الفترة والتي أصبح معها الاقتصاد الإسلامي منهج حياة».

#### شركة لها رسالتها

■ المعروف عن شركة جرائد العقارية التابعة أنها أحدثت طفرة نوعية في أنشطة المجموعة من حيث نوعية الاستثمارات وحجمها، ما هو السر وراء نجاح هذه الشركة وما هي خططكم المستقبلية لها؟

– أن تأسيس جرائد جاء في فترة كانت المشاريع العقارية تشهد طفرة كبيرة، وهي تعتمد فلسفة متطورة جداً ذات ثلاثة محاور، الأول أنها لاتعتبر شركة عقارية بحتة، إنما شركة لها رسالتها وهي تقدم حلولاً مالية جذرية للكثير من المشروعات العقارية الكبرى، ولذلك سميت بشركة المشروعات العقارية



## يوسف العيسى - بنك اداكس (البحرين) ADDAX - :

### استثمارنا ذات عوائد مجزية ولا تتأثر بتذبذب اسعار الاسهم

يعتبر بنك اداكس ADDAX ومقره في البحرين من البنوك الاستثمارية الحديثة العهد والناجحة في مجال الاستثمار المباشر والاكتتابات العامة على مستوى المنطقة العربية.

مديره التنفيذي السيد يوسف العيسى، الذي شغل قبلاً منصب المدير المالي وهو صاحب خبرة مالية طويلة، سلط الضوء على اهم نشاطات البنك الاستثمارية ذات العوائد المجزية وغير المتأثرة بتذبذب اسعار الاسهم. كاشفاً عن نمو في الارباح للعام ٢٠٠٦ وصلت نسبته الى ٣٠٠ في المئة.



بنك ADDAX يقدم خدمات استثمارية لذلك لا حاجة لنا لهذه الركائز.

#### عوائد مجزية من استثمارنا

ما هي ابرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي ادخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟  
- عملنا يركز على البحث عن فرص استثمارية لعملائنا او حتى خلق هذه الفرص. كل المشاريع التي نعمل فيها تكون ذات عوائد مجزية مناسبة للعملاء سواء في مجال السياحة او العقارات. ومؤخراً دخلنا في مجال التعليم وهو يقدم اضافة الى العوائد المالية فائدة اجتماعية، ففي ظل هبوط سوق الاسهم، من المهم ان نطرح فرصاً استثمارية لا تتأثر بتذبذب اسعار الاسهم.

#### تركيز على المنطقة العربية

ما هي العناصر الاساسية لاستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه في مصرفكم ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات ادارة المخاطر؟  
- بنك ADDAX يركز على الاستثمارات في المنطقة العربية ولا نية لدينا للاتجاه الى الغرب، ونسعى دائماً لطرح منتجات ومشاريع مميزة ومختلفة عن المتوافرة حالياً مع عوائد مجزية.

#### نتائج ممتازة

كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطعاتكم للعام ٢٠٠٧؟  
- بنك ADDAX صغير نسبياً لكننا حققنا نتائج ممتازة خلال ثلاث سنوات. هذا العام، سوف نحقق نمواً بنسبة ٣٠٠٪.  
كنا قد سجلنا في الربع الثالث من السنة ارباحاً بما يعادل ٦ ملايين درهم بحريني ومن المتوقع ان انهي السنة بحوالي ٨ ملايين درهم كأرباح صافية.

#### مصرف استثماري

متى تأسس مصرف ADDAX؟

تأسس البنك منذ حوالي ثلاث سنوات ونصف السنة، مقره في البحرين ويعمل على مستوى الوطن العربي في مجال الاستثمار المباشر والاكتتابات الخاصة.

#### الخلافات الشخصية هي العائق

اللافت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

- القطاع المصرفي يشهد نمواً مطرداً لذلك تبرز مصارف جديدة على الساحة، والدعوة الى الدمج تشمل بالايخص المصارف التجارية الصغيرة جداً مقارنة بالمصارف العالمية. من هنا فالاندماجات تحصل في كل دول العالم لتشكيل قوة مصرفية، لكن ما يوقف هذه العمليات في الدول العربية هو عائق الخلافات الشخصية حول المراكز والمناصب.

#### مشكلة الحفاظ على نسبة النمو

رغم تكاثر عدد المصارف، تظهر ميزانياتها الفصلية والسنوية تحقيقها ارباحاً قياسية، فإلام تعزرون ذلك؟

- تشهد المنطقة طفرة نفطية واقتصادية شاملة شكلت حافزاً مباشراً لاستقطاب الاستثمارات ورؤوس الاموال الى منطقة الخليج ومنها الى بقية الدول. وكبقية القطاعات افاد القطاع المصرفي من هذا النمو لكن السؤال المطروح اليوم هل تستطيع المصارف المحافظة على هذا النمو، لا سيما مع تراجع اسواق الاسهم؟

كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي اهم تحركاتكم على صعيد تقديم الاعمال المصرفية بالركائز الالكترونية (E-BANKING)؟

# عبد الرزاق علي عيسى - بنك مسقط - MUSCAT BANK؛

## نواكب آخر التطورات التكنولوجية في الصناعة المصرفية

### وظموحنا ان نصح مصرفاً اقليمياً في ٢٠١٠

التقت «البيان» المدير التنفيذي لبنك مسقط عبد الرزاق علي عيسى الذي شدد على اهمية دمج المصارف العربية لتشكيل كيانات مصرفية قادرة على مواجهة المصارف العالمية، وقال «بنك مسقط مثال على هذه التجربة الناجحة التي ادت الى تحسين مستواه وادائه محلياً واقليمياً».

واشار الى «ان بنك مسقط يواكب آخر التطورات التكنولوجية في الصناعة المصرفية ما جعله يحتل مراتب مشرفة بين البنوك العالمية».

وتحدث عبد الرزاق عن الاستراتيجية التوسعية للمصرف في منطقة الخليج، وعن احدث منتجاته، منوها بتحقيقه نمواً مهماً وارباحاً كبيرة في العام الحالي.

المصرفية، كما يرصد المصرف سنوياً مبالغ كبيرة لتطوير الحاسب الآلي وانظمتها.

■ ما هي أبرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي ادخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟

– اطلق بنك مسقط خلال هذا العام عدداً من المنتجات، منها بطاقة «نقودي» لاصحاب الاعمال التجارية والشركات الذين يدفعون رواتب الموظفين نقداً، وحدث المنتجات التي اطلقناها برنامج «بيتنا» للقروض السكنية، التي تمنح للأفراد لبناء منزل او شرائه او تجديد منزل قديم او حتى لشراء ارض، ولا يزال هذا البرنامج يلاقي اقبالا كبيراً في سوق التمويل العقاري في السلطنة. ومن المنتظر اطلاق منتجات جديدة سنعلن عنها في حينها.

#### قسم متخصص في ادارة المخاطر

■ ما هي العناصر الاساسية لاستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه في مصرفكم ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات ادارة المخاطر؟

– لدى مصرفنا قسم متخصص في ادارة المخاطر، ويتمتع باستقلالية تامة في تقييم المخاطر بعزل عن الدوائر التي تقوم بمنح التسهيلات، انما تحت مظلة الادارة العامة من دون مواجهة اي ضغوط، لا سيما ان ادارة المخاطر تشكل احد اهم المقومات الناجحة لأي مؤسسة.

كما يطبق بنك مسقط المعايير الدولية كافة، ومن ضمنها معايير بازل-٢.

والى ذلك، ينص قانون الشركات في عمان وفي بلدان كثيرة على ضرورة وجود قسم التدقيق الداخلي التابع لمجلس الادارة، والمنشق عن الادارة التنفيذية، انما المستقل في عمله، القائم على رفع تقارير فصلية وسنوية متعلقة بالتدقيق الداخلي.

#### نتائج جيدة في الربع الثالث

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والتوحي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

– في الواقع، سجلت نتائج اعمالنا حتى الربع الثالث من هذا العام ربحية جيدة، تتمثل بمبلغ صاف قدره ٤٤,٥١ مليون ريال عماني وبنسبة نمو ٣١٪ مقارنة بالفترة ذاتها من العام ٢٠٠٥.

وبالنسبة لتطلعنا لسنة ٢٠٠٧ فهي تجاري سياسة الانفتاح السياحي المعتمد في السلطنة، الى جانب تمويل المشاريع الصناعية، وتقديم الاستشارة المالية لحكومة السلطنة.

كما سنركز على ادخال خدمات ومنتجات جديدة للأفراد لا سيما في مجال المشاريع السياحية من خلال الدائرة المتخصصة في المصرف، اضافة الى استراتيجية التوسع في المنطقة والتي سبق وتحدثت عنها، لاننا نحاول ان نكون سنة ٢٠١٠ موجودين في كل دول مجلس التعاون الخليجي، على ان نتوسع الى البلدان الاخرى في المستقبل.



■ الالاف في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

– في الحقيقة، قطعت سلطنة عمان اشواط كبيرة في عملية اندماج المصارف، والمثال على ذلك بنك مسقط الذي اصبح اليوم رائداً والاكبر في السلطنة، وذلك بفضل اندماجاته التي بدأت منذ العام ١٩٩٤، والمدعومة مادياً ومعنوياً لفترة محددة من الجهات الحكومية الممثلة في البنك المركزي العماني، والحمد لله نجحت التجربة، واصبح مصرفنا الاكبر في السلطنة، لكنه لا يزال من البنوك الصغيرة في المنطقة.

يضيف: «نطمح في ان نكون في مصاف البنوك الخليجية الكبيرة، ونعمل على ان نصبح في العام ٢٠١٠ مصرفاً اقليمياً. من هنا بدأنا بالتوسع في منطقة الخليج، وأسسنا في البحرين مصرفاً تحت اسم «بنك مسقط الدولي».

وفي شهر كانون الاول (ديسمبر) المقبل سنفتتح فرعاً جديداً في مدينة الرياض عاصمة المملكة العربية السعودية، يضاف الى مكتب تمثيلي في دبي، واستراتيجيتنا الآن تهدف الى التوجه نحو كل دول الخليج.

لقد ساهمت الاندماجات في ايصال مصرفنا الى هذا المستوى، من هنا اشجع وجود الكيانات العالمية على مستوى المنطقة، ولا بد من الاندماجات القوية القادرة على ان تنصدي لأي هزة اقتصادية قد تحدث، وتطور خدماتها بما يمكنها من خوض المنافسة العالمية.

#### خوض المنافسة العالمية

■ رغم تكاثر عدد المصارف، تظهر ميزانياتها الفصلية والسنوية تحقيقها ارباحاً قياسية، فإلام تعزرون ذلك؟

– يعود ذلك الى كون الاقتصاد العالمي يشهد بعض الانتعاش، كما ان الوضع الاقتصادي في منطقة الخليج العربي جيد عموماً لانه قائم على الإيرادات النفطية وارتفاع النفط اليوم جيدة، ومعظم الحكومات تستثمر هذه الإيرادات في البنى التحتية وفي تشجيع الاستثمار ما يؤدي الى ايجاد فرص مهمة للمستثمرين، وبما ان المصارف هي محور ادارة الاستثمارات وتحريك عجلة الاقتصاد، فمن الطبيعي ان تعود المنفعة عليها، وتحقق ربحية جيدة، هذا الى جانب السيولة المتوافرة في المنطقة، وسعر الفائدة المتدني نسبياً.

#### تعزير القنوات الالكترونية

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي اهم تحركاتكم على صعيد تقديم الاعمال المصرفية بالركائز الالكترونية (E-BANKING)؟

– في اطار منح عملائه مزيداً من الراحة والسهولة في معاملاتهم المصرفية، واصل بنك مسقط تعزير قنواته الالكترونية، ما جعله يفوز للمرة الثالثة على التوالي بجائزة افضل بنك لخدمات الانترنت في سلطنة عمان للعام ٢٠٠٦ من قبل المجلة المالية (GLOBAL FINANCE).

ويتميز مصرفنا اليوم بخدمات الـ "INTERNET BANKING" واجهزة الصراف الآلي والاداء السهل، الخ، كما انه يعمل على تحديث الاجهزة وبرامج المعلوماتية وشبكة الاتصالات لديه لمواكبة آخر ما توصلت اليه التكنولوجيا في الصناعة



## احمد علي الشنفرى - بنك ظفار DHOFAR BANK :-

### إنشاء مصرف عربي مركزي يدير التجارة البينية العربية

عربي مركزي يتولى ادارة التجارة البينية بين الدول العربية .  
وفي ما خص «بنك ظفار» وصف السيد الشنفرى التقنيات المعتمدة  
فيه بالمطورة والمواكبة للصناعة المصرفية الحديثة .

«الدمج واجب بين المصارف العربية» هذا ما أكده مدير عام بنك  
ظفار "DHOFAR BANK" السيد احمد الشنفرى مبرراً ذلك بوجود عدد  
كبير من المصارف الصغيرة، مشدداً على ضرورة إنشاء مصرف

#### الاندماج واجب

■ اللافت في معظم البلدان العربية ظهور  
كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو  
المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم  
الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة  
اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا  
الامر؟

الدمج خطوة واجبة بين المصارف العربية  
داخل البلد نفسه او بين مصارف تعود جنسيتها  
الى أكثر من بلد، وما يشجع أيضاً على الدمج  
وجود عدد كبير من المصارف الصغيرة،  
بالمقابل لا يوجد مصرف عربي على مستوى  
عالمي ويعود الأمر الى ضعف التجارة البينية  
بين الدول العربية. كما أننا ننتظر الى بنك عربي  
مركزي يدير هذه التجارة.

يضيف السيد الشنفرى: على التكنوقراطيين  
الذين يعملون على دمج المصارف العربية خلق  
مؤسسة مصرفية قيادية عربية تدير التجارة  
البينية نظراً لأهميتها الكبيرة بين الدول العربية.  
من الواضح أننا في حاجة الى هكذا مؤسسة  
إضافة الى حاجتنا الى عملة عربية تشكل  
مرجعية كاليورو مثلاً، وميزان مدفوعات موحد  
بين الدول العربية.

علينا ان نخلق تكتلات اقتصادية كبيرة،  
فخلال الـ ٥٠ سنة الفائتة انشغلنا بالقضايا  
السياسية وأهملنا الاقتصادية.

ولكن حالياً، مع الطفرة النفطية المتصاعدة،  
أعتقد ان مصارف كبيرة سوف تظهر لكن التمويل  
سيتركز على المشاريع العمرانية وليس على  
صناعات عملاقة.

هناك مجال كبير للتكنوقراطيين العرب للعمل  
على خلق التجارة البينية. أذكر منهم «المناعي»  
(التمويل العربية) الذي يعمل بكل جهد في هذا  
الاتجاه. خلاصة القول ان العرب يجمعهم  
التاريخ واللغة والأهداف لكن الثقة مفقودة في  
تعاملهم مع بعضهم البعض.

#### التنمية الشاملة مفقودة

■ رغم تكاثر عدد المصارف، تظهر ميزانياتها  
الفصلية والسنوية تحقيقها ارباحاً قياسية، فإلام تعزون  
ذلك؟

— أرى ان سعر البترول جيد، والخدمات في



قطاع البناء والعمران مميزة وقيادية، وان منطقة  
الخليج تشهد نمواً كبيراً.

مدخلات الإنتاج من معدات البناء والإسمنت  
والحديد هائلة وقد أدى هذا الوضع الى نشوء  
مصانع جديدة، لكن هذا الفائض في السيولة  
موجه الى المشاريع العمرانية فحسب دون بقية  
القطاعات الاقتصادية المنتجة، مما يسقط  
نظرية التنمية الشاملة.

أضف الى ذلك ان الدخل العربي هامشي  
مقارنة بالمستوى العالمي، إضافة الى تدني  
الدخل الفردي وضعف التدريب والإنتاج،  
وباستثناء الدول الخليجية، نجد ان الدخل  
العربي متدن جداً.

#### أنظمة وتقنيات متطورة

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما  
هي اهم تحركاتكم على صعيد تقديم الاعمال المصرفية  
بالركائز الالكترونية (E-BANKING)؟

— نستخدم كل التقنيات التكنولوجية الحديثة  
ونواكب التطور في هذا المجال في شكل  
متواصل.

النظام المعتمد في بنك ظفار من أحدث الأنظمة  
غير ان خطأً وضعت على سكة التنفيذ تقضي  
باستخدام أفضل التقنيات وأحدثها ومنها  
التشغيل الالكتروني. والبنوك عموماً في عمان  
برغم حجمها الصغير المتناسب مع السوق  
تستخدم تقنيات حديثة.

■ نلاحظ ان المصارف العمانية لا تحاول الانطلاق  
الى خارج السلطنة، لماذا برأيكم هذا الانعزال؟

— هناك تجارب عديدة للمصارف العمانية في  
الخروج الى الدول المجاورة كالبنك الوطني  
الذي له حضور في مصر وبنك عمان في الهند  
وباكستان، وحالياً بنك مسقط متواجد في  
البحرين والسعودية، لكن للأسف التجربة لم  
تكن ممتازة فليس من السهل افتتاح فروع في  
الخارج تتجاوب وأحكام القوانين والشروط  
المفروضة.

نحن كبنك ظفار قدمنا طلباً لنيل ترخيص عمل  
في بلد خليجي ولم نتلق أي جواب لغاية الآن.  
نتمنى ان يتحسن التعاون العربي - العربي من  
حيث الثقة والشفافية.

#### تأمينات محدودة عبر المصرف

■ هل دخلتم مجال الـ BANCASSURANCE؟

— من المعروف ان مجموعة قابضة تملك  
شركة ظفار للتأمين و ٣٠٪ من البنك. هناك  
تعاون متواضع بين شركة التأمين والبنك لأن  
صناعة التأمين معقدة. نحن نؤمن على كل  
القروض الشخصية، ولكن لانؤمن على  
السيارات والمنازل.

■ ما هي أبرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية  
التي ادخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟

— لقطنا أطلقنا القروض الإسكانية مع تسهيلات  
كبيرة، الى جانب منتجات أخرى تقليدية  
كحسابات الادخار ومن بينها برنامج ادخاري  
للأطفال وغيرها.

لم نلمس في عمان خروجاً عن الخدمات  
التقليدية وذلك لمحدودية السوق.

#### ٢٠٪ نمواً

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام  
٢٠٠٦، وما هي تطعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

— أتوقع ان تكون نتائجننا لعام ٢٠٠٦ ممتازة  
وان تأتي مشابهة لنتائج السنة الماضية إذ  
حققنا العام الماضي نمواً بنسبة ٢٠٪.

انتهينا أخيراً من إعادة تنظيم البنك وكان اسم  
البنك قد خضع لتعديل في ٢٠٠٦ لوجود  
مساهمة فرنسية في البنك بنسبة ٦٪ وقد ارتأى  
المعنيون ان نختصر الاسم وقد احتفظنا بالاسم  
القصير حتى بعد خروج المساهمين المذكورين.  
أخيراً نتمنى ان نرى العالم العربي أفضل مما  
هو عليه.

## تقي بن علي سلطان - البنك الوطني العماني NBO - : -

### اداء مصرفنا المميز جعله يحصل على جائزة افضل بنك في السلطنة



ولا يمكنني الإفصاح عن المزيد.

■ ما هي العناصر الأساسية لاستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه في مصرفكم ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات ادارة المخاطر؟

- يعمل «البنك الوطني العماني» على تطوير خدماته المصرفية كماً ونوعاً، ليس فقط في السلطنة، بل وأيضاً في فرع الإمارات وتحديداً في أبو ظبي. وبالنسبة الى سياسة إدارة المخاطر، فقد أنشأنا خلال هذا العام، قسماً خاصاً متخصصاً، وهو ينقسم الى إدارات فرعية عدة تشمل إدارة مخاطر كل الأعمال المصرفية (مالية، تسويقية، متعلقة بالعمليات أو بالموظفين..)، ويتولى إدارة هذا القسم مدير عام، ما يؤكد مدى اهتمام المصرف بإدارة المخاطر. الى ذلك، فالبنك الوطني العماني هو المصرف الوحيد في عمان الذي طرح مشروع «إعرف عميلك»، وميزاته تحصيل معلومات ضرورية عن كل عميل (إيراداته، نفقاته) في البنك، ما يساعد في تقدير المخاطر، ومن جهة ثانية على توسيع الخدمات الفردية وزيادتها، وبالتالي تطوير المنتجات بحسب حاجات العملاء.

#### شراكة استراتيجية مع التجاري القطري

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي النوعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

- أما بالنسبة الى تطلعات مصرفنا لعام ٢٠٠٧، فهي تتركز على توسيع أنشطتنا التمويلية لمشاريع البنية التحتية والسياحية والصناعية في ظل الطفرة الاقتصادية الشاملة في السلطنة وبقية دول المنطقة. كما اننا نتطلع الى الاستفادة بشكل اكبر من شراكتنا الاستراتيجية مع البنك التجاري القطري وخاصة في مجال تمويل المشاريع الاستثمارية الضخمة وتبادل الخبرات في مجال التدريب والعمليات.

كما ان عام ٢٠٠٧ سيشهد اطلاق كثير من المبادرات في مجال تطوير وتنمية قدرات ومهارات الموظفين وتقييم الاداء الموضوعي.

«حقق البنك الوطني العماني خلال العام ٢٠٠٦ إنجازاً كبيراً، إذ اختارته مجلة BANKER، أفضل بنك في سلطنة عمان لعام ٢٠٠٦»، هذا ما أعلنه مدير عام البنك السيد تقي بن علي سلطان خلال المقابلة التي أجرتها معه مجلة «البيان» في مقر البنك.

وشدد بن علي سلطان على ضرورة خلق كيانات مصرفية ضخمة قادرة على تمويل المشاريع الكبيرة التي تنشأ في المنطقة العربية.

كما تحدث عن مواكبة البنك للركائز الالكترونية المتطورة في الصناعة المصرفية، وعن أبرز المنتجات والخدمات التي يقدمها المصرف لعملائه، مشيراً الى ان نتائج العام ٢٠٠٦ مميزة لجهة الأرباح المحققة.

#### ضرورة قيام كيانات مصرفية عملاقة

■ اللافت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

- لاشك في أن انفتاح المناخ الاقتصادي الحر في ظل العولمة، سمح بظهور مؤسسات وكيانات مصرفية جديدة. ومما لاشك فيه ان المنطقة العربية تحتاج الى كيانات كبيرة لمنافسة ومجاراة المؤسسات المصرفية العالمية، خصوصاً وأن غالبية مشاريع البنى التحتية التي تقام في منطقة الخليج والمنطقة العربية، تمويلها مؤسسات عالمية غير عربية. من هنا، لا بد من إنشاء كيانات مصرفية عربية كبيرة قادرة على تمويل المشاريع الكبيرة.

■ رغم تكاثر عدد المصارف، تظهر ميزانياتها الفصلية والسنوية تحقيقها ارباحاً قياسية، فالإم تعززون ذلك؟

- لا ريب في أن الطفرة الاقتصادية التي تشهدها المنطقة العربية، وخصوصاً دول مجلس التعاون الخليجي، هي أحد أبرز أسباب النتائج الإيجابية لميزانيات المصارف فيها، لا سيما وأن ارتفاع أسعار النفط يمكن الدول العربية من القيام بمشاريع بنى تحتية كبيرة، ومشاريع صناعية ضخمة، ما يؤدي الى خلق فرص استثمارية وتمويلية كبيرة في المنطقة، وما يمكن المصارف، بالرغم من تكاثر عددها، من المضي قدماً في تحسين ميزانياتها، وتحقيق أرباح أكبر. وإلى ذلك، هناك مصارف عربية تتجه نحو دول خارج المنطقة العربية، بهدف تسنيد عملياتها المصرفية وزيادتها لتحقيق أرباح أكثر.

#### خدمات مصرفية تكنولوجية عالية الأداء

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي اهم تحركاتكم على صعيد تقديم الاعمال المصرفية بالركائز الالكترونية (E-BANKING)؟

- يعمل البنك الوطني العماني على مواكبة أحدث التطورات التكنولوجية بما يتناسب وتطوير أعماله، بمعنى أننا لا ننظر الى التكنولوجيا كضرورة بذاتها، بل نربطها بمدى استفادتنا منها في تحسين عملياتنا وخدماتنا المصرفية، وتوصيلها الى العملاء بأسرع وقت وبأكبر فعالية.

وفي هذا المجال، كنا أول مصرف في السلطنة

## الابتكار والتطوير من العناصر الأولية لدى مصرفنا

يعتمد الخدمة المصرفية عبر الإنترنت (E-BANKING)، والتي أضفنا إليها تطورات عدة خلال هذه السنة. كما يتمتع مصرفنا بجميع الوسائل التكنولوجية مثل الصراف الآلي، وخدمة تقديم العمليات المصرفية عبر الهاتف الجوال (SMS BANKING)، وخدمات أخرى عبر الهاتف (CALL CENTER)، وغيرها من الخدمات التي نعمل على تطويرها باستمرار.

■ ما هي أبرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي ادخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟

- خلال هذا العام، طرح البنك الوطني العماني منتجات مصرفية عدة، أبرزها قرض المنزل المرتبط بالإسكان، وهو منتج جديد تماماً، وقد لاقي إقبالاً كبيراً. كذلك طرحنا بالتعاون مع "MASTERCARD"، ١٥ بطاقة لحضور كأس العالم في كرة القدم، وقد حققنا نجاحاً كبيراً في ذلك. إضافة الى بطاقة ائتمان جديدة هي «بطاقة الأيميل»، بالشراكة مع مؤسسة الطيران العماني، وميزة هذه البطاقة أنها تقدم حوافز للمسافرين الذين يستخدمونها.

#### خدمة التأمين عبر المصرف قريباً

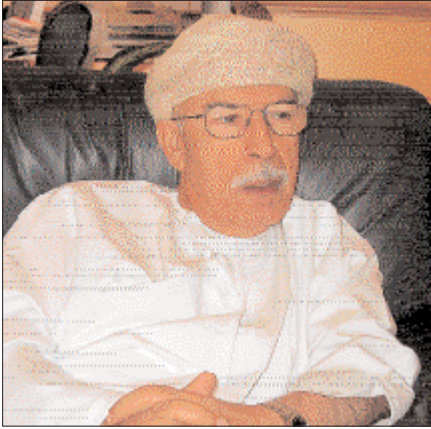
■ هل لديكم أي طروحات تتعلق بالتأمين عبر المصارف (BANCASSURANCE)؟ وهل عقدتم أي اتفاق مع شركة تأمين معينة في هذا الخصوص؟

- التأمين عبر المصارف هو من المنتجات الأكدية التي سنطرحها في المستقبل، وفي الواقع بدأ مصرفنا في التخطيط لذلك، لا سيما لجهة كيفية طرح هذه الخدمة، لأننا عندما نخطط لإطلاق منتج معين فإننا نضع نصب أعيننا ان يكون مميزاً، وليس تقليدياً لأن الابتكار وإضافة المميزات، وتطوير الخدمات هو من العناصر الأولية لدى مصرفنا الذي أنشأ قسماً خاصاً للخوض في مجال التأمين عبر شبائيك مصرفنا، لكن هذه الخدمة في طور الاعداد



## عبد القادر عسقلان - البنك العماني العربي - OMAN ARAB BANK : مصارف

### نواكب أحدث التقنيات تحسناً للخدمات بعض المساهمين يتحفظون عن عمليات الدمج خشية انخفاض ارباحهم



١٥ في المئة نمواً

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٧؟  
- حققنا زيادة في النمو بنسبة ١٥٪ لسنة ٢٠٠٦. ودخلنا في سوق الاستثمار غير الثابت وبتقيد بكل المعايير الدولية ونخضع لتدقيق البنك المركزي. العمل المصرفي يتطور في السلطنة، ونتوقع ان يزدهر قطاعا التجارة والصناعة مما يخلق مشاريع عديدة تستطيع البنوك ان تدخل في تمويلها وبالتالي يزدهر عملها.

■ يملك البنك العربي حصة كبيرة في مصرفكم ولكنه يمتاز بهدوئه في العمل، هل تتبعون الاستراتيجية نفسها في السوق؟

- يملك البنك العربي ٩٪ من أسهم مصرفنا، لكن هذا الأخير أصبح ينافس في السوق أكثر ويعمل بقوة أكبر. ثمة اختلاف في سياستنا عن البنك العربي ويمكن وصفها بالطموحة.  
ونذكر ان نسبة ٥١٪ المتبقية تملكها الشركة العمانية العربية للتنمية والاستثمار.

#### تطوير التأمين عبر المصارف

■ هل دخلتم في مجال التأمين عبر البنك BANCASSURANCE؟

- لقد بدأنا بالعمل مع شركة American Life في مجال التأمين على الحياة، وسنطور العمل معها ليشمل التأمين على السيارات وأخطار الشحن وغيرها.

أريد ان أضيف ان العمل المصرفي في السلطنة مراقب ومنظم وخاضع للأظمة والقوانين المرعية الإجراء وأتوقع ان تكون نتائج المصارف في الأعوام المقبلة إيجابية.

اعتبر مدير عام «البنك العماني العربي» السيد عبد القادر عسقلان الدمج بادرة جيدة وصحية للقطاع المصرفي، مؤكداً ان عملية الدمج التي أجريت مع العماني الاوروبي اعطت القوة للعماني العربي. وتحدث عن مواكبة البنك لأحدث التقنيات المصرفية على غير صعيد تحسناً للخدمات التي يوفرها لعملائه، ملقياً الضوء على النتائج المحققة في العام ٢٠٠٦. وكشف عسقلان ان البنك بدأ العمل مع شركة اميركان لايف في مجال التأمين على الحياة

### بدأ مصرفنا العمل مع شركة اميركان لايف في مجال التأمين على الحياة

الناس دفع مستحقاتهم الى الحكومة مباشرة عبر الـ E-GOVERNEMENT - وهذه الخدمة توفر جهداً وأماناً أكثر من دفع الأموال النقدية.

■ ما هي ابرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي ادخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟

- لقد طورنا أجهزة الآلي الـ ATM فأصبح بالإمكان دفع الفواتير المتنوعة إضافة الى شحن البطاقات الذكية مما خفف الضغط على المصرف وسهل أعمال الزبائن.

وقريباً ندخل الـ E-BANKING التي تسمح للفرد بالكشف على حسابه المصرفي أو تحويل الأموال من خلال الإنترنت. وسنقدم خلال فترة وجيزة خدمة تسمح للعميل أن يقوم بعمليات مصرفية محدودة عبر هاتفه الخليوي.

#### استراتيجية مبنية على أسس السوق

■ ما هي العناصر الأساسية لاستراتيجية مصرفكم وما هي محاور التطوير الذي تجرونه في مصرفكم ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات ادارة المخاطر؟

- ظروف ومتطلبات العمل المصرفي تفرض الاستراتيجية المطلوبة، وهذه الإستراتيجية تبنى على أسس السوق والاتجاهات الحديثة والتكنولوجيا. ولا ننس الأهداف الموضوعة لزيادة الحصص في السوق وتقديم خدمات متطورة ومنافسة.

وفي ما خص إدارة المخاطر، فقد أنشأنا دائرة الاستثمار التي تدير المحافظ وتتعامل في الأسهم والسوق المالي بالإضافة الى الأعمال التجارية. ويأتي مصرفنا في مقدم البنوك ويتميز بحفظته النظيفة. وبلغ العائد على رأس المال ٢٨٪ وبالإمكان ان يصل الى ٣٥٪ وهذا عائد يوزع على المساهمين.

#### الاندماج بادرة جيدة

■ اللافت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

- لا شك بأن دمج المصارف الصغيرة مع بعضها البعض كي تشكل مؤسسات كبيرة بادرة جيدة وصحية للقطاع المصرفي كي تستطيع مواكبة الانظمة والمعايير العالمية، وبالتالي المنافسة القوية في ظل انفتاح الأسواق العالمية. فعندما تقوى البنوك من حيث رأسمالها تصبح قادرة على منافسة البنوك الأجنبية. وبالنسبة الى سلطنة عمان، فقد شهدنا أكثر من خمس عمليات دمج.

يضيف السيد عسقلان: هناك عقبات عدة تقف أمام الدمج، ومنها ان بعض المساهمين يتحفظون عن انخفاض حصصهم جراء عملية الدمج. ويعتبر بنك مسقط حالياً من أقوى البنوك وهو نتيجة دمج ٤ بنوك. لكن ومع ذلك يجدر الانتباه الى عدم استئثار مصرفنا قوتي نتيجة عملية الدمج التي أجريت مع البنك العماني الأوروبي في التسعينات.

■ رغم تكاثر عدد المصارف، تظهر ميزانياتها الفصلية والسنوية تحقيقها ارباحاً قياسية، فالإم تعزون ذلك؟

- إذا قمنا بتحليل ميزانيات البنوك في عمان، نجد ان حوالي ٤ أو ٥ بنوك من أصل ١٤ بنكاً تسيطر على السوق بنسبة ٧٥٪ وتحقق أرباحاً تتجاوز الـ ٢٠ مليون ريال. بقية البنوك تتمتع بحصة قليلة وبالتالي نتائجها متواضعة.

#### نواكب التكنولوجيا

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي اهم تحركاتكم على صعيد تقديم الاعمال المصرفية بالركائز الالكترونية (E-BANKING)؟

- نحن من أكثر البنوك استخداماً للتكنولوجيا. علينا ان نجاري العصر ونقدم خدمات متطورة كي لا نصبح منعزلين عن العالم. فالزبائن لا يقصدون المصرف بقدر ما يصرفون أعمالهم عبر الإنترنت. نحن أول من قدم خدمة البطاقة الذكية التي تخول

## أعلى درجات التصنيف لبنك الإسكان للتجارة والتمويل من BBB+ الى A-

### د. ميشال مارتو - رئيس مجلس الإدارة لـ «البيان الاقتصادية»:

### التوسع الخارجي أكسب البنك هوية إقليمية متميزة

عندما يذكر اسم الدكتور ميشال مارتو، لا يعود من الضرورة

التعريف عنه، فهو بعد العديد من المناصب التي شغلها بنجاح كبير تم

اختياره ليرأس مجلس إدارة أحد أبرز المصارف الاردنية بنك الإسكان

للتجارة والتمويل (الاردن)، حيث أثبت مرة أخرى وفي فترة وجيزة انه

الأقدر على تولي دفة مؤسسة كبيرة ونقلها الى مركز الريادة، وبالتالي

الى تحقيق نتائج قياسية متميزة سيرى القارئ أرقامها في متن الحديث

المشوق الذي خص به «البيان الاقتصادية».

بدأ الحديث عن قدرات البنك التنافسية فقال الدكتور مارتو:



والفروع الخارجية للبنك في فلسطين والبحرين ومكاتب التمثيل في ليبيا والإمارات العربية المتحدة والعراق.

#### هوية إقليمية مميزة

يضيف د. مارتو: لقد اكتسب البنك هوية إقليمية متميزة في السنوات الأخيرة، فبالنسبة لأداء وحدتنا المصرفية في البلاد العربية، لا بد من التوضيح بأن للبنك خمسة فروع في فلسطين، وقد تمت الموافقة على افتتاح أربعة فروع أخرى، كذلك وفرعاً واحداً في مملكة البحرين، ومكتب تمثيل في كل من دبي وليبيا والعراق، هذا بالإضافة إلى البنوك التابعة، وهي بنك الإسكان للتجارة والتمويل / الجزائر، والمصرف الدولي للتجارة والتمويل / سوريا، وبشكل عام فإن الأداء الحالي لفروع البنك الخارجية ومكاتب التمثيل وكذلك البنوك التابعة يعتبر جيداً ويثبت بالخير، حيث أظهرت هذه المكاتب والفروع تحسناً في نتائجها عن الفترة المماثلة من العام الماضي.

وبالنسبة لفروع البنك في فلسطين، فإن أرباحها أصبحت جيدة، كذلك فرع البحرين الذي جاءت نتائج أعماله أفضل بكثير عما كانت عليه في العام الماضي، وبالنسبة للبنوك التابعة فقد حقق المصرف الدولي للتجارة والتمويل / سوريا نتائج أعمال جيدة، إذ بدأ بتحقيق أرباح تشغيلية على الرغم من قصر الفترة الزمنية التي مرت على تشغيله، وكذلك الأمر بالنسبة للبنك في الجزائر. ويطبق المصرف في سوريا خطة فرع مدروسة شملت كلاً من حلب وطرطوس، إضافة إلى الفرع الرئيسي في شارع الباكستان في وسط العاصمة السورية دمشق، علماً بأن المصرف يعمل حالياً من خلال فرع الحجاز وفرع آخر في فندق المريديان، وفي العراق حقق مكتب تمثيل البنك في بغداد أرباحاً جيدة نسبياً قياساً بفترة التشغيل،

نوعية موجودات البنك التي وصل مجموعها في ٣٠/٩/٢٠٠٦ إلى ٤ مليارات دينار، وبنسبة نمو بلغت ٢٢٪، وزيادة محفظة التسهيلات الائتمانية لتصل إلى ١٥٥١ مليون دينار، وبنسبة نمو بلغت ٢٣٪، إضافة إلى زيادة أرصدة ودائع العملاء التي بلغت ٢٧١٢ مليون دينار، وبنسبة نمو بلغت ١٤٪. وبيّن الدكتور مارتو أن نشاطات البنك كافة والمؤشرات المالية شهدت نمواً واضحاً خلال التسعة أشهر الأولى من العام ٢٠٠٦، وأن جميع أرباح البنك المعلنة جاءت نتيجة تصاعد النشاط التشغيلي للبنك محلياً وإقليمياً، حيث تعكس هذه النتائج أداء استثنائياً للبنك على مستوى كافة القطاعات بفعل تنوع مصادر الإيرادات وتوسع النشاطات وتوزيع المخاطر.

#### الرأس مال إلى ٢٥٢ مليون دينار

وضمن هذا الإطار أيضاً، لا بد من الإشارة إلى أن البنك قام خلال العام الحالي برفع رأسماله من ١٠٠ مليون دينار إلى ٢٥٢ مليوناً، وبين رئيس مجلس إدارة بنك الإسكان للتجارة والتمويل أن الزيادة على رأس المال تأتي انسجاماً مع التطور الكبير والتحسّن المستمر في حجم ونوعية عمليات البنك، والتوسع في أنشطته وخدماته وتنوع منتجاته وتكاملها، بما يلبي حاجات مختلف شرائح العملاء ومختلف قطاعات الاقتصاد الوطني.

كما تأتي الزيادة لمواكبة التطورات الاقتصادية الكبيرة التي يشهدها الأردن والمنطقة، بما يعكس الثقة بأساسيات الاقتصاد الأردني، ومناخ الاستثمار، والمساهمة في دعم النمو المستدام في الأردن، وما يرافق ذلك من تأسيس شركات كبرى تحتاج إلى عمليات تمويل كبيرة. إضافة إلى أن هذه الزيادة تلي متطلبات التوسع الخارجي للبنوك التابعة في الجزائر وسوريا

استند البنك في تأكيد قدراته التنافسية وتعزيز موقعه في السوق المصرفية المحلية والإقليمية إلى أربعة محاور رئيسية هي: قدراته المالية العالية، موارده البشرية الكفوءة، تقنيات عمله المبتكرة، وعلاقاته القوية والمتميزة مع العملاء.

وقد حرصت إدارة البنك على الاستمرار في نهج وتطوير وتمكين مكانة البنك محلياً وإقليمياً، والاستمرار في تحسين مستويات الربحية، حيث تجدر الإشارة إلى أن بنك الإسكان للتجارة والتمويل قد حقق أرباحاً قبل الضريبة بلغت ١٠٠,٦ مليون دينار أردني خلال التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠٠٦ بنسبة نمو مقدارها ٢١٪ عن الفترة المماثلة من العام السابق.

فقد تمكن بنك الإسكان خلال هذا العام من تأكيد مكانته كمؤسسة مالية قوية، إذ حقق نتائج قياسية ومتميزة فاقت التوقعات والتقدير المرسومة في الخطة الاستراتيجية على مستويات أنشطة العمل كافة، حيث عزز البنك موقعه على خارطة الجهاز المصرفي الأردني، وذلك من خلال زيادة حصته السوقية في مختلف الأنشطة، وتعزيز وتنوع مصادر إيراداته، وذلك في إطار إدارة متوازنة بين عوائد الاستثمار ومخاطره.

وأكد الدكتور مارتو أن هذه النتائج تحققت بفعل نمو النشاط التشغيلي للبنك في قطاعاته كافة محلياً وإقليمياً، نتيجة تزايد ثقة العملاء والتزام البنك بتوفير الخدمات والمنتجات المصرفية كافة لهم بمستويات عالية من الجودة.

#### الموجودات ٤ مليارات دينار

وأضاف الدكتور مارتو أن هذه النتائج المتميزة تنسجم واستراتيجية عمل البنك في تحقيق نمو مستمر في الأرباح مع المحافظة على استمرار تحسين

ونحن حريصون على بناء أواصر التعاون مع السوق العراقية وفق مفهوم المصرف الشامل.

#### العنصر البشري الأهم

ويستطرد الدكتور مارتو: وإيماناً من إدارة البنك بأهمية العنصر البشري باعتباره الاستثمار الأهم الذي يستحق العناية والاهتمام والتطوير، فقد حرصت إدارة البنك على توفير السبل والوسائل التي تساهم في توفير ظروف عمل محفزة لموظفي البنك وتزويدهم بالمهارات والخبرات اللازمة من خلال التدريب العملي والنظري بشكل متميز.

#### خدمات ومنتجات متنوعة

ويتابع: ومن الجدير ذكره أن بنك الإسكان للتجارة والتمويل يكرس في المرحلة المقبلة توجهه الاستراتيجي نحو التوسع وتنمية أعماله محلياً وخارجياً، بالإضافة إلى توسيع قاعدة عملائه لتعزيز مصادر إيراداته وأرباحه، وذلك من خلال إطلاق وتطوير العديد من الخدمات والمنتجات المالية والمصرفية المتنوعة في مجالي الأفراد Retail والشركات Corporate وبما يلبي حاجات ورغبات كافة شرائح العملاء.

#### مركز ريادي على صعيد التكنولوجيا

وعلى صعيد التكنولوجيا المصرفية يقول د. مارتو: لدى البنك العديد من المبادرات الهادفة إلى تعزيز مركزه الريادي في القطاع المصرفي في مجال التكنولوجيا المصرفية، ومن ضمن المشاريع

الحالية مشروع الاتصالات الهاتفية عبر الشبكة الداخلية للبنك IP Telephony، إضافة إلى قيام البنك بتطبيق المرحلة الثانية من نظام مستودع البيانات Data Warehouse Phase II، والذي يساهم في تفهّم البنك لحاجات عملائه من خلال دراسة Customer Behavior، انطلاقاً من حرص إدارة بنك الإسكان على مواكبة كل ما هو جديد في الخدمات المصرفية والتقنيات المصرفية الإلكترونية الحديثة، حيث أن رؤية واستراتيجية البنك تركز على تقديم أفضل الخدمات لعملائه دون التوقف وعلى مدار الساعة.

#### خطة التفوق في الأداء

ويضيف: ويسعى البنك في خطته الاستراتيجية إلى تنمية حصته السوقية في غالبية القطاعات، وتعزيز مختلف المؤشرات والنسب المالية لتدعيم مركزه التنافسي القوي في السوق المحلي، وانطلاقاً من ذلك، يطبق بنك الإسكان للتجارة والتمويل خطة تهدف إلى «التفوق في الأداء النوعي والكمي»، وذلك من خلال تلبية حاجات ومُتطلبات العملاء المُتجددة في قطاعي الأفراد والشركات، وتعزيز السمعة المالية العالية للبنك كقوة مصرفية رئيسية في السوق المحلي، وتنمية الإيرادات التشغيلية من خلال تنوع مصادر إيراداته، وتعزيز مركز البنك «كبنك تكنولوجي رائد» سباق في طرح الخدمات المصرفية الإلكترونية، ومواصلة السعي نحو التوسع الإقليمي في الأسواق الواعدة. وفي ضوء هذه



مقر بنك الإسكان للتجارة والتمويل

التطلعات الطموحة فإنه يُتوقع أن يكون أداء البنك أكثر تميزاً وأن يُحقق أرباحاً ومُعدلات عائد تفوق المُتحققة خلال عام ٢٠٠٥، إلى جانب استمرار تحسين نوعية الموجودات والمُحافظة على مُستوى مُريح من السيولة.

#### أعلى درجات التصنيف

وينتهي بكل اعتزاز: ومما يجدر ذكره أن مؤسسة التصنيف الائتماني الدولية Capital Intelligence رفعت في تقريرها الذي نشر حديثاً تصنيف البنك في مجال الملاءة المالية وقوة المركز المالي من BBB+ إلى A-، ويعتبر هذا التصنيف أعلى درجات التصنيف الائتماني حسب الملاءة المالية لدى البنوك الأردنية، مما يشير إلى تمتع البنك بأداء ومكانة مالية قوية داخل الجهاز المصرفي.

حينما تعمل أو تريد أن تعمل  
كمقاول أو صناعي أو تاجر  
في دولة الإمارات العربية المتحدة

ستتجد



## شركة الظفرة للتأمين

الشركة

التي توفر لك الضمانات التأمينية

التي تحتاجها

المكتب الرئيسي - أبوظبي

هاتف: ٦٧٢١٤٤٤ (١٢ خط) بناية الشركة - شارع زايد الثاني

فاكس: ٦٧٢٩٨٢٣، ٦٧٧١٨١٣ صندوق بريد: ٣١٩ - أبوظبي

Web site: www.aldhafrainsurance.com

E-Mail: aldhafra@emirates.net.ae

الشركة لديها فروع في كل من دبي، العين، الشارقة، بدع زايد



## د. جواد حديد - البنك التجاري الأردني (JCB) :-

### الدورات الاقتصادية النشيطة يمكن ان تتبعها دورات تصحيح تراجعية



قراء «البيان الاقتصادية» يعرفون جيداً الخبير

الاقتصادي والمالي الدكتور جواد حديد، ولذلك

نكتفي بالإشارة إلى مضمون حديثه الذي يجمع

بين العلم والمعرفة والخبرة.

وهنا نص الاسئلة والأجوبة التي تبادلناها مع

الدكتور جواد حديد الرئيس التنفيذي للبنك

التجاري الاردني (JCB):

#### التوسع الأسهل والأقل كلفة

■ اللاتف في معظم البلدان ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل أحاديثهم ومحاضراتهم إلى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الأمر؟

– ان ما تشهده المنطقة العربية عموماً باستثناء البعض القليل منها هو التشدد في منح التراخيص لدخول بنوك جديدة، ولكن ما هو حاصل الآن هو توسع المصارف العربية خارج نطاق حدودها وبتجاه مناطق أخرى داخل الوطن العربي وهذا بنظري أمر صحي ويبني عليه الكثير لتعزيز التبادلات التجارية والاستثمارية المالية البنائية، أضف إلى ذلك استفادة هذه البنوك من التنوع الاقتصادي العربي مما يساهم في تقليل الأثر السياسي كمخاطر تواجه عمل البنوك وتحد من قدرتها على خلق الأرباح، أما موضوع مخالفة توجهات المصرفيين نحو الاندماج فاعتقد، وكما ذكرت سابقاً في مجلتكم العزيزة، ان هناك مجموعة من الأسباب والمعوقات ما زالت تحول دون ظهور عمليات اندماج ذات معنى في القطاعات المصرفية العربية والتي من أهمها تركيز الملكية العائدة لبعض البنوك، ففي كل دولة عربية تقريباً يلاحظ أن ثلاثة إلى أربعة بنوك تسيطر على ٤٠-٥٠٪ من السوق المصرفي المحلي، كما أن عامل اختلاف البيئات الثقافية المصرفية والمعطيات الاقتصادية بين الدول العربية يقود إلى الاعتقاد بأنه من الأسهل للمصارف والأقل كلفة ومخاطرة، الانتقال للعمل من خلال فروع تابعة لها تكون خارج أوطانها بعيداً عن الشركات الإستراتيجية أو الاندماجات المصرفية التي قد تدخلها في سلسلة من الإجراءات والمعوقات التشريعية والإستراتيجية والمحاسبية والإدارية والفنية وتجعل من الصعب عليها الوصول إلى تفاهات سريعة ومجدية.

#### تكاثر العدد وزيادة الأرباح

■ رغم تكاثر عدد المصارف، تظهر ميزانياتها الفصلية والسنوية تحقيقها أرباحاً قياسية، فالإم تعزون ذلك؟

– من وجهة نظري كمصرفي اعتقد بأنه من حسن طالع البنوك أن التوسع في عدد المصارف، سواء مصارف جديدة أو فروع جديدة داخل حدود أوطانها أو خارجها، ترافق، وعلى خط متواز، مع مجموعة من المتغيرات الاقتصادية الإيجابية والتي شهدتها البلاد العربية وساهمت في تنامي أعمال البنوك وبالتالي قدرتها على خلق الأرباح وامتصاص اثر التوسع داخل القطاع المصرفي العربي.

ولعل من أهم هذه المتغيرات ارتفاع أسعار النفط إلى مستويات غير مسبوقة مما خلق فوائض مالية لا بد أن تتعامل معها بنوك المنطقة العربية إلى درجة تفوق ما كانت عليه الحال في طفرات ارتفاع أسعار النفط السابقة. وساعدت على هذا الأمر القيود التي أصبحت تفرض على حركة رؤوس الأموال في أميركا وأوروبا بعد تفجيرات أيلول، لاسيما العربية منها، ما ساهم أيضاً في عودة جزء من المدخرات العربية إلى موطنها الأم، كما زاد حجم الاستثمارات المالية الخارجية الواردة إلى الأسواق العربية، سواء كاستثمارات مباشرة أو من خلال الأسواق الثانوية، كما أوجدت فوائض الأموال فرصاً جديدة للاستثمار من خلال توجه الحكومات، إلى خصخصة شركات القطاع العام ودخول شركاء استراتيجيين. كل هذه المتغيرات الإيجابية خلقت مزيداً من الأنشطة المصرفية أمام البنوك وساعدت على زيادة ربحية البنوك، مع ضرورة التنبيه إلى أن الدورات الاقتصادية النشيطة يمكن أن تتبعها دورات تصحيح تراجعية تؤثر سلباً في إيرادات البنوك وتشكل عبئاً على أرباحها السابقة.

#### البنك المميز يجاري التطور

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي أهم تحركاتكم على صعيد تقديم الأعمال المصرفية بالركائز الإلكترونية (E-Banking)؟

– أن نكون بنكاً مميزاً في تقديم الخدمات المصرفية وكما هو في صميم رؤيتنا في البنك التجاري الأردني، علينا الاستمرار في التطوير التكنولوجي وبما يساهم في رفع مستوى رضى العميل وخفض الكلفة

بالخدمات المقدمة للعملاء وصولاً لمرحلة التميز، تنمية الكوادر البشرية وصولاً لمرحلة الموظف الكفؤ والشامل والذي يعمل وفقاً لأحدث معايير الصناعة المصرفية المتطورة. أما على صعيد التطور في تطبيق إدارة المخاطر فقد عمدنا إلى تأسيس دائرة مستقلة بإدارة المخاطر (Risk Management) ورفد هذه الدائرة بالكوادر المؤهلة. وقد قامت هذه الدائرة منذ تأسيسها بإعداد سياسات إدارة المخاطر بكافة أنواعها ووفقاً لمتطلبات المعايير والأعراف الدولية مثل «بازل ٢»، وتعليمات السلطات الرقابية، وتم اعتماد هذه السياسات من مجلس إدارة البنك إضافة إلى اعتماد سقوف ومستويات المخاطر المقبول تحملها (Risk Limit). وتجدر الإشارة إلى أن العمل يجري حالياً وبالتعاون مع إحدى الشركات الاستشارية على تطبيق نظام التقييم والرقابة الذاتي للمخاطر (CRSA) والذي سيغطي بشكل أساسي مخاطر التشغيل في البنك.

#### ٤٢٥٪ نسبة النمو

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي، وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

– على الرغم من التراجع الذي شهدته أسواق المال العربية عموماً وبورصة عمان للأوراق المالية بشكل خاص مطلع العام ٢٠٠٦ والذي اثر بشكل سلبي على محافظ الاستثمار لدى البنوك وبالتالي أرباحها، إلا أننا استطعنا ومن خلال استراتيجيتنا القائمة على تنمية

## اختلاف البيئات يقود الى الإعتقاد بأن التوسع أسهل للمصارف وأقل كلفة

نشاط البنك التشغيلي (Core Banking Business) من خلال طرح وتقديم الخدمات والمنتجات الجديدة وتطوير ما هو قائم منها، حيث استطعنا تجاوز الأثر السلبي لتراجع إيرادات المحفظة الاستثمارية بشكل سلبي، ما انعكس في تحقيق نتائج مالية جيدة خلال الأشهر العشرة الأولى من عام ٢٠٠٦ والتي تمكنا من خلالها من تحسين النسب المالية الرئيسية والحفاظ عليها سواء على صعيد نمو الموجودات أو نمو حقوق المساهمين وكفاءة رأس المال والسيولة والعائد وذلك مقارنة مع نهاية العام ٢٠٠٥.

فمؤشر الأرباح خلال العشرة أشهر الأول من عام ٢٠٠٦ حقق صافي ربح مقداره ٩,٨ ملايين دينار مقارنة مع ١٢,٩ مليون دينار خلال الفترة نفسها من العام الماضي. وعلى الرغم من التراجع الذي قد يبدو ظاهرياً إلا أنه بالرجوع إلى أرباح البنك من النشاط التشغيلي باستبعاد اثر محفظة الأوراق المالية، نجد

أن البنك حقق نمواً نسبته ٤٢٥٪ حيث بلغت الأرباح التشغيلية ما مقداره ١٠,٥ ملايين دينار خلال الأشهر العشرة الأولى من عام ٢٠٠٦ مقابل مليوني دينار في نهاية عام ٢٠٠٥. وبالتالي نجد ان السبب في انخفاض الأرباح الكلية يعود إلى التراجع في سوق الأوراق المالية المشار إليها سابقاً. أما على صعيد حقوق الملكية فقد وصلت إلى ٧٤,٨ مليون دينار في نهاية تشرين الأول من العام ٢٠٠٦ مقارنة مع ٦٦,٩ مليوناً حتى نهاية العام ٢٠٠٥ وبنسبة نمو ١٢٪. وبلغ معدل العائد على حقوق الملكية (ROE) إلى نهاية تشرين الأول (٢٠٠٦) ١٦,٧٪ مقارنة مع ٢٣,١٪ في نهاية العام السابق.

وارتفع رصيد صافي التسهيلات بنسبة ٤٠,٧٪ حتى نهاية ٢٠٠٦/١٠ عن نهاية العام ٢٠٠٥. وفي المقابل بلغت نسبة التسهيلات غير العاملة وغير المغطاة بمخصصات إلى إجمالي التسهيلات ٢,٤٪ خلال العشرة أشهر الأولى من العام ٢٠٠٦ مقارنة مع ٢,٢٪ في نهاية ٢٠٠٥.

أما على صعيد الودائع فقد ارتفعت بنسبة ٣١,٩٪ مقارنة مع نهاية العام ٢٠٠٥، في حين ارتفع إجمالي موجودات البنك بمقدار ١٢٨,٢ مليون دينار لتصل إلى ٩١,٣ مليون دينار في نهاية تشرين الأول من ٢٠٠٦ مقارنة مع ٣٦٣,١ مليون دينار في نهاية العام ٢٠٠٥. وبلغ معدل العائد على متوسط الموجودات (ROA) حتى نهاية ٢٠٠٦/١٠ ما نسبته ٢,٨٪ بالمقارنة مع ٤,٥٪ في نهاية العام ٢٠٠٥.

## MITSUI SUMITOMO INSURANCE CO. LTD.



#### Abu Dhabi - UAE

ADNIC Bldg. 4th Floor  
P.O.Box: 36559, Abu Dhabi, U.A.E.  
Tel.: +971.2.6274834  
Fax: +971.2.6275115

#### Dubai - UAE

Spectrum Bldg. 1st Floor (109)  
P.O.Box: 25190, Dubai, U.A.E.  
Tel.: +971.4.3365335  
Fax: +971.4.3366955

#### KHOBAR - KSA

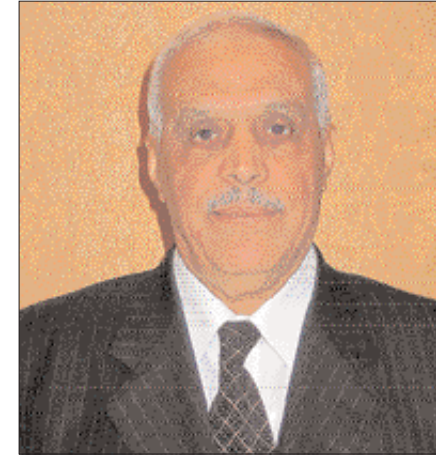
Tel.: +966.3.8829266  
Fax: +966.3.8829267

E-mail: sumadnic@emirates.net.ae



## موسى عبد العزيز شحاده - البنك الإسلامي الأردني JORDAN ISLAMIC BANK :-

### ما زالت البنوك المركزية مطالبة بحوافز أكبر لتشجيع الاندماج



موسى شحاده المعروف في الاوساط المصرفية الاردنية والعربية، يتولى منصب نائب رئيس مجلس الادارة المدير العام للبنك الاسلامي الاردني، وبحكم منصبه ومن عمق خبرته رد على اسئلة «البيان الاقتصادية» مؤكدا سعي البنك الى كل جديد في مجال الصناعة المصرفية والتطلع لبلوغ ثقة الجميع في خدماته المصرفية المميزة، والتي تتماشى مع المتغيرات ضمن التزامه بالنهج الاسلامي.

واللافت في رده حول الدمج المصرفي قوله بكل صراحة ان البنوك المركزية لا تزال مطالبة بحوافز اكبر لتشجيع الاندماج.

حساباتهم من خلال أجهزة الصراف الآلي محليا وعالميا، ويقدم خدماته أيضا باستخدام أنظمة الاتصال الحديثة في مجال الاعتمادات والحوالات مثل نظام (S.W.I.F.T) ونظام (MONEY GRAM)، ويقدم لمتعامله الخدمات المصرفية الإلكترونية من خلال خدمة الـ (E-BANKING) حيث تمكن العميل من معرفة رصيد حسابه وطلب كشف حساب ودفتر شيكات وإيقاف شيك والاستعلام عن عدد معين من الحركات، مع إمكانية التحويل بين حسابات العميل المشمولة في الخدمة وخدمة الشراء عن طريق الانترنت.

ونود ان نشير الى خدمتين جديدتين قدمها البنك هذا العام، فقد تم إطلاق أول بطاقة فيزا كارد ذكية (SMART CARD) (CHIP & PIN) ليكون البنك الإسلامي الأردني أول بنك على المستوى المحلي يطبعها ويصدرها في مكاتبه (IN HOUSE)، كما تم إطلاق خدمة الرسائل القصيرة (SMS) ليدخل البنك خدمة تقديم الخدمات المصرفية لمتعامله مع الاستمرار في دراسة تطوير النظام المصرفي والاستعداد لإطلاق خدمة المقاصة الإلكترونية للشيكات.

#### أذرع جديدة للبنك

ما هي أبرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي أدخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟

– التزاماً مع توجهات هيئة الأوراق المالية فقد تم تأسيس شركة سنابل الخير للإستثمارات المالية كشركة ذات مسؤولية محدودة برأسمال (٢,٥) مليون دينار لشراء وبيع الأوراق المالية بالعمولة لحساب الغير، وممارسة أعمال شركات الخدمات المالية (إدارة وأمانة استثمار وتقديم الإستشارات المالية) ولتكون بديلاً عن مكتب الوساطة المالية التابع للبنك، والذي تم إغلاقه في الفترة التي باشرت فيها الشركة أعمالها وذلك في مطلع عام ٢٠٠٦.

يسعى البنك الإسلامي الأردني لمواكبة التطور الإداري والأداء المتميز، فقد حصل مؤخراً على شهادة الجودة الشاملة (ISO9001-2000) في نظم الإدارة والتي تعكس حسن اداء البنك في مختلف النواحي الإدارية والإنتاجية، ويعتبر هذا الانطلاقة قوية للبنك نحو تحقيق أهدافه المستقبلية في التطوير والرقي بخدماته للوصول الى مستوى متميز منسجم مع أحكام الشريعة الإسلامية الغراء.

– قدم البنك خلال العام الحالي حسابات الاستثمار

#### حوافز أكبر للإندماج

■ اللافت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة في حين يدعو المصرفيون في كل أحاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة أصغر المصارف العالمية فما هو تعليقكم على هذا الأمر؟

– شجعت كثير من المصارف المركزية في بعض البلدان العربية على الإندماج داخل القطاع المصرفي، وأصدرت القوانين للتسهيل على السير بهذا الاتجاه، وذلك لإيجاد كيانات مصرفية قوية قادرة على مواجهة المنافسة الخارجية التي سمح لها بالإستثمار في هذه البلدان، وذلك لحماية الاقتصاد والسوق المصرفي من مخاطر الإنهيار بإيجاد كيانات مصرفية كبيرة تتوافر لديها الكفاءة الإدارية والملاءة المالية لدعم النمو الاقتصادي والعمل على تحقيق أكثر كفاءة للموارد المالية والبشرية، وما زالت البنوك المركزية مطالبة بحوافز أكبر لتشجيع الاندماج.

#### نمو قياسي للاقتصاد الأردني

■ رغم تكاثر عدد المصارف تظهر ميزانياتها الفصلية والسنتوية تحقيقها أرباحاً قياسية فالإم تعزون ذلك؟

– ان الأرباح القياسية التي حققتها أو تحققها البنوك أو الأداء المتميز الذي يشهده القطاع المصرفي مرتبط بشكل أساسي بالنمو الاقتصادي الكبير للدولة، فمثلاً خلال العام الماضي شهد الأردن نمواً قياسياً شمل مختلف القطاعات الاقتصادية بفعل توافر الظروف الاقتصادية الملائمة، والتي ساهمت بإرساء قواعد التنمية الاقتصادية المستدامة في المجتمع من جهة، وخلق بيئة إستثمارية مميزة في كافة القطاعات من جهة أخرى، وقد استفاد القطاع المصرفي بشكل كبير من هذه البيئة.

#### خدمات إلكترونية جديدة

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي أهم تحركاتكم على صعيد تقديم الأعمال المصرفية بالركائز الإلكترونية (E-BNAKING)؟

– إن البنك الإسلامي الأردني يسعى باستمرار لتقديم خدماته بوسائل تكنولوجية حديثة، ابتداء من خدمة الصراف الآلي والبطاقات المصرفية كبطاقات الفيزا العالمية، وفيزا الكرتون وبطاقات الماستر كارد ومشاركته في الشبكة الأردنية لأجهزة الصراف الآلي (JONET)، كما يمكن للمتعاملين معه السحب من

وبنسبة نمو (١٩,٠١٪). هذا وقد أظهرت ميزانية البنك الإسلامي الأردني كما في ٢٠٠٦/٩/٣٠ استمرار تقدم البنك ونموه معززاً موقعه في القطاع المصرفي الأردني من خلال نمو أرباحه وموجوداته وودائعه واستثماراته، حيث بلغ مجموع الموجودات خلال التسعة أشهر الأولى من هذا العام (١,٥) مليار دينار مقابل (١,٣) مليار دينار بنمو مقداره (١٤,٧٪) عن نهاية عام ٢٠٠٥. كما بلغ النمو في الودائع حتى ٢٠٠٦/٩/٣٠ حوالي (٧٣,٧) مليون دينار بنسبة نمو (٦,٤٪) حيث وصل إجمالي الودائع الى (١,٢٣) مليار دينار مقابل (١,١٥) مليار دينار في نهاية العام الماضي.

أما ودايح المحافظ الاستثمارية فقد بلغت حتى ٢٠٠٦/٩/٣٠ حوالي (١٤٣,٩) مليون دينار مقابل (١٣٨,٤) مليون دينار في نهاية العام الماضي، وبلغت ودايح الإستثمار المخصص (٧٧) مليون دينار مقارنة مع (٦٦,٩) مليون دينار في نهاية العام الماضي.

وقد أدخل البنك هذا العام خدمة حساب الإستثمار بالوكالة الى خدماته المصرفية حيث بلغ رصيد هذا الحساب حتى ٢٠٠٦/٩/٣٠ (٩,٥) مليون دينار. وبذلك يصبح المجموع العام لميزانية البنك شاملاً حسابات الإستثمار المخصص والمحافظ الإستثمارية وحسابات الإستثمار بالوكالة نحو (١,٧٧) مليار دينار مقابل (١,٥) مليار دينار في نهاية عام ٢٠٠٥ بنسبة نمو بلغت (١٤,٤٪). وقد انعكست النتائج الإيجابية للبنك على حقوق المساهمين التي أصبحت حتى ٢٠٠٦/٩/٣٠ (٨٥,٩) مليون دينار مقابل (٦٩,٤) مليون دينار في نهاية العام الماضي بنسبة نمو (٢٣,٧٪).

ويقوم البنك وضمن استراتيجيته لتطوير إدارة المخاطر وفي المستقبل القريب بما يلي:

– تأسيس نظام تقييم (تصنيف) مخاطر العملاء RISK SCORING "RATING" SYSTEM بالإضافة الى بناء سياسة قبول العميل CUSTOMER ACCEPTANCE POLICY.

– تأسيس وبناء وإدارة نظام التقييم الذاتي للمخاطر والضوابط الرقابية SELF ASSESSMENT (CRSA) CONTORL & RISK.

– تأسيس نظام حديث لتحديد وتحليل وتقييم المخاطر المتعلقة بالأنشطة والخدمات والمنتجات الجديدة قبل إطلاقها، وكذلك الأمر بالنسبة للأنشطة والخدمات والمنتجات القائمة.

– الرقابة والإشراف اليومي على سقوف المخاطر وسقوف الإئتمان والإستثمار ورفع تقارير حول المخاطر الناجمة عن مختلف الأنشطة الإستثمارية، مثل مخاطر أسعار التمويل في السوق والتركيزات الإئتمانية وغيرها من التقارير.

#### أداء متميز وأرباح جيدة

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام ٢٠٠٦ وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

– لقد كان أداء البنك الإسلامي الأردني حتى ٢٠٠٦/٩/٣٠ متميزاً، فقد حقق ربحاً صافياً قبل الضريبة بلغ (١٩,٧) مليون دينار وبعد الضريبة بلغ (١٤,٢) مليون دينار، متجاوزاً بذلك ما حققه في الفترة نفسها من العام الماضي بواقع (٢,٣) مليون دينار

## شركة التأمين الإسلامية المحدودة



ص ب ٢٧٧٦ الخرطوم - السودان

هاتف: ٧٨١٥٥٦ (٠٢٤٩ ١٨٣) - فاكس: ٧٧٨٩٥٩ (٠٢٤٩ ١٨٣)

Email: islamicins@sudanmail.net



عصام السلفيتي - بنك الاتحاد للادخار والاستثمار - UNION BANK FOR SAVINGS & INVESTMENT :

## نحاول وضع ميزانيات خاصة للمواكبة التكنولوجية

### ونعمل على مشروع الـ E-BANKING

رأى مدير عام بنك الاتحاد للادخار والاستثمار (الأردن)

"UNION BANK FOR SAVINGS & INVESTMENT" السيد

عصام السلفيتي «ان مواكبة التكنولوجيا أمر ضروري وطبيعي وهو يساهم في استمراريتنا في السوق»، وأشار الى تركيز إدارة البنك على إنشاء فروع جديدة في الأردن من دون ان يكون هناك نية للتوسع في الخارج، كاشفا ان المركزي الأردني لا يسمح بترخيص بنك إسلامي للمصارف التجارية.



دينار، حيث تجاوزت الارباح القيمة المرصودة في الميزانية التقديرية للبنك للفترة نفسها.

وهذه النتائج جاءت رغم هبوط بورصة عمان حيث لم تتجاوز قيمة الخسائر في محفظة البنك من الاستثمارات ٨٠٠ الف دينار، علما ان نتائج الاعمال التي يعول عليها البنك والتمثلة بصافي الإيرادات من الفوائد والعمولات، ارتفعت لتبلغ ١٤,٩ مليون دينار مقارنة مع ١١,٩ مليون دينار للفترة المماثلة من العام الماضي اي بزيادة تعادل ٢٦٪، اذ تمثل هذه العوائد القاعدة المتينة التي يعتمد عليها البنك.

وقد ارتفع مجموع موجودات البنك ليبلغ ٨٠٢ مليون دينار في نهاية ايلول (سبتمبر) من العام الحالي مقارنة مع ٦٥٢ مليون دينار في نهاية العام الماضي اي بنسبة نمو تعادل ٢٣٪.

كما ارتفع رصيد التسهيلات الائتمانية الى ٤٣٥ مليون دينار مقارنة مع ٣٣٢ مليون دينار في نهاية العام الماضي وبنسبة نمو تبلغ ٣١٪، يقابله ارتفاع مماثل في مصادر اموال البنك، شكلت منه ودائع العملاء ٢٣٪ وبمبلغ ٩٠ مليون دينار.

يشار الى ان رأسمال البنك يبلغ ٥٥ مليون دينار / سهم.

## نركز على انشاء فروع محلية ولا نية لدينا للتوسع في الخارج

المعايير الدولية سنة ٢٠٠٧، مع الإشارة الى ان لا مصرف من المصارف قد أنهى تطبيقاته لهذه المعايير حتى الآن.

هل يوجد عقبات تعرقل عمل المصارف؟  
- تعترضنا صعوبات في بناء المخصصات وليس هناك من مشكلات أخرى.

### نتوقع نمواً أكبر في ٢٠٠٧

مصارف تجارية عدة فتحت نوافذ إسلامية، ما رأيكم في هذا الموضوع؟  
- لانية لدينا لإنشاء مصرف إسلامي، إضافة الى ان البنك المركزي لا يسمح بترخيص بنك إسلامي للمصارف التجارية.

كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٧؟  
- حققنا أرباحاً قد تصل الى ١٦ مليون دينار هذا العام، ونتوقع نمواً أكبر في العام المقبل. علما ان البنك حقق خلال الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي ارباحاً صافية قبل الضريبة بلغت ١٣,٤ مليون

### الدمج لمزيد من القوة والانتاجية

اللائت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟  
- من المعلوم ان المملكة الأردنية الهاشمية أوقفت الترخيص لمصارف جديدة، وسلطاتها المالية اليوم تدعو الى دمج البنوك مع بعضها البعض لمزيد من القوة والانتاجية.

كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي اهم تحركاتكم على صعيد تقديم الاعمال المصرفية بالركائز الالكترونية (E-BANKING)؟  
- مواكبة التكنولوجيا أمر ضروري وطبيعي وهذا يساهم في استمراريتنا في السوق. نحاول وضع ميزانيات خاصة للمواكبة التكنولوجية ونعمل على مشروع الـ E-BANKING.

### لا نية للتوسع حالياً

ما هي ابرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي ادخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟  
- نحن نعمل في بنك الاتحاد على مسألة التصنيف ونركز على إنشاء فروع جديدة في الأردن ولانية لنا حالياً للتوسع في الخارج.  
هل أنهيتم التحضير لتطبيق معايير «بازل ٢»؟  
- نحاول جاهدين الانتهاء من تطبيق

## رامي حديد - كابيتال بنك (الأردن) CAPITAL BANK - :

### اندماج البنوك الأردنية سبيل لمواكبة أعمال التطوير العقاري



#### متخصصون في تمويل الأفراد والشركات

■ ما هي أبرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي ادخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟

- بنك «كابيتال» متخصص في التمويل، لا سيما قطاع الأفراد مثل القروض السكنية والقروض الشخصية والسيارات. قدمنا منتجاً سباقاً في الأردن وهو تمويل نشاط عقاري للأفراد إذ يمكن للفرد ان يملك قطعة أرض يرهنها للمصرف ويدفع فقط نسبة ٢٠٪ منها بينما يتكفل البنك بـ ٨٠٪ المتبقية.

كما قدمنا قروضاً سكنية لأصحاب الدخل المرتفع بحيث يحصل الفرد على سيارة HUMMER مع كل قرض مع شروط معينة وتمتد فترة تسديد القرض على ٢٠ سنة.

#### دائرة إدارة المخاطر

■ ما هي العناصر الأساسية لاستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه في مصرفكم ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات ادارة المخاطر؟

- إدارة المخاطر وافد جديد على القطاع المصرفي الأردني. ويعتبر «البنك العربي» و«بنك الإسكان» في مقدم المصارف التي دخلت في هذا المجال، من ثم بدأت بقية المصارف بإدارة المخاطر نزولاً عند تطبيق تعاملات ومطالبات البنك المركزي ومعايير «بازل ٢».

نحن في «كابيتال» أسسنا دائرة لإدارة المخاطر منذ سنة ونصف السنة وهي تعتمد تقسيماً ثلاثياً لها وهي مخاطر السوق، مخاطر العمليات ومخاطر الائتمان. وقد أنشأنا هذه الدائرة لإيماننا بأهميتها وفعاليتها وليس فقط تلبية لمطالبات البنك المركزي.

وقد استخدمنا شخصاً متخصصاً في هذا المجال وبدأنا في دراسة مخاطر الائتمان بالتعاون مع دائرة التسهيلات، إضافة إلى مخاطر العمليات ونسعى مستقبلاً إلى دخول أنواع مخاطر جديدة.

#### أرباح تشغيلية والموجودات إلى ٨٥٠ مليون دينار

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

- حققنا نمواً بنسبة ٤٣٪ في محفظة تسهيلات الشركات. أما الأرباح فستبلغ ١٨ مليون دينار هذه السنة علماً أنها وصلت إلى ٢١ مليوناً السنة الماضية. ويعود هذا التراجع إلى انخفاض النشاط في السوق المالي الأردني والعربي عموماً. لكن أرباحنا هذه السنة بمعظمها تشغيلية وقد عوضت الخسارة في الأسواق المالية. كما ان موجودات البنك زادت بشكل كبير لتتفوق المليار دولار.

شدد نائب مدير عام بنك كابيتال - الأردن CAPITAL BANK السيد

رامي حديد على ضرورة اندماج البنوك الأردنية الصغيرة لتمكينها من

الخوض في مشاريع أعمال التطوير العقاري التي تشهدها المملكة

الأردنية الهاشمية وتتطلب رؤوس أموال ضخمة تصل إلى مليار

دولار. واعتبر «كابيتال بنك» من المصارف السبّاقة إلى مواكبة

تطورات الصناعة المصرفية العالمية من حيث اقتنائها أحدث التقنيات

على غرار المصارف العالمية، مشيراً إلى توفير أحدث قروض

للسوق الأردني فريدة من نوعها متعلقة بالتملك العقاري.

#### تغيير الصورة والأفكار

■ ما سبب تغيير اسم المصرف؟

- تم تأسيس المصرف عام ١٩٩٥ بعد نيله رخصة خاصة انتهت صلاحيتها في ٢٠٠٥/١٢/٣١، لذا قررنا تغيير شعار وهوية البنك، فدخلنا في خدمات التجزئة والخاصة بالأفراد بعد أن كان عملنا يقتصر على الشركات، وبالتالي أصبحت صورة المصرف جديدة مع نظرة وأفكار مختلفة وجديدة.

#### موانع أمام الاندماج

■ اللات في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم إلى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

- يشجع البنك المركزي في الأردن الاندماج لكن المشكلة ان المصارف تلجأ إلى الدمج حين تصل إلى حافة الهاوية والإفلاس، مثلما حصل مع بنك المشرق وبنك الأردن والخليج. والسوق الأردني يضم ٢٣ بنكاً أكبرها وأهمها البنك العربي وبنك الإسكان، أما المصارف المتبقية فمتشابهة من حيث حجمها.

أضاف: مشكلة إضافية تعيق الاندماج، هي أن معظم المصارف الأردنية مؤسسات عائلية.. وهذه المصارف ليست منفتحة ولا تقبل بسهولة أفكار الاندماج، خصوصاً في حال انتقال صلاحيات الإدارة إلى بنك آخر. صحيح ان هذه المصارف العائلية تحقق ربحية ممتازة لكن ذلك لا يكفي حيث ان المشاريع المقبلة على الأردن تدخل ضمن أعمال التطوير العقاري وتحتاج إلى تمويل يبلغ أحياناً بليون دولار، وهذا ما لا تستطيع المصارف الأردنية تغطيته بأحجامها الحالية.

لذا نحن نحتاج إلى نشوء عمليات الدمج وقد ظهرت خطوة إيجابية مؤخراً، إذ يدور حديث حول اندماج مصرف اردني بأخر عربي. وهذا يدل على تغيير في الذهنية المصرفية السائدة.

أما بالنسبة للدول العربية الأخرى لا سيما في الخليج، فأعتقد ان قيام المصارف الجديدة يعود إلى ضخامة رؤوس أموالها وقدرتها المادية بسبب عائدات النفط.

#### نواكب التقنيات المصرفية

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي اهم تحركاتكم على صعيد تقديم الاعمال المصرفية بالركائز الالكترونية (E-BANKING)؟

- لقد بدأنا في المصرف الاعتماد على الـ E-BANKING منذ حوالي سنة ونصف السنة، ويستطيع الزبائن تسير كل عملياتهم المصرفية عبر الموقع الإلكتروني للمصرف.

ويمكن اعتبار «كابيتال» من المصارف الأردنية السبّاقة في مواكبة التطورات التكنولوجية على غرار المصارف الدولية.



## يحقق الأرباح ويتطور ويتوسع ويفوز بجوائز عالمية

### بنك فلسطين يواصل مسيرة التقدم والازدهار برئاسة هاني الشوا

يسير العمل فيه حسب ما هو مخطط له، متوقفاً أن يكون جاهزاً في شهر حزيران (يونيو) المقبل. كما أشار د. الشوا إلى أن فرع سلفيت في دور التشطيب وسيكون جاهزاً بدءاً من شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٦. وباقتتاحه سيكون للبنك ٢٨ فرعاً ومكتباً تغطي الضفة الغربية وقطاع غزة. كما أن البنك تقدم بطلبات جديدة إلى سلطة النقد الفلسطينية لفتح مكاتب له في دورا الخليل وترمسعيا ومنطقة القدس.

أما عن إنجازات البنك في قطاع غزة فأشار د. الشوا إلى إنجاز مبنى فرع دير البلح وفق أفضل المواصفات والمقاييس وإدخال تحسينات وتطويرات على الفرع الرئيسي وفرع الرمال لخدمة كبار العملاء.

#### شبكة فروع ومصارف مراسلة واسعة ومتطورة

يعتبر بنك فلسطين المحدود البنك الأول من حيث الانتشار



من سوف يقرأ إنجازات بنك فلسطين (البنك الوطني الأول) الذي يرأسه الدكتور هاني الشوا، لن يصدق ان هذه الإنجازات قد تحققت في ظل الحصار الاسرائيلي وفي ظل الوضع الاقتصادي السيئ الذي تمر به المنطقة. وهنا جردة الإنجازات والنتائج:

#### أبرز النتائج المالية

بالرغم من الحصار الذي تفرضه إسرائيل على الأراضي الفلسطينية والوضع الاقتصادي السيئ الذي تمر به المنطقة إلا أن النتائج المالية الخاصة بالربع الثالث من العام ٢٠٠٦ أوضحت تحقيق البنك أرباحاً بلغت قيمتها ١٥٤٠ مليون دولار أميركي بنسبة نمو بلغت ١٨٪ بالمقارنة بنتائج الفترة نفسها من العام ٢٠٠٥، كما ارتفعت الموجودات بنسبة تزيد عن ٢٠٪ لتقرب كثيراً من ٦٠٠ مليون دولار.

وأوضحت النتائج أن مجموع حقوق المساهمين للربع الثالث من العام الجاري ارتفعت بنسبة ٢٦٪ حيث بلغت قيمتها ٥٤,٦٩٩,٠٨٠ دولاراً.

أما ودائع العملاء فقد شهدت ارتفاعاً بنسبة ١٨,٢١٪ مقارنة مع العام ٢٠٠٥ لتصل قيمتها إلى ٥٢٠,٤١ مليون دولار أميركي، ويؤكد هذا النمو مدى الثقة الكبيرة التي يوليها عملاء بنك فلسطين المحدود لمؤسستهم الوطنية العملاقة وثقتهم بقوة وسلامة مركزها المالي واطمئنانهم إلى نجاح وحكمة السياسة المصرفية التي ينتهجها.

#### للعالم الرابع على التوالي العالم يمنحنا الثقة والتميز

منح بنك JP MORGAN CHASE نيويورك - الولايات المتحدة الأميركية بنك فلسطين المحدود شهادة الجودة في نظام الحوالات الدولية (SWIFT) وتم اختيار بنك فلسطين من بين البنوك العاملة في منطقة الشرق الأوسط لمنحه هذه الشهادة للعام الرابع على التوالي تقديراً لجهوده واستخدامه للنظام الإلكتروني الخاص بالتحويلات المالية بالدولار الأميركي بدقة عالية وبدون أخطاء وبسرعة كبيرة.

ويعود الفضل في حصول البنك على هذه الشهادة والحفاظ عليها لأربع سنوات متتالية للإدارة الحكيمة والكادر الوظيفي المتمكن الذي ينفذ الحوالات المالية بدقة وسرعة كبيرة.

يتعامل البنك بنظام سويفت منذ عام ١٩٩٤ حيث ينفذ النظام الحوالات المالية الدولية بجميع العملات ولأي مكان في العالم في غضون ٤٨ ساعة وذلك من خلال مراسلي البنك في جميع أنحاء العالم.

وحصول البنك على هذه الشهادة يعبر عن الثقة الكبيرة التي توليها البنوك العالمية لبنك فلسطين المحدود، ويؤكد للعالم أجمع أن الكوادر والمؤسسات الفلسطينية تتمتع بكفاءات ومهارات عالية وأنها على أعلى درجات التميز.

وبالإضافة لنظام الحوالات المالية الدولية سويفت، وفر بنك فلسطين المحدود لعملائه خدمة إرسال واستقبال الحوالات المالية الدولية الفورية موني غرام (MoneyGram) التي تمتاز بوجودها أكثر من ٨٤٠٠٠ موقع وكيل، فيما يزيد عن ١٧٠ دولة حول العالم وتتمتع بدرجة عالية من الأمان وتمتاز أيضاً بسهولة الاستخدام والسرعة الفائقة لوصول الحوالة حيث تصبح جاهزة للاستلام في خلال عشر دقائق.

#### تطور وانتشار مستمر

تابع بنك فلسطين المحدود خلال العام ٢٠٠٦ تنفيذ خطته الخاصة برفع كفاءة الموظفين من خلال التدريب الداخلي المتخصص في مركز التدريب التابع للبنك ومن خلال إشراكهم في دورات تدريبية داخلية وخارجية تعقدتها المؤسسات والهيئات المصرفية العالمية.

وفي هذا السياق أكد د. هاني الشوا رئيس مجلس إدارة / مدير عام البنك على أن إدارة البنك ماضية قدماً في تنفيذ مشروعاتنا التطويرية لتحافظ على وتيرة التوسع والانتشار المدروس، مشيراً إلى أن مشروع مبنى الإدارة الإقليمية والفرع في مدينة رام الله يوشك على الانتهاء بنهاية العام الحالي، موضحاً أن مشروع مبنى فرع جنين

الجغرافي في فلسطين.

وتنتشر فروع ومكاتب بنك فلسطين المحدود في مختلف المناطق الفلسطينية وهي تغطي مراكز الأعمال والتجارة في البلد، وأصبح للبنك ٢٧ فرعاً ومكتباً تغطي كافة المناطق الفلسطينية من مدينة جنين في أقصى الشمال إلى مدينة رفح أقصى الجنوب، كما يتعامل البنك مع شبكة واسعة ومتنوعة وهامة من المصارف المراسلة المنتشرة في مراكز المال حول العالم.

ويضع البنك ضمن أولوياته فتح فروع خارجية، وقد قرر فتح فروع في البلاد العربية.

#### بطاقات الائتمان وبطاقة الخصم

يمتلك بنك فلسطين المحدود المركز الأول والوحيد في فلسطين المختص بإصدار وقبول بطاقات الائتمان العالمية فيزا و ماستر كارد وبطاقة الدفع فيزا إلكترون، كما أنه الموزع الوحيد لنقاط البيع الإلكترونية على المحال والمتاجر في فلسطين، ويعمل البنك على نشر ثقافة البيع الإلكتروني وقد حقق تقدماً كبيراً فيها حيث اصدر لعملائه أعداداً كبيرة من البطاقات الإلكترونية وزود معظم المحال والمتاجر بماكينات البيع «P.O.S» حيث تلقى إقبالاً كبيراً لسهولة وسرعة استخدامها.

#### قسم خاص لخدمة كبار العملاء

بهدف تلبية متطلبات العملاء المميزين ولضمان سرعة إنجاز معاملاتهم أقام البنك قسماً خاصاً لخدمة كبار العملاء في أغلب فروع العاملة بالضفة الغربية وقطاع غزة. وزود البنك هذه الأقسام بموظفين ذوي كفاءات ومهارات خاصة حيث يقومون بتلبية جميع احتياجات عملائه المميزين من كبار العملاء ومن المؤسسات الأهلية وشركات القطاع الخاص، ورجال الأعمال. وتمكن أقسام الـ VIP العملاء من التعامل مع البنك عن طريق طلب احتياجاتهم بطريق الهاتف أو الفاكس أو البريد الإلكتروني أو الحضور شخصياً للفرع.

#### شركة الوساطة للأوراق المالية شركة تابعة لبنك فلسطين المحدود

منحت هيئة سوق رأس المال الفلسطينية بتاريخ ٢٠٠٦/٨/٢٠ شركة الوساطة للأوراق المالية ترخيص مزاولة الخدمات والنشاطات المالية وذلك بعدما قامت الشركة باستيفاء متطلبات وشروط الترخيص المنصوص عليها في القانون وتعليمات ترخيص شركات الأوراق المالية الصادرة عن هيئة سوق رأس المال الفلسطينية.

ومن المتوقع أن تباشر الشركة أعمالها وتقديم خدمات الوساطة في الأوراق المالية قبل نهاية العام الجاري، وسيكون المركز الرئيسي لها في مبنى بنك فلسطين المحدود الاستثماري في مدينة غزة وسيكون لها فروع في الضفة الغربية.

تجدر الإشارة إلى أن بنك فلسطين المحدود يمتلك ما يزيد عن ٧٧,٥٪ من رأسمال الشركة المذكورة ويتوقع أن تحقق الشركة الجديدة نجاحاً كبيراً نظراً لمساهمة البنك فيها ولتجهيزها بأحدث المواصفات العالمية.

# وليد فاخوري - البنك الاسلامي العربي (فلسطين) :-

## الكيانات المصرفية الكبيرة توفر تبادل الخبرات

### وتوزيع وتنويع المخاطر والانطلاق نحو اسواق جديدة

رأى السيد وليد فاخوري، رئيس مجلس ادارة البنك الاسلامي العربي - فلسطين، ان الدمج المصرفي هو إحدى الطرق الرئيسية لظهور كيانات مصرفية كبيرة وقوية، وان تواصل ظهور مصارف صغيرة سببه صغر الرساميل المطلوبة. ودعا الجهات الرقابية والمعنية لادخال شركاء استراتيجيين او الاندماج.



وأكد السيد فاخوري ان الاسلامي العربي يجري متطلبات العصر التكنولوجية ويقدم برامج التمويل الاستهلاكي وتمويل اصحاب المهن الحرة وهو استخدم اسلوب الاستصناع للمرة الاولى في فلسطين. وتحققا لطموحات البنك في التوسع محليا والانطلاق الى الاسواق الخارجية رفع رأسماله الى ٣٥ مليون دولار.



اللائق في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل أحاديثهم ومحاضراتهم إلى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة أصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الأمر؟

الدمج هو إحدى الطرق الرئيسية والحيوية لظهور كيانات مصرفية كبيرة وقوية قادرة على التطور والمنافسة وكذلك لتحقيق المتطلبات العالمية.

إن ظهور بنوك صغيرة باستمرار سببه صغر رأس المال المطلوب لإنشاء هذه البنوك من قبل البنوك المركزية وذلك لكون العمل المصرفي يشكل قوة جذب لأصحاب رؤوس الأموال نظرا للعوائد التاريخية المميزة. ولكن كثرة البنوك تستدعي من الجهات الرقابية، وكذلك مجالس إدارة البنوك القائمة، العمل على السعي حثيثاً لإدخال شركاء استراتيجيين أو للاندماج، ليس لخلق كيانات أكبر فحسب، وإنما أيضا لتبادل الخبرات ولتنويع وتنويع المخاطر والدخول في مجالات مصرفية وأسواق جديدة.

رغم تكاثر عدد المصارف تظهر ميزانياتها الفصلية والسنوية تحقيقها أرباحا قياسية، فالأم تعزون ذلك؟

تشهد معظم دول المنطقة نمواً اقتصادياً مطرداً بنسب جيدة، وذلك نتيجة الوفرة النفطية وانخفاض تكلفة الإقتراض، ما أدى الى التوسع في المشاريع القائمة، وبالتالي ساعد البنوك على تقديم خدمات مصرفية متنوعة والتوسع في المنح الائتماني، ولقد انعكس ذلك على زيادة أرباح البنوك إضافة الى وجود فرص استثمارية عدة حققت عوائد جيدة.

#### مواكبة التطور والبرامج

كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي أهم تحركاتكم على صعيد تقديم الأعمال المصرفية

بالركائز الالكترونية؟

بدأت إدارة البنك مبكراً منذ عام ٢٠٠٢ التركيز على متطلبات العصر التكنولوجي حيث تم تطبيق نظام مصرفي متطور ومتكامل صمم خصيصاً ليتوافق مع متطلبات العمل المصرفي الإسلامي، الأمر الذي سمح بأتمتة الخدمات المصرفية، كما تم تقديم خدمة الصراف الآلي إضافة إلى وجود خطة خمسية معتمدة من مجلس الإدارة تتم متابعة تطبيقها بكل دقة حيث ينوي البنك في عام ٢٠٠٧ توسيع خدمة الصراف الآلي بصورة مكثفة وكذلك تقديم الخدمة المصرفية عبر الإنترنت.

#### الخدمات والمنتجات

ما هي أبرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي أدخلها مصرفكم خلال العام ٢٠٠٦؟

قدم البنك برامج التمويل الاستهلاكي المهيكل والموجه للأفراد بنظام التقييم بالنقاط والذي يسمح بمنح التمويل للعملاء في جلسة واحدة ومباشرة. وتم تقديم خدمة جديدة لتمويل أصحاب المهن من الأطباء والصيداللة والمهندسين. وكذلك تم تقديم خدمة الصراف الآلي وحسابات الإستثمار المخصص الموجهة للمستثمرين والتي تمكنهم من الإستثمار في عمليات تمويل التجارة العالمية والصكوك، كما تم استخدام اسلوب الإستصناع للمرة الاولى في فلسطين لتمويل إحدى لشركات الرائدة.

#### التنوع في المحفظة

ماهي العناصر الأساسية الاستراتيجية لمصرفكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات إدارة المخاطر؟

يتبع البنك استراتيجية التنوع في محفظته التمويلية وذلك في مختلف القطاعات الإقتصادية. كما أسس إدارة المخاطر ومراقبة الإمتثال للدراسة وتقديم

المخاطر التي يتعرض لها البنك مبكراً. وكذلك يقوم البنك بالتنوع في محفظته الإستثمارية سواء من حيث الأدوات أو السوق الجغرافي حيث يتم استثمار أمواله في منطقة الخليج وآسيا. كما قام البنك مؤخراً بتأسيس شركة تكافل إسلامي، ويسعى لإنشاء كيانات تدعم عمله المصرفي كشركات العقار والاستثمار.

#### الانطلاق نحو الاسواق الخارجية

كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال عام ٢٠٠٦، وما هي تطعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

لقد استطاع البنك الإسلامي العربي أن يحافظ على معدلات نمو منسجمة مع معدلات النمو في السنوات السابقة، وقد استطاع أن يرفع معدلات العوائد على الموجودات ورأس المال وسعى من أجل ذلك إلى تطوير المنتجات القائمة وتطوير منتجات جديدة تتلاءم وتلبي احتياجات السوق الإستهلاكي في فلسطين، بالإضافة إلى دعم قطاع الشركات والقطاع العام والإستفادة من النمو لأسواق رأس المال.

ويسعى البنك في سياسته للعام ٢٠٠٧ إلى زيادة عدد الفروع في فلسطين حتى أنه من المتوقع فتح فروع ثلاثة أخرى، ويسعى البنك أيضاً للانطلاق إلى الأسواق الخارجية، ومن هنا جاءت زيادة رأس المال إلى ٣٥ مليون دولار. وكذلك يسعى الى نهضة تحديثية على صعيد إدخال أنظمة تكنولوجية حديثة في العمل، ويسعى أيضاً إلى النهوض بالكادر الوظيفي والسياسات والبرامج وإنجاز المعاملات بالسرعة القصوى وكذلك من أجل تحقيق إيرادات أكثر، ويعمل أيضا على الإنتهاء من عملية إعادة هيكلة العمليات وتطوير المزيد من الخدمات والحلول المصرفية الموجهة للأفراد سواء على جانب المطلوبات أو الموجودات.



## روبير عيد - البنك العربي الوطني ANB :-

# ٢٠٠٧ سنة العودة إلى الواقعية في النمو



التجزئة وتوسيعها، والبنك العربي الوطني ينتمي إلى فئة البنوك ذات الملكية المشتركة، إنما يتميز عنها بشبكة فروع واسعة تخوله الخوض في مختلف الأسواق وتفعيل منتجاته. أما بالنسبة إلى إدارة المخاطر، فيتميز البنك تاريخياً بسياسة محافظة، وقد أثبتت نجاحها من خلال دودة محفظة القروض الموجهة للأفراد والشركات.

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

- حقق المصرف في الأشهر التسعة الأولى زيادة في النمو بنسبة ٣٨٪ عن السنة الماضية. ونتوقع مع نهاية عام ٢٠٠٦ أن يكون البنك العربي الوطني من البنوك التي حققت أكبر نسبة نمو وتوسع في قاعدة الزبائن.

أما بالنسبة إلى السنة المقبلة، فالأرقام ستكون أكثر واقعية، حيث ربحية المصارف إلى تراجع يفعل إنحسار سوق الأسهم، كما أن نمو محفظة القروض الشخصية سيكون متواضعاً، وسيشهد بالتالي عودة إلى الواقعية.

«بعد الطفرة، ٢٠٠٧ سنة العودة الواقعية»، أطلق هذه المقولة مدير عام البنك العربي الوطني (الدكتور روبي عيد)، مستبعداً أن تكون نسبة نمو القطاع في السوق السعودية مرتفعة، مقارنة بنمو هذه السنة. واعتبر أن القطاع المصرفي لديه القدرة والإمكانات على شراء التكنولوجيا الحديثة في عالم الصناعة المصرفية، مشيراً إلى نقص في الكفايات والمهارات البشرية قياساً للطلب، لافتاً إلى إستراتيجية البنك القائمة على تفعيل شبكة فروع التجزئة وتوسيعها.

بالركائز الإلكترونية - (E-BANKING)؟

- يتمتع القطاع المصرفي بالقدرة على شراء تقنيات التكنولوجيا الحديثة في عالم المصارف، وقد بدأت المصارف السعودية بالفعل اعتماد التطبيقات الإلكترونية في مختلف تعاملاتها. والبنك العربي الوطني أظهر تقدماً وتطوراً شديدين على صعيد الـ E-BANKING، فقد تم إدخال الـ E-BROKERAGE، في شكل فعال جداً.

أما في ما يتعلق بالموارد البشرية، فثمة نقص في الكفايات البشرية قياساً للطلب، لكن الموظفين يتعاملون بكفاءة وإستيعاب عال مع الأنظمة الإلكترونية الجديدة بفضل الدورات التدريبية التي يخضعون لها.

■ ما هي أبرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي أدخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟

- أهم مبادرة هي الإعلان عن إنشاء شركة (التمويل العقاري السكني) بالشراكة مع دار الأركان وهي أكبر مطور للعقار السكني، وبالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية (IFC). ويبلغ رأسمال الشركة ملياري ريال سعودي، وتعتبر أكبر شركة في هذا المجال ويتوقع لها أن تحقق نمواً كبيراً وخلال فترة قياسية.

■ ما هي العناصر الأساسية لاستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه في مصرفكم ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات إدارة المخاطر؟

- تقوم استراتيجيتنا على تفعيل شبكة فروع

■ **البيان** اللات في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل أحاديثهم ومحاضراتهم إلى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة أصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الأمر؟

- نظرية (الكبير جميل) لا تصح دائماً في منطقتنا، فمعوقات عدة تقف أمام تحقيق عمليات الدمج منها طبيعة الملكية العائلية والاختلاف على القيادة والإدارة وغيرهما. ولكن وبرغم كل ذلك يسجل إتجاه نحو الدمج على المدى الطويل، وقد حصلت مبادرات عديدة في هذا الصدد.

أضاف: المعروف أن القطاع المصرفي عرضة للتغيرات، فقد تنشأ مصارف جديدة خلال أربع سنوات من ثم تهدأ الموجة، وفي الواقع لم يشهد العالم العربي بعد مصارف ذات أحجام عملاقة.

■ رغم تكاثر عدد المصارف، تظهر ميزانياتها الفصلية والسنوية تحقيقها أرباحاً قياسية، فالإم تعزرون ذلك؟

- شهدت المصارف نمواً استثنائياً خلال ٢٠٠٦، ولأعتقد أن نمو سنة ٢٠٠٧ سيكون مرتفعاً مقارنة مع نمو هذه السنة. ورغم دخول مؤسسات مالية جديدة إلى السوق السعودي، لا تزال المصارف السعودية القائمة حالياً وعددها ١١ مصرفاً، هي الرائدة وصاحبة الموقع والحضور.

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي أهم تحركاتكم على صعيد تقديم الأعمال المصرفية

**Mohamad A.R. Chahine**  
Insurance Consultation  
Insurance Brokers

رقم التسجيل: ١١٨

Hamra Street, Al Rabea Building, 2<sup>nd</sup> Floor  
Tel & Fax: (01) 35 11 21 - 35 11 29

E-mail: marcins@terra.net.lb



**محمد شاهين**  
استشارات تأمينية  
وساطة تأمين

ترخيص رقم ١/٢٠٢/أ.ب

شارع الحمرا، بناية الربيع، الطابق الثاني  
تليفون وفاكس: ٣٥ ١١ ٢٩ - ٣٥ ١١ ٢١ (٠١)

## عزام أبا الخيل - بنك البلاد AL BILAD - :

### نستكمل خطتنا الاستراتيجية وخدماتنا متوافقة مع الشريعة الإسلامية



#### على السكة الصحيحة

■ ما هي العناصر الأساسية لاستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات ادارة المخاطر؟

- تقوم خطتنا على استكمال المشاريع التي وضعناها في خلال السنوات الثلاث المقبلة سواء لجهة الانتشار أو تطوير الموارد البشرية أو استكمال البنية التحتية، وبالتالي فالبنك وضع على السكة الصحيحة.

#### نواكب التطور التكنولوجي

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي اهم تحركاتكم على صعيد تقديم الاعمال المصرفية بالركائز الالكترونية (E-BANKING)؟

- طبعاً، نحن نواكب التطور التكنولوجي مثل الـ E-BANKING، وكل الخدمات عن بعد، والـ ATM و IDR و CALL CENTER.

#### خدمات وفق الشريعة الإسلامية

■ هل هناك خطة لفتح نافذة إسلامية؟ وكذلك لخوض التأمين عبر المصارف؟

- ان بنك البلاد يقدم كل خدماته وفق احكام الشريعة الإسلامية. وحالياً، لا نبيدي أي نية لدخول مجال التأمين عبر المصارف.

#### نركز على السوق المحلي

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطعاتكم للعام ٢٠٠٧؟

- حققنا أرباحاً بقيمة ١٧٩ مليون ريال في الربع الثالث من العام ٢٠٠٦. ونحن نركز على السوق المحلي السعودي ونستكمل كل تجهيزاتنا لننتقل الى المنافسة.

يعتبر الرئيس التنفيذي لـ «بنك البلاد» السيد عزام أبا الخيل ان المصارف المتوسطة هي الأفضل للعمل، وفي هذا الإطار عرض لبعض الخدمات المالية والاستثمارية والمصرفية المتخصصة التي يوفرها «بنك البلاد»، مشيراً الى خطة البنك الاستراتيجية القائمة على استكمال المشاريع الموضوعه للسنوات الثلاث المقبلة، مؤكداً ان «خدماتنا متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية».

#### المصارف المتوسطة الأفضل للعمل

■ **البيان** اللات في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

- لا مانع ان يكون المصرف صغيراً ويملك حصة من السوق وينطلق الى الأفاق الإقليمية. وفي رأيي ان الأفضل للعمل ان تكون المصارف متوسطة الحجم.

وكما تعلم تأسس بنك البلاد عندما أعطيت مجموعة من الصرافين فرصة للدخول في تأسيسه مقابل إقفال مراكزهم.

#### نحن الأقرب الى العميل

■ رغم تكاثر عدد المصارف، تظهر ميزانياتها الفصلية والسنوية تحقيقها ارباحاً قياسية، فالأم تعزون ذلك؟

- في اعتقادي ان الأسباب الرئيسية لهذه الأرباح هي التنوع في المصادر والعمولات التي تحصل عليها المصارف من التداول.

■ ما هي ابرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي ادخلها مصرفكم خلال العام ٢٠٠٦؟

- نقدم كل الخدمات التي يقدمها أي مصرف تجاري، إضافة الى أننا أقرب الى العميل. وبالنسبة لجديدنا، وفرنا خدمات مالية واستثمارية وخدمات متعلقة بالـ "PRIVATE BANKING".

ويضع «بنك البلاد» في متناول عملائه بطاقة الانطلاق نحو الأفاق وهي بطاقة فريدة من نوعها ذات استعمال مزدوج، إذ تغني عن حمل النقود عند التسوق ودفع قيمة المشتريات لدى نقاط البيع المنتشرة في المملكة، وهي كذلك بطاقة صراف آلي دولية يمكن استخدامها في أجهزة الصراف الآلي حول العالم. بالإضافة الى الاستخدام المجاني لجميع أجهزة الصراف الآلي التابعة للبنك أو جميع أجهزة الصراف الآلي المنتشرة حول المملكة عبر الشبكة السعودية SPAN.

### الأفضل للعميل ان تكون المصارف متوسطة الحجم

الى ذلك، فإن خدمة «هاتف البلاد» تتيح للعملاء الاستفسار عن الرصيد وآخر خمس عمليات، وطلب كشف حساب فوري للحساب الجاري باللغتين العربية والانكليزية من طريق الفاكس أو البريد، الى طلب خدمة التحويل بين الحسابات الشخصية ومن حساب الى آخر في البنك والى بنك محلي أو دولي، وتغيير عنوان المراسلة والاستفسار عن رصيد البطاقة الائتمانية، وسداد مخالفات المرور ورسوم الجوازات والاقامة وغيرها.

إضافة الى أننا نوفر خدمة «البلاد نت» ومن مزاياها تقديم خدمات البنك على مدار الساعة، تنفيذ معظم العمليات البنكية، إمكانية متابعة الحسابات وتنفيذ العمليات البنكية من أي مكان في العالم، وتوفر خدمة «البلاد نت» أحدث أنظمة حماية أمن المعلومات للحفاظ على خصوصية المعلومات، وطرق الدعم والمساعدة عن طريق مختلف القنوات الإلكترونية.

ومن خدماتنا أيضاً تمويل امتلاك السيارة التي يرغب بها العميل من المعارض والوكالات المعتمدة، على ان يقوم البنك بعد ذلك ببيع هذه السيارة للعميل، ثم يقوم العميل لاحقاً بسداد قيمة السيارة للبنك على شكل أقساط شهرية وفق شروط العقد المبرم بين الطرفين، ومن مزايا هذه الخدمة انها متطابقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، حيث ان ربح البنك معلوم مقدماً ولا يتمضن أي زيادة غير متفق عليها متعلقة بتأخير السداد.



## علي عبد الباسط احمد الحاج (البنك السعودي السوداني):



### الاستثمار في النشاط المصرفي في السودان اصبح جاذبا للاستثمارات العربية

اجاب المدير العام للبنك السعودي السوداني علي عبد الباسط احمد الحاج على اسئلة «البيان» بأسلوب مهني دل على سعة خبرته في العمل المصرفي ومماشاته للتطور في هذا القطاع الى تقديم مصرفه لمنتجات عديدة يحتاج اليها عملاء البنك .  
وهنا الاسئلة والاجوبة:

الداخلية والعالمية والتركيز على اشباع احتياجات العملاء وذلك بتوجيه الموارد المادية والبشرية والتقنية لتحقيق مستوى متقدم وفعال من الأداء .  
وفي ما يتعلق في سياسات وممارسات ادارة المخاطر لتطبيق مبادئ بازل-٢ فقد عمل البنك على وضع سياسة ادارة المخاطر وتم تكوين لجنة من مجلس الادارة لاعداد استراتيجيات المخاطر استجابة لمتطلبات ولحوكمة ومعايير الرقابة وتم اعتماد سياسة متقدمة لتصنيف وتقييم العملاء وتحديث سياسات البنك الاستثمارية الخاصة بمنح التسهيلات المصرفية لتتم عملية المنح وفقا لمعايير موضوعية تركز على الاساليب العلمية ودراسة السوق لادارة المخاطر الائتمانية والسوقية . اما المخاطر التشغيلية فقد تم اعتماد وتطبيق سياسة المخاطر التشغيلية بعد توفيق اوضاع البنك الادارية وتمت مراجعة الهياكل التنظيمية وفقا لمتطلبات حوكمة الشركات ومتطلبات لجنة بازل للرقابة المصرفية بالاضافة الى تفعيل دور المراجعة الداخلية على اعتبار انها من اهم مكونات نظام الرقابة الداخلية..

#### اداء فاعل بأقل كلفة

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطعاتكم للعام ٢٠٠٧؟  
- اتسم الأداء في العام ٢٠٠٦ بمراجعة الاجراءات التطويرية والتي شملت اعادة توفيق اوضاع المصرف الادارية والمالية، ففي الجانب الاداري تمت اعادة هيكلة الادارات والاقسام بالبنك وفقا لنماذج هياكل البنوك المتقدمة لتحقيق مستوى اداء فاعل بأقل تكلفة ممكنة مستهددين في ذلك مساعدات التقنيات الحديثة.

اما في الجانب المالي فقد تمت مراجعة هيكل الموجودات والمطلوبات بالبنك وذلك بتنوع وتوسيع قاعدة المودعين واستقطاب الموارد وكذلك بتنوع المنتجات المصرفية التي يقدمها البنك بالاضافة الى التطوير المستمر في الخدمات المصرفية مما مكن البنك من تحقيق مستوى جيد من الإيرادات، ونتطلع الى مضاعفة ذلك خلال العام ٢٠٠٧.

بالركائز الالكترونية (E-BANKING)؟

- البنك السعودي السوداني يسعى دائما لمواكبة التطور في التقنية المصرفية وتقديم منتجات مصرفية جديدة مستفيدة من الامكانيات الضخمة التي توفرها هذه التقنية بتلبية احتياجات عملاء البنك بمختلف فئاتهم وتصنيفاتهم عن طريق شبكة الصراف الآلي (ATM) والخدمة الهاتفية والمقاصة الالكترونية. ويعمل البنك حاليا على تطوير موقعه الداخلي WEB لتسهيل عملية تصفح موقع البنك..

#### منتجات السعودي السوداني

■ ما هي ابرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي ادخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟  
- لقد تم تحديث المنتجات المصرفية وتطوير برامج عديدة في مجالات الموارد والاستخدامات والخدمات المصرفية للوفاء باحتياجات العملاء المتجددة من الخدمات المصرفية ويمكن ايجاز المنتجات المصرفية والمالية للبنك في الآتي:  
- التسهيلات المصرفية لتمويل شراء السيارات.  
- تنوع المنتجات المصرفية كوسيلة لادارة المخاطر.

- البطاقات المصرفية مقدمة الدفع (شامخ).  
- خدمات نقاط البيع.  
- اعتماد البنك لسياسة تقييم ائتمانية لتقديم خدمات سريعة على مستوى عال من الكفاءة بأقل التكاليف.  
- بالاضافة الى خدمة الصراف الآلي على مستوى فروع العاصمة ومن ثم الانتقال الى فروع الولايات.

#### تفعيل دور المراجعة الداخلية

■ ما هي العناصر الاساسية لاستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه في مصرفكم ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات ادارة المخاطر؟  
- تستند استراتيجية البنك على المحافظة على معدل النمو والتوسع بما يحافظ ويدعم الريادة المصرفية والارتقاء بالقدرة التنافسية للبنك وزيادة حصته السوقية وذلك من خلال مواكبة التطورات

#### النشاط المصرفي السوداني جاذب للإستثمارات

■ اللاتف في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها ماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟  
- استراتيجية بنك السودان المركزي المعلنة هي تشجيع عمليات الدمج لخلق كيانات مصرفية كبيرة لمجابهة العولمة المالية وتحرير الاسواق وتحقيق تنمية مستدامة والمحافظة على السلامة المالية والمصرفية وتطبيق المعايير العالمية للرقابة متمثلة في التطبيق السليم لمعايير بازل-٢ بالاضافة الى مواكبة متطلبات التقنية المصرفية الحديثة، هذا في جانب..

وفي الجانب الآخر يشهد الاقتصاد السوداني حركة نمو ناتجة عن عملية السلام وخلق المناخ الاستثماري الجاذب بتحسين البيئة الاستثمارية المحلية والتي انعكست في تدفق الاستثمارات الخارجية العربية والاجنبية في قطاعات ومشاريع عديدة حيث اصبح الاستثمار في النشاط المصرفي في السودان جاذبا للاستثمارات العربية وهذا يفسر سر ظهور كيانات مصرفية جديدة في السودان.

#### نمو مستمر في الاريح

■ رغم تكاثر عدد المصارف تظهر ميزاتها الفعلية والسببية تحقيقها ارباح قياسية فالام تعزون ذلك؟  
- نعزي هذا الى حسن ادارة المصارف وازدياد نمو موجوداتها ومطلوباتها وكما هو معلوم فإن المصارف تتاجر بالودائع وفقا لمفهوم الرفع المالي (FINANCIAL LEVERAGE) وهذا مفهوم واضح في الادارة المالية اضافة الى تنوع مصادر إيرادات المصارف وظهور منتجات مصرفية جديدة مع ثبات المصروفات الثابتة والنتيجة نمو مستمر في الاريح..

#### مواكبة التطور التقني

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي اهم تحركاتكم على صعيد تقديم الاعمال المصرفية

## نديم غنطوس - بنك بيبلوس أفريقيا (السودان) BYBLOS AFRICA :-

### يمكن لعملائنا اجراء اي عملية مصرفية عبر الانترنت



كما تهتم «البيان الاقتصادية» بالمصارف اللبنانية في لبنان وتلاحق اخبارها لايرازها لقرائها في لبنان والخارج، سوف تهتم ايضا بالمصارف الشقيقة والفروع التابعة لها، حيث الانتشار اللبناني والعربي يغطي عشرات البلدان العربية والافريقية والاروبية والاميركية. ويرى القارئ هنا حديثاً أجريته مع مدير بنك بيبلوس في السودان نديم غنطوس الذي يعرف القراء على خدماته والمنتجات التي يقدمها لعملائه، كما يعرف على استراتيجية التسويق في بنك بيبلوس.

#### عبر الانترنت

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي؟ وما هي أهم تحركاتكم على صعيد تقديم الأعمال المصرفية بالركائز الإلكترونية E-Banking؟

– يعتمد بنك بيبلوس في شكل كبير على الخدمات المصرفية عبر الإنترنت لتلبية حاجات زبائنه المغتربين، بهدف جعلهم يشعرون أنه قريب منهم، أينما كانوا. لذا، لا تقل هذه الخدمة أهمية عن سواها، وبالتالي، يمكن للزبائن إجراء أي عملية مصرفية عبر الإنترنت، بما في ذلك تحويل الأموال، نقداً أرصدة حساباتهم، القيام بكافة مشترياتهم، الخ.

ففي عصر التكنولوجيا هذا، لم تعد الأعمال المصرفية بالركائز الإلكترونية مكتملة للأعمال المصرفية الأخرى، بل باتت ضرورة.

#### أبرز الخدمات والمنتجات

■ ما هي أبرز الخدمات والمنتجات المصرفية التي أدخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟

– كل عام يحمل معه لبنك بيبلوس منتجات وخدمات جديدة يطلقها في السوقين المحليّة والدوليّة. ومن أبرز ما أطلقه بنك بيبلوس لهذه السنة نذكر:  
– بطاقة الـ «كول كارد» وهي بطاقة صُمّمت خصيصاً للشباب العصريين، تُقدّم لهم حسومات استثنائية في

نقاط بيع مختلفة. تأتي هذه البطاقة على نوعين: بطاقة الدفع المسبق للطلاب البالغين ١٣ سنة أو أكثر، وبطاقة الاعتماد المخصّصة للطلاب الجامعيين بين ١٨ و٢٦ سنة. يمكن استخدام بطاقة الكول كارد، المتوفرة بالدولار الأميركي والليرة اللبنانية، في كافة المتاجر وأجهزة الصراف الآلي في لبنان والخارج. إنَّها البطاقة الأولى من نوعها في لبنان المخصّصة لتلامذة المدارس وطلاب الجامعات بهدف تثقيف الجيل الصاعد وتشجيعه على ضبط المصاريف.

– وقّع بنك بيبلوس مع المنظمة الدولية لتنمية التعاون الزراعي ACIDI/VOCA (مشروع أصايل) بروتوكولاً يهدف إلى تسهيل عملية القروض المدعومة التي يمنحها بنك بيبلوس للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم وتسريعها لقاء كفاءة من شركة «كفالات» ش.م.ل.، بالإضافة إلى التسهيلات المصرفية الأخرى.

#### استراتيجية متطورة للتسويق

■ ما هي العناصر الأساسية لاستراتيجية مصرفكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه في مصرفكم ولا سيما بالنسبة لسياسات وممارسات إدارة المخاطر؟

– تنطبق استراتيجية التسويق في بنك بيبلوس على كافة السلع والخدمات التي يطلقها المصرف مع الأخذ بالإعتبار نقطتين أساسيتين:

١- الحفاظ على صورة المصرف: تحمل كافة السلع والخدمات الصادرة عن المصرف رسالة تعكس صورته ورؤيته.

٢- تسويق السلع: استخدام كافة وسائل الإعلام لتعريف الزبون على السلع.

لذا، تمّ سلع بنك بيبلوس بالمرحل التالية:

– دراسة السوق: دراسة جدوى عن السلعة، والشريحة المستهدفة من المجتمع، والمنافسة، الخ.

– تطوير السلعة: لتحديد الشروط المتعلقة بالسلعة.

– التسويق: تحديد الشريحة المستهدفة من المجتمع والحملة الدعائية الخارجية، الخ.

– التواصل: حملة داخلية لتوجيه الموظفين والزبائن على حد سواء.

– إطلاق السلعة: يوم الإطلاق في السوق.

– مرحلة ما قبل إطلاق السلعة: تأثير الحملة الترويجية ونتائجها – والتعديلات بحسب المقتضى.

### رأس المال الراجحي المصرفية: ٣,٦٠ مليار دولار

رفع مصرف الراجحي رأسماله الى ١٣,٥ مليار ريال او ما يعادل ٣,٦٠ مليار دولار.

وقد وافقت هيئة السوق المالية السعودية على برنامج المصرف لزيادة رأسماله الى الضعفين عن طريق زيادة عدد الاسهم المصدرة الى ١,٣٥ مليار سهم من ٦٧٥ مليون سهم.

### مطلوب مراسلون ومندوبون لمجلة البيان الاقتصادية

بعد تزايد انتشار «البيان الاقتصادية» في البلدان العربية كافة، قررت ادارتها زيادة عدد مراسليها ووكلاء اعلاناتها.

فيرجى ممن لديه الخبرة ويجد في نفسه الكفاءة والقدرة على القيام بمهام مراسل او وكيل اعلاني ان يكتب لنا على العنوان التالي:

مجلة البيان الاقتصادية ص.ب. ١١ / ١٥١٠

بيروت – لبنان

او عبر البريد الالكتروني: E-mail: info@albayanmagazine.com

عناية المدير العام

ملاحظة: يرجى ارفاق الرسالة بتعريف عن المرسل.

### مصرف السلام يفوز في مناقصة تملك حصة بمصرف النيلين السوداني

حاز مصرف السلام، من ضمن خطته الاستراتيجية في التوسع والانتشار في عدد من دول المنطقة، على موافقة الجهات المختصة بتملك حصة أقلية من أسهم مصرف النيلين في السودان. ولعل من أهم الأسباب الرئيسية التي دفعت بمجموعة مصرف السلام للإقدام على شراء حصة ملكية في أسهم مصرف النيلين هو ما يتمتع به مصرف النيلين من انتشار جغرافي كبير، حيث يمتلك شبكة من ٣٤ فرعاً في السودان، ووجود فرع للمصرف في دولة الإمارات العربية المتحدة، بالإضافة الى المناخ الإستثماري الواعد للسودان في ظل ارتفاع أسعار النفط حيث حقق نمواً في معدل الناتج المحلي قدره ٨,٥٪ عام ٢٠٠٦.

وبهذا الصدد ذكر نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمصرف السلام حسين الميزة: ان عملية شراء أسهم بنك النيلين ستسهم في الإنتشار الجغرافي الواسع للمصرف وسيتم من خلاله الدخول لسوق السودان الواعد والسوق الإماراتي من خلال فرع مدينة أبوظبي في دولة الإمارات العربية المتحدة.



يوسف تقي

الرئيس التنفيذي لمصرف السلام – البحرين



## د. دريد درغام - المصرف التجاري السوري - :

### المصارف الأجنبية كانت حافزا لنا للمزيد من التطوير على جميع الأصعدة



الحكمة والموضوعية والمرونة لدى رئيس مجلس الإدارة المدير العام للمصرف التجاري السوري د. دريد درغام جعلته يرى أن المصارف الأجنبية التي تمارس العمل عينه في سورية تعود على المصرف التجاري السوري، بالنفع الكبير «باتباعنا لبرنامج التطوير على جميع الأصعدة ونعلم أن السوق السورية تتسع للمزيد من المصارف».

وإذا أعطانا الدكتور درغام صورة واضحة عن نشاطات وانجازات المصرف أكد أن ثقة المتعاملين معه تزداد والدليل هو زيادة في عددهم والتزايد المضطرب في الأرباح في السنوات الثلاث المتتالية.

وهنا الاسئلة والأجوبة:

■ ما هي نتائج أعمال المصرف ونشاطاته خلال ٢٠٠٦؟

– إجمالاً.. كانت نتائج ما حققه التجاري السوري معقولة سواء على صعيد الأرباح أو على صعيد التحسن النسبي لمستوى الخدمات في المصرف. وقد حقق المصرف عام ٢٠٠٦ أرباحاً أكبر وأداءً مقبولاً بالمقارنة مع العام السابق..

وقد أنجز المصرف خلال عام ٢٠٠٦ العديد من المشاريع حيث أنهى أتمته جميع فروعها وفق نظام عالمي منطور يمكن من العمل بألية عالية الجودة والسرعة. وكان المصرف قد نفذ مشروع الدفع الإلكتروني بالبطاقتين المحلية والعالمية بنهاية عام ٢٠٠٥ الذي ساهم وسيساهم مستقبلاً في تخفيف عبء التعامل بالنقد الورقي من خلال نشر الصرافات الآلية التي تم تركيب ٢٠٠ منها حتى الآن وسيكون العدد الإجمالي من الصرافات التي سيتم تركيبها لنهاية عام ٢٠٠٧ حوالي ٥٠٠ صراف آلي.

كما كان المصرف قد أطلق البطاقة المسبقة الدفع المتداولة على المنافذ الحدودية للإسراع في إتمام المعاملات الجمركية للقادمين والمغادرين للقطر وكانت التجربة الأولى في مركز نصيب على الحدود الأردنية ونأمل تعميم التجربة على باقي الحدود عندما ترى مديرية الجمارك ذلك مناسباً.

هذا ويتحقق المصرف حالياً من نظام المراقبة التلغرافية في جميع الفروع لتوفير الرقابة الأفضل وذلك بالمقارنة مع الشروط المطلوبة ومقارنتها مع ما تم تركيبه على أرض الواقع.

وقد أحدث المصرف أيضاً عدة مراكز للتسليف والاستعلامات في عدد من محافظات القطر واستطاع أن يحقق من خلالها تحولاً كبيراً في تبسيط الإجراءات وتخفيض فترة معالجة الملفات التسليفية من عدة أشهر إلى أسبوعين.

هذا بالإضافة إلى إعادة هيكلة الفروع جغرافياً بدمج بعض الفروع وافتتاح فروع ومكاتب خدمات مصرفية جديدة متوزعة على مختلف المدن والمناطق في المحافظات السورية لتحقيق التوزيع الجغرافي الأمثل لفروع المصرف وضرورة تقديم الخدمات المصرفية بشمولية تتطلبها عملية التوسع في تقديم هذه الخدمات، كما نظم المصرف دورات تدريبية لجميع العاملين لديه على الحاسب واللغات والاختصاصات المصرفية وهياً لهم مراكز تدريب ستكون حاضنة حقيقية لتدريب العاملين. كما عمل المصرف على

توطين رواتب عدد كبير جداً من العاملين بالقطاعات العام والخاص على حد سواء.

■ إلى أي حد ساهمت التشريعات المالية والقوانين المصرفية الجديدة في تفعيل عمل المصرف؟ وهل تأثر بها؟

– تشكل القرارات التي صدرت حتى الآن بعضاً من كل وليس هناك من نهاية لذلك لأن الخطة لم تكتمل بعد ونحن كمصرف تجاري سوري نأمل أن تراعى في القرارات التي تصدر دوماً المرونة وأن تتوافق مع متطلبات الانفتاح والمنافسة مع المصارف الخاصة، وعملية تحديث التشريعات عملية مستمرة منذ سنوات طويلة وفي جميع القطاعات.

وكان لصدور المرسوم التشريعي رقم ٣٥ الخاص بالمصرف التجاري السوري أهمية كبيرة لعدة نواح من ضمنها السماح للمصرف بالتعامل بالأدوات الإسلامية والتمويل التاجيري. وسمح المرسوم للمصرف، وضمن الضوابط والحدود التي يضعها مجلس النقد والتسليف، استخدام جزء من أمواله الخاصة في الأنشطة الآتية:

– المساهمة في مصارف أخرى وشركات مالية داخل أراضي الجمهورية العربية السورية وخارجها وذلك بموافقة من وزير المالية بناء على اقتراح من مجلس الإدارة.

– المساهمة في إقامة أو تمويل مشاريع استثمارية صناعية ٠٠٠

والمصرف مستمر في العمل على نفس الآلية المتبعة في أداء العمل مع الحرص على الالتزام بالمعايير الدولية وفق اتفاقية بازل ٢ ولكن زيادة رأس مال المصرف سوف يساهم بشكل أكثر مرونة بتوظيف موجوداته والسيولة المتوفرة لديه مما يجعله يتجه نحو مجال الاستثمارات خاصة بعد إصدار الجهات المختصة ما يمكن المصرف من الدخول في استثمارات جديدة تعزز موقعه بصورة أكبر وأكثر فاعلية وتأثير في السوق المصرفية السورية.

كما تلعب زيادة رأس المال إلى سبعين مليار ليرة سورية بالنسبة للمصرف دوراً كبيراً في تعزيز قدرته على توظيف موجوداته بصورة أشمل وأعم وهذا ما يزيد نطاق عمله وفتح آفاق جديدة له.

يضيف الدكتور دريد: لا يخفى أن المصرف التجاري السوري حقق حضوراً عربياً جيداً عندما صُنف رابعاً من حيث الموجودات التي كان يمتلكها.. ومع السمعة العالمية الجيدة التي يتمتع بها منذ أكثر من أربعين عاماً حيث كان ولا يزال مشهوداً له ومن قبل مئات المصارف المرسلات عبر العالم بنظافة تعاملاته

وبدقتها. ولا نخفي أن المصرف يحضر نفسه هذا العام ولأول مرة للحصول على تصنيف عالمي.

■ كيف يقف مصرفكم في وجه المنافسة التي تخلفها المصارف الخاصة والتي تمارس نفس العمل؟

– للمصرف تواجد قوي والمستمر في السوق المصرفية السورية ولا نعتقد أن المصارف الموجودة عامة كانت أم خاصة تمثل التحدي الأكبر له، إلا أن ذلك فرض جواً من المنافسة عاد على المصرف وخدماته بالنفع الكبير باتباعنا لبرنامج التطوير على جميع الأصعدة. ونعلم بأن السوق السورية تتسع للمزيد من المصارف، وحجم أعمال المصرف التجاري السوري بتزايد مستمر ولكل من المصارف الموجودة حصة من السوق، ويبقى للتجاري السوري الحصة الأكبر بفضل ثقة المتعاملين معه وتقديمه الخدمات الجديدة دوماً.

■ ما هي أبرز المنتجات التي أدخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟

عمل المصرف على زيادة عدد القنوات التسليفية والشرائح المستفيدة من تسهيلات المصرف، كما تم تفعيل القروض بأنواعها قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل، القصيرة والمتوسطة والطويلة الأجل، وتفعيل التمويل الأجل والدفع المؤجل في الاعتمادات المستندية. كما قدم المصرف تسهيلات مصرفية بالعملات الأجنبية للمستوردين من القطاع الخاص والمشارك.

هذا وطرح المصرف التعامل بالجاري المدين لشرائح جديدة من المتعاملين كأطباء والصيادلة والمخبريين والمهندسين والمحامين وكذلك لأصحاب الفنادق ومحطات الوقود والمطاعم ولتجار المفروق. وقدم المصرف العديد من الخدمات الجديدة منها الكترونية عبر موقعه الإلكتروني: [www.cbs-bank.com](http://www.cbs-bank.com) مثل إمكانية الحصول على كشف بحركات حساب البطاقة الإلكترونية بالعملية المحلية والأجنبية ولجميع أنواع الحسابات الأخرى. وبدأ بتقديم خدمة الفوترة الإلكترونية عن طريق الصرافات الآلية للهاتف المحمول بالاتفاق مع شركة سيرتيل وسيقدم أيضاً خدمة الفوترة بالنسبة لفواتير الماء والكهرباء والضرائب. كما سيطلق عدداً جديداً من البطاقات الإلكترونية كبطاقة التسوق عبر الإنترنت... وغيرها.

## عبد الجبار هائل سعيد - بنك التضامن الاسلامي الدولي (اليمن) :- بعض دول العالم الثالث لا يستوعب وجود كيانات مصرفية كبيرة

لم يسلم السيد عبد الجبار هائل سعيد، رئيس مجلس ادارة بنك التضامن الاسلامي الدولي - اليمن -، بأن الدمج المصرفي يحقق المزاي التنافسية دائماً، فهو، وفق خبرته، بقدر ما يكون فاعلاً في بعض الاقتصادات الكبيرة، قد لا يكون كذلك في اقتصادات دول العالم الثالث.

### الدمج سلبياً أيضاً

■ اللافت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل أباديهم ومحاضراتهم إلى عمليات دمج لتكوين كيانات كبيرة تستطيع معها مماشاة أصغر المصارف العالمية، ما هو تعليقكم على هذا الأمر ؟

- لا شك في أن التطورات الاقتصادية الجديدة والمتغيرات التي شهدتها العالم وما نتج عنها من توسع في مجالات وحجم المنافسة في الأسواق المصرفية حالياً دعت الكثير من البنوك خصوصاً في الاقتصادات الكبرى إلى الاندماج مع بعضها البعض لتكوين كيانات مصرفية كبيرة لتحقيق فرص أكبر في ظل المنافسة المفتوحة.

فالاندماج في كيانات كبيرة يحقق مزايا تنافسية عالية في الكثير من الجوانب، منها حجم رأس المال وحجم ونوعية النشاط واستخدام أمثل للتقنية وتمازج الخبرات وكفاءة وجودة الخدمة المقدمة وانخفاض تكلفتها النسبية وسعة السوق وتقليل

المخاطر ... غير أن هذا الأمر لا يمكن التسليم به على إطلاقه، فبقدر ما يكون الاندماج فاعلاً وربما ضرورياً في بعض الاقتصادات الكبيرة والدول المتقدمة فإنه قد لا يكون مجدياً في اقتصادات دول العالم الثالث التي لا تستوعب في الكثير منها وجود كيانات مصرفية برؤوس أموال كبيرة لكونها اقتصادات ضعيفة في هيكلها وبناها التحتية ونشاطها الاستثماري عموماً والمصرفي على وجه الخصوص.

### انعكاسات لنشاط المصارف

■ رغم تكاثر عدد المصارف إلا أن ميزانيتها الفصلية والسببية تكشف عن أرباح قياسية، فالإم تعززون ذلك ؟  
- في اعتقادي أن النشاط المتزايد الذي تشهده الأسواق المالية وما تلعبه البنوك والمصارف من دور فاعل ومؤثر فيها سواء كممولة أو كمديرة لها وما تجنيه تبعاً لذلك من عوائد كبيرة سواء على شكل عوائد أو رسوم أو خدمات. كل ذلك يمثل السبب الرئيسي في تزايد أنشطة تلك البنوك والمصارف وارتفاع عوائدها السنوية والفصلية التي تتحصل عليها.

إلى جانب أسباب أخرى كثيرة يمكن أخذها في الاعتبار في تحليل هذا الأمر، منها ما يتعلق بزيادة حركة التجارة وزيادة اهتمام الدول والمجتمعات بالاقتصاد والتنمية والاستثمار وارتفاع نسبة الوعي والثقافة المصرفية في أوساط الناس وزيادة كفاءة وسرعة الخدمات المصرفية وتنوع منتجاتها بسبب الثورة المعلوماتية والتقنيات

وإذ شرح الاسباب بموضوعية تحدث عن النشاط المصرفي المتزايد وارتفاع عوائده ومواكبة مصرفه لمتطلبات العصر التكنولوجية في شتى اعماله ومنتجاته.  
وكان للسيد عبد الجبار تقيمه لنتائج البنك المشرفة.

جديدة، أو على مستوى تطوير الخدمات المصرفية الإلكترونية للبنك التي أشرت إليها سابقاً أو الخدمات المصرفية الأخرى والأدوات الاستثمارية الجديدة، خصوصاً ما يتعلق منها بالتمويل الاستثماري والتنموي حيث عملنا على إنشاء وحدة متخصصة لتمويل المشاريع الصغيرة والحرفية. كما نعمل حالياً على وضع آلية لتمويل مشروع التطوير العقاري «تعمير يمن» الذي يساهم فيه البنك كشريك رئيسي مع كل من شركة تعمير العربية ومجموعة شركات هائل سعيد أنعم وشركاه، وهو مشروع نهدف من خلاله إلى إنشاء مدن سكنية لمحدودي الدخل وخلق فرص عمل كبيرة.

### استراتيجية تطاول كل النشاطات

■ ما هي العناصر الأساسية لاستراتيجية مصرفكم ؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه لا سيما بالنسبة لسياسات وممارسة إدارة المخاطر ؟

- تتركز الاستراتيجية المصرفية لبنك التضامن الإسلامي في عدد من العناصر الرئيسية أهمها :

■ كيف تجارون متطلبات العصر التكنولوجي ؟ وما هي أهم تحركاتكم على صعيد تقديم الأعمال المصرفية الإلكترونية (e-banking) ؟  
- نحن نولي أهمية كبيرة لهذا الجانب ولدينا إدارة متخصصة بتقنية المعلومات وأخرى بالتخطيط والتطوير، حيث تعمل هاتان الإدارتان على تحديث وتطوير خدمات البنك المصرفية ومواكبة الجديد في مجال تكنولوجيا الخدمات المصرفية التي توفقنا بحمد الله في إدخال الكثير منها إلى خدمات البنك المصرفية، منها على سبيل المثال (الصرافات الآلية، وأنظمة البطاقات المصرفية المتعلقة بها والحصول على عضوية رئيسية لدى شركات البطاقات العالمية، وتطوير نظام sms banking ، phone banking ، swift وربط البنك بفروعه المختلفة من خلال نظام الإنترنت وتوفير بطاقات التسوق الإلكتروني web service. كما أننا حالياً بصدد تحديث النظام البنكي core banking، إلى جانب أننا نقوم في الوقت الراهن بدراسة تطوير وتوسيع خدماتنا المصرفية عن طريق e-banking.

### منتجات ومساهمات رئيسية

■ ما هي أبرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي أدخلها مصرفكم خلال العام ٢٠٠٦ ؟

- شهد العام ٢٠٠٦ تطوراً ملحوظاً في نشاط البنك على الكثير سواء كان ذلك على صعيد التوسع الجغرافي حيث شهد هذا العام افتتاح ثلاثة فروع

■ تحقيق أعلى عوائد للمساهمين والمودعين وتعزيز روابط الثقة ومقومات السمعة الحسنة للبنك. أما في ما يتعلق بمحاور التطوير، وخصوصاً في سياسات وممارسات إدارة المخاطر، يمكنني القول أننا في بنك التضامن الإسلامي الدولي نملك محفظة ائتمانية متينة وقوية ولدينا سيطرة تامة على مثل هذه المخاطر من خلال إدارة متخصصة بالمخاطر والسيولة، فلا توجد حتى الآن أي ديون متعثرة للبنك. كما نقوم حالياً بالكثير من الجهود في سبيل مواكبة وتطبيق المعايير المصرفية الحديثة الخاصة بإدارة المخاطر. وقد قطعنا شوطاً كبيراً في التهيئة والإعداد لمنظومة إدارة المخاطر في البنك وفق اتفاقية بازل (I) - (II) والذي بدأناه في تأهيل كفاءتنا البشرية للتعامل مع هذا النظام والمعايير المعتمدة فيه، إلى جانب صياغة السياسات الائتمانية المختلفة بما يتناسب مع متطلبات بازل ٢. ومن ذلك ما يلي:

- ١- صياغة استراتيجية للحماية من مخاطر العمليات.
- ٢- صياغة استراتيجية للحماية من مخاطر التشغيل.
- ٣- صياغة نظم وإجراءات من مخاطر غسل الأموال.
- ٤- صياغة نظم وإجراءات للحماية من المخاطر المهنية.
- ٥- المخاطر الطارئة المتعلقة بالعملاء (مثل الالتزامات البنينة).

### مؤشرات الأداء خلال العام

#### الحالي للبنك مشجعة

#### ومحققة للأهداف المرسومة

#### ٤٥٪ نمواً في الإيرادات

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والتنوعي خلال العام ٢٠٠٦، وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٠٧ ؟  
- كانت مؤشرات الأداء خلال العام الحالي للبنك مشجعة ومحققة للأهداف المرسومة، بل ومتجاوزة إيجاباً في بعض بنود الموازنة المخططة خصوصاً منها مؤشرات الربحية حيث بلغ إجمالي الإيرادات المحققة حتى نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٦ نحو ١٠ مليارات ريال، بنسبة نمو قدرها ٤٥٪ عن الفترة نفسها من العام الماضي، وبنسبة قدرها ٢١٪ عما هو مخطط. كما بلغ إجمالي المركز المالي للبنك في الفترة نفسها ٨٧ مليار ريال، بنسبة نمو قدرها ٤٣٪ عن العام السابق، كما بلغ إجمالي الودائع في نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٦ نحو ١٥٧ مليار ريال بنسبة نمو قدرها ٤٧٪. وبلغ إجمالي الاستثمارات ١٣٤ مليار ريال بنسبة نمو قدرها ٥٤٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي (٢٠٠٥).

كما حقق البنك نتائج إيجابية في ما يتعلق بمركزه التنافسي في السوق المصرفي في اليمن، حيث أظهر تقرير البنك المركزي اليمني حول نشاط البنوك العاملة في اليمن خلال النصف الأول من العام ٢٠٠٦، أن بنك التضامن الإسلامي الدولي جاء في المرتبة الأولى من حيث تقييم النشاط الإجمالي للبنوك الوطنية. أما على مستوى البنوك الوطنية والأجنبية العاملة في اليمن فقد جاء بنك التضامن في المرتبة الأولى أيضاً بالنسبة لعملية الإقراض والتمويلات، وكذا بالنسبة للودائع بالعملات الأجنبية. كما حصل على المرتبة الثانية بالنسبة للودائع بالريال، وكذلك بالنسبة لإجمالي الأصول.

إلى جانب ما أشرت إليه سابقاً من التطور النوعي في أداء البنك في ما يتعلق بالمنتجات والخدمات المصرفية الجديدة تم استهداف نمو إيجابي في إجمالي المركز المالي للبنك بنسبة ٢٦٪ وفي إجمالي موارده من ودائع العملاء بنسبة ٢٩٪ وفي إجمالي توسع توظيفات الأموال بنسبة ٣٤٪ محلياً وخارجياً، كما استهدف نمو قدره ٢٩٪ في إجمالي إيراداته للعام ٢٠٠٧.

أما في جانب الأداء النوعي فنأمل بإذن الله أن يتم الانتهاء من تحديث النظام البنكي بشكل متكامل مع التوسع في الخدمات الإلكترونية بما يلبي حاجة العملاء وتطور السوق المصرفي واستكمال آليات عمل إدارة المخاطر والسيولة لرفع قدرات البنك في إدارة مخاطره، إلى جانب الحصول على شهادة الجودة العالمية ISO وفتح ٤ فروع جديدة محلياً.



شركة ايسن العربية للتأمين  
ACE ARABIA INSURANCE COMPANY



### رؤية ممتقبالية واضحة

### غطاء موثوق

### غداً آمناً

### تمندها خبرة ممتدة أكثر من ٣٥ عاماً

## كافة أنواع التأمين

Head Office Dammam 31411 Post Box No. 276 Kingdom of Saudi Arabia  
Tel. : 966-3-8324441 / 8342053 • Fax : 966-3-8349389 • Email : ictcs@ace-dmm.khereiji.com • http://www.khereiji.com



## د. صالح الملائكة - بنك رصد (ماليزيا) RUSD :

### منهجيتنا الاستثمار وفق مبادئ الشريعة الإسلامية ونسعى الى تأسيس بنك استثماري في دبي وشركة تابعة في السعودية



بنك «رصد» RUSD هو احد البنوك الاستثمارية الناجحة،

مقره في ماليزيا ولم يمض على اطلاقه سنتان.

رئيس مجلس الإدارة الدكتور صالح الملائكة كشف

لـ «البيان» عن دور البنك التواصلي بين دول جنوب شرقي آسيا

ودول مجلس التعاون الخليجي، وسعيه الى تأسيس بنك

استثماري في دبي وشركة تابعة في السوق السعودي،

مفصحا عن منهجية عمل متناسبة مع الشريعة الإسلامية.

لقيام مؤسسات مالية كي نبدأ بعمليات الاندماجات.

نحن من مؤيدي نشوء مصارف جديدة لأن ذلك يغني السوق ويعزز الخبرة والمنافسة. والاندماج يأتي مع كثافة المؤسسات المالية والمصارف ووجود حالات عدم نجاح تتطلب تكتلاً لمزيد من القوة والفعالية.

#### خدمات إسلامية

■ ما هي ابرز الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية التي ادخلها مصرفكم خلال العام الحالي؟

- يعتمد بنك «رصد» منهجية تتناسب والشريعة الإسلامية. وأهم الخدمات هي إدارة الاموال على المدى الطويل وقد أخذنا المبادرة في الرصد الإسلامي (ISLAMIC TRUSTS) الذي يراعي فكر الوقف الإسلامي بطريقة عصرية. واستطعنا تطوير هذه المنهجية مع السلطات الماليزية، ونعتقد ان هذا المجال سوف يلقي نجاحاً شديداً. إضافة الى ذلك نقوم بتحسين قدراتنا في إدارة الاموال المرتبطة بأنواع متخصصة مثل التطوير العقاري والـ "PRIVATE EQUITY".

■ كيف كان أداء مصرفكم المالي والنوعي خلال العام ٢٠٠٦؟

- نتأجنا ممتازة واستطعنا ان نحقق أرباحاً قياسية في السنتين الأخيرتين.

### نحن من مؤيدي نشوء مصارف جديدة لأن ذلك يغني السوق ويعزز الخبرة والمنافسة

هذا الإطار تقدم «بنك رصد» بطلب لتأسيس مصرف استثماري في إمارة دبي وهناك سعي لإدارته الى دخول السعودية من خلال شركة تابعة.

#### مع نشوء مصارف جديدة

■ اللافت في معظم البلدان العربية ظهور كيانات مصرفية جديدة، في حين يدعو المصرفيون في كل احاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة اصغر المصارف العالمية، فما هو تعليقكم على هذا الامر؟

- وجهة نظري مختلفة كلياً حول هذا الموضوع، فمعظم الناس ينجرفون وراء شعارات الغرب الذي شهد ثورة في إنشاء المؤسسات المالية، وموجة كبيرة من الاندماجات والتغييرات المواكبة للتطور والتقدم السريع في الصناعة المصرفية والمالية. أما في المنطقة العربية، فلم نشهد هذه الموجة الهائلة

#### بنك استثماري متوافق مع الشريعة

■ هل لنا ببنيذة موجزة عن بنك «رصد»؟  
- بنك «رصد» هو بنك استثماري تتماشى مبادئ عمله مع متطلبات الشريعة الإسلامية. من أبرز أهدافنا تطوير العلاقة بين اقتصادات جنوب شرق آسيا، انطلاقاً من ماليزيا، ودول مجلس التعاون الخليجي، لا سيما دولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية.

أضاف: منذ انطلاقة البنك وسيره في خطته حقق نجاحات عديدة من خلال طرح شركات أو القيام بدور المستشار المالي لعمليات الهيكلية المالية، أو التمويل وعمليات إدارة الصناديق وطرح صناديق جديدة.

ان منطقة الخليج ومنطقة جنوب شرق آسيا تشهدان نمواً مدهشاً وغير مسبوق، الامر الذي يعول عليه بنك رصد لتأمين مجالات وفرص عمل جديدة.

#### جسر تواصل

■ ما هي الاسواق التي تجذبكم للتوسع والعمل فيها؟

- يقع مقر بنك «رصد» في ماليزيا، وكما ذكرت فهو يلعب دور جسر تواصل بين جنوب شرق آسيا ودول مجلس التعاون الخليجي، وبالتالي فامتدادنا يطاول هذه الأخيرة مع التركيز على سوقي السعودية والإمارات، وفي

# عبدالله العوضي - الشركة الأهلية للإستثمار - :

## تمكنت من تحقيق ارباح قياسية للشركة بعد فترة وجيزة من تسلمي رئاستها

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لـ «الشركة الأهلية للإستثمار» السيد عبدالله

عبد السلام العوضي عرض لاستثمارات الشركة في قطاعات الصناعة والعقارات

والمال، إضافة الى إدارة الأصول، ورأى أن الأسواق المهمة في المنطقة العربية

تتمركز في أسواق السعودية والإمارات العربية وتحديدا سوق أبوظبي. واعتبران

الإستثمارات العقارية في لبنان والإمارات سهلة بينما في الكويت تعترضها معوقات

وعراقيل، مشيراً الى أن اتفاقاً سيبرم قريباً مع «الأهلية الخليجية القابضة»، تقوم

بموجبه الأهلية للإستثمار بطرح أسهمها خلال الربع الثاني من ٢٠٠٧.



مشروع لاجون سيتي للشركة الأهلية للاستثمار

أما بالنسبة الى الأسواق المهمة في المنطقة العربية، فتركز على أسواق السعودية والإمارات العربية وتحديداً سوق أبوظبي، إضافة الى سوق عمان الذي نتوقع ان يشهد تطوراً في مجال الإستثمار مع حلول سنة ٢٠٠٧.

### مشاريع استثمارية عربية وأجنبية

■ ماهي المعوقات

التي تعترضكم في الأسواق العربية؟

– العراقيل والمعوقات موجودة وتختلف بين دولة أخرى. فمثلاً العمل في لبنان سهل وغير معقد وننفذ حالياً مشروعياً بناء برج "1 BEIRUT TOWER" و "BAY TOWER"، وينسحب الأمر على الإمارات حيث لم نواجه مشكلات تذكر. أما في الكويت فالإستثمار صعب. ومن العراقيل التي تعترضنا هي قانون الضرائب وعدم تحديد فترة الإعفاء منها.

■ هل تستثمرون خارج الدول العربية؟

– طبعاً، فقد عملنا في بريطانيا لاسيما في مجال الإستثمار العقاري حيث أطلقنا صندوقاً استثمارياً كما تملكنا مركزاً تجارياً خارج لندن وطورناه ثم بعناه. إضافة الى الإستثمار في قطعة أرض في منطقة «كلركون».

والياً نستثمر في مشروع عقاري في أفضل منطقة في لندن «كناري وورف»، ونتوقع ان ننتهي من المشروع مع حلول عام ٢٠٠٩.

من جهة أخرى، عملنا في الإستثمار العقاري في بوسطن في الولايات المتحدة، ولا نزال نحافظ على محفظة «الأهلية الدولية»، وقيمتها حوالي ٧٠ مليون دولار علماً ان عوائد الإستثمارات العربية والأجنبية كانت تتفاوت صعوداً ونزولاً.

### خبرات في مجال الإستثمار

■ هل لنا بنبرة عن شخصكم وسيرتكم العملية؟  
– تخصصت في مجال «التمويل والإستثمار» في جامعة بوسطن وتحديداً في كلية إدارة الأعمال التي كان من المقرر ان تحمل اسم "HARIRI SCHOOL OF MANAGEMENT". عملت سابقاً في بنك الكويت الوطني حيث تدرست في مختلف الأقسام واكتسبت معرفة وخبرة كاملة وشاملة في الشؤون المصرفية، إن في الإستثمار أو الإدارة أو الخزينة أو في خدمة الشركات. بعدها التحقت بـ «الشركة الأهلية للإستثمار» وشغلنا منصباً رفيعاً في قسم الإستثمار الدولي ثم انتقلت للعمل في الإستثمار المباشر المحلي بناء على طلب من المدير المالي، وقد حققنا نجاحات كبيرة وحصلت الشركة على أكبر استثمار بعد ابرامها أكبر صفقة عقارية في الكويت، وكنت على رأس فريق العمل الذي نظم العملية.

بعد ذلك أسسنا شركة «الأهلية الخليجية» القابضة ورأسمالها ٥٥ مليون دينار وهي تمثل أهم أعمالنا لغاية اليوم، وقد خضعت لخطة عمل واختيار دقيق من الإدارة العليا للموظفين.

وأعتبر تجربتي في هذه الشركة ممتازة لأنها صقلت طاقاتي في مجالات التدريب، التسويق، المحاسبة، الإدارة المالية، الإدارة الإستثمارية وسبل تحسين الإستثمار وغيرها.

### إستثمارات عقارية وصناعية ومالية

■ ماهي المجالات التي تستثمر فيها «الشركة الأهلية للإستثمار»؟

– تستثمر «الشركة الأهلية» في ثلاثة قطاعات رئيسية: الإستثمار العقاري، الإستثمار الصناعي والإستثمار المالي وإدارة أصول.

أما استثماراتنا في الكويت فتصل نسبتها الى ٩٠٪ لكننا نطمح الى توزيعها مناصفة بين الكويت والأسواق الخارجية، وسوف نطلق بخطة عمل تنفيذية في النصف الثاني من سنة ٢٠٠٧.

### صندوق إستثماري في ٢٠٠٧

■ هل دخلتم في مجال الإستثمار في الأسهم؟

– طبعاً، وتتم الإستثمارات عبر شركتنا الزميلة «الخليجية الدولية للإستثمار» وهي مملوكة بنسبة ٤٠٪ من شركة الأهلية للإستثمار.

■ كيف كانت نتائجكم في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم لسنة ٢٠٠٧؟

– تسلّم مجلس الإدارة الجديد مهماته في الثامن عشر من شهر حزيران (يونيو) ٢٠٠٦. واستطعنا ان نغطي الخسارة التي كانت تعانينا الشركة حتى اننا حققنا أرباحاً في فترة قياسية أي خلال ٩٠ يوماً. بالنسبة الى المشاريع المستقبلية، سوف تشهد سنة ٢٠٠٧ مشاريع عديدة ومهمة.

نحن نعمل على صندوق استثماري في الـ PRIVATE EQUITY لشركات صغيرة في أميركا الشمالية وفي أوروبا. وسوف نتولى إدارة هذا الصندوق مع شريك ممتاز. ونتوقع ان ننهي من طرح الصندوق مع نهاية الربع الأول من سنة ٢٠٠٧.

كما ونعمل على إبرام اتفاق مع «الأهلية الخليجية القابضة» نقوم بموجبه بطرح أسهمها في الربع الثاني من عام ٢٠٠٧ ونتوقع عوائد مجزية وسيولة ممتازة من هذا الإستثمار.



## حديثه العهد وتطلع الى الانتشار خليجياً وعربياً

بدر بو راشد - شركة ائمان الاستثمارية -:

### نؤدي دور صانع سوق وندير أصول ومحافظ الشركات والمؤسسات التابعة لمجموعة عارف



تعتبر شركة ائمان الإستثمارية من الشركات الناشئة حديثاً في الكويت، إذ تأسست مطلع كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٦، وهي استثمارية تابعة لمجموعة عارف وللمستثمرين خليجيين وتعنى بتوفير الخدمات الاستثمارية والمالية لشركات ومؤسسات المجموعة وغيرها، الى جانب ادارة اصولها.

رئيس مجلس ادارة الشركة والعضو المنتدب السيد بدر بو راشد عرض لمجالات عمل الشركة ومشاريعها الآنية وتطلعاتها المستقبلية الى التوسع في منطقة الخليج ومختلف الدول العربية، منوها بدور السوق الكويتي للأوراق المالية ونضجه.

- يصل التداول في سوق الكويت للأوراق المالية الى معدلات مكرّر الربحية حوالي ١٠ الى ١١ مرة، وكلما ازداد المكرّر كلما انخفضت الربحية، والعكس صحيح، فالسوق الكويتي للأوراق المالية كسوق كامل يعطي افضل العوائد مقارنة مع الاسواق الخليجية او العربية او العالمية، وبالتالي لم يتأثر بالهزات التي عصفت ببعض الاسواق الخليجية، حيث وصلت معدلات ومكررات الربحية الى ٥٠ مرة أي بزيادة ه اضعاف عن سوقنا، ومن الطبيعي عند بلوغ هذه المستويات المرتفعة ان يكون هناك خطر التعرّض الى انزلاق كبير، وقد نبهنا من ذلك عبر وسائل الاعلام وفي اكثر من مناسبة.

#### نمو تدريجي وخدمات مميزة

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم في الاعوام المقبلة وما هو تقييمكم لجدوى نشاطكم؟

- لازالت توقعاتنا متحفظة، انما سنعمل على تحقيق عائد بنسبة ١٠٪ في السنة الاولى، لنزيده الى ١٦٪ في الثانية والى ٢٤٪ في الثالثة. وذلك بحسب دراسة الجدوى الاقتصادية التي وضعناها. وهذا النمو سيتحقق بفضل وجود شركات المجموعة وغيرها والتي نوفر لها خدماتنا بشفاافية كاملة.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

- شركة ائمان الاستثمارية هي اول شركة صانعة سوق في الكويت، ووقّعنا مع شركة أبراج اتفاقية لإدارة محافظها واصولها، بالاضافة الى عملنا مع مجموعة عارف ومستثمريها، وستقدّم شركتنا خدماتها المتميزة الى جميع الراغبين في الاستثمار او في ادارة الاصول.

## السوق الكويتي من اكثر الاسواق العربية نضوجاً

### السوق الكويتي اول بين الاسواق العربية

■ هل يساعد مناخ الاستثمار الحالي والنظم المصرفية السائدة في جذب الشركات الاجنبية اليها؟

- شهادتي بالسوق الكويتي مجروحة، إنما استطيع القول انه من اكثر الاسواق العربية والخليجية نضوجاً، لانه مرّ في مراحل كثيرة من التذبذبات والهزات، لكنه اليوم منظم بفضل القوانين الموضوعه في مجلس الأمة والتي لحظت تشدداً في الرقابة عليه، وباعتقادي يحتل السوق الكويتي المرتبة الاولى بين الاسواق العربية من ناحية كفاية القوانين والنضوج، ما يوفر مناخاً مناسباً للمستثمرين العرب والخليجيين وحتى الاجانب لدخول السوق الكويتي. اضافة الى كل ذلك يساهم القانون الضريبي، وقانون الاستثمار الاجنبي، وقوانين سوق الاوراق المالية، ورقابة البنك المركزي، في نضج هذا السوق بما يعطيه الافضلية لاجتذاب الاستثمارات.

### الانضل من حيث الربحية

■ ما تقييمكم لاداء سوق الاسهم المحلية خلال الفترة المنقضية من العام الحالي؟

### صانع سوق

■ ما هي اهم الخدمات التي تقدمها شركة «ائمان الإستثمارية» واهم اهدافها؟

- تقوم «ائمان الإستثمارية» بإدارة الأصول والمحافظ للشركات التابعة لمجموعة عارف، وللمستثمرين فيها. وتؤدي دور صانع سوق (MARKET MAKER) لأسهام هذه الشركات، كما انها تشكل خزانة للمجموعة وشركاتها من خلال تمويلها او استثمار فوائضها المالية وفق عمل شركة متخصصة، لاسيما ان مجموعة عارف تضم اكثر من ٣٠ شركة تعمل في كل القطاعات، خصوصا في قطاع الخدمات ومنها شركة صكوك وشركة عقارية، ومؤسسات تعليمية واخرى متخصصة في الإيجار، ومستشفى المواساة التي نملك فيها حصة ١٥٪، اضافة الى جامعة هي كلية الخليج للعلوم والتكنولوجيا.

### هدفنا التوسع نحو الدول العربية

■ هل سيقصر عملكم على الشركات الموجودة في الكويت، ام انكم ستوسعون نحو الخارج؟

- بداية سنربّح اقدامنا في الكويت، وبعد اكمال الجهاز الاداري والتنفيذي والمالي، نهدف الى التوسع في منطقة الخليج وفي الدول العربية كافة.

■ هل تستند الخدمات الاستثمارية للشركة على معايير مهنية دولية معمول بها على النطاق العالمي؟

- نلتزم في الكويت بتعليمات البنك المركزي الكويتي ووزارة المال ووزارة التجارة، كما وننتقد بمعايير سوق الكويت للأوراق المالية، وتلك المطبقة على الحسابات، وهي تتماشى مع ما هو مطلوب على المستوى العالمي.

## فيصل المطوع رئيس «بيان للإستثمار»:

### الأهم من تأسيس شركة وجود الشخص المتميز لأدارتها

والتعامل مع مجريات الأمور، بما يمكن تحقيق الفائدة. ولكن يمكن وضع خطة لتطوير الإدارة أو الصناديق. أما أن تكون هناك خطة في ما يخص شراء شركة ما أو تحقيق هدف ما في سوق الأوراق المالية فهذا صعب جداً ويتبع متغيرات السوق. ومن المعروف بأن السوق لا يسير بشكل منطقي وإلا لكانت كثرة الاقتصاد من أغنياء. هناك تقلبات دائمة لا يمكن حسابها.

أما في ما يتعلق بثقة العميل فإننا نسعى الى تمكين ثقة العميل مع الشركة أخذين بالاعتبار ان المال عدل الروح كما يقول المثل. وهذه الثقة تبني على مراحل ونحن حريصون على مال ومصلحة العميل قبل كل شيء».

ويقول: «نتطلع الى التوسع شريطة ان يكون مدروساً. وفي بيان لدينا مجموعة من الشركات ولكن ضمن حجم محدود لأنه قبل ان نتوسع علينا ان نحسب الاداء والكفاءة والجهاز، فمن الممكن تأسيس شركة وطرحها ولكن قبل كل شيء لا بد من إيجاد الشخص المناسب القادر على إدارة هذه الشركة بالشكل الأمثل. وبالنسبة لي كنت من الأوائل الذين أسسوا شركة نفط، ولكن لم يتم طرحها حتى الآن لعدم وجود الشخص المتميز للإدارة. وبعد هذا الأمر أحد المعوقات التي تؤثر على التوسع والانتشار».



جمعية القلب الكويتية، التجمع الوطني الديمقراطي، ورئيساً لجامعة خريجي الجامعة الأميركية في بيروت وكان آخرها تأسيس هذه الشركة شركة «بيان للاستثمار».

لصاحب الطموحات اللامحدودة فلسفة طبقها وحققت له النجاح، فهو يقول: «العمل الاستثماري عمل متغير ومتقلب، يرتبط بالواقع والأحداث التي تمر بها المنطقة، لذلك لا يمكن وضع خطة استراتيجية بعيدة عن المتغيرات والأحداث المحيطة بنا. ولهذا لا بد ان تكون مرنين قادرين على التفاعل

قليل جداً عدد الأشخاص الذين يجمعون عشرات الرئاسات والعضويات في أشخاصهم ويتمكنون من متابعة مسيرتهم بنجاح وتواصل وبدون ان يشعروا بالإرهاق والتعب... والملل.

أحد هؤلاء هو فيصل المطوع رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة «بيان للاستثمار» في الكويت.

فهذا الرجل هو خريج الجامعة الأميركية في بيروت سنة ١٩٦٩.

يقول انه بعد تخرجه عاد الى الكويت ليعمل في شركة العائلة، شركة علي عبد الوهاب المطوع وأولاده وما زلت حتى الآن، إلا أنه دائماً «كان لدي طموح وآمال في مجال الاستثمار أسعى الى تحقيقها من خلال تأسيس مجموعة من الشركات، منها شركة النقل البري وشركة مجموعة الأوراق المالية، كما كنت عضواً في مجلس إدارة كل من بنك الخليج، بنك الكويت الصناعي، البنك الأردني الكويتي، شركة المقاصة الكويتية، شركة مشاريع الكويت الاستثمارية، شركة مجموعة الأوراق المالية، شركة النقل البري، غرفة تجارة وصناعة الكويت، كما كنت مؤسساً للاتحاد ورئيساً لرابطة الكويتيين في بيروت، اتحاد الطلبة الكويتي. وما زلت عضواً في شركة علي عبد الوهاب، جمعية الصداقة الكويتية الأميركية،

### قيمة الصفقة ٤,٢ مليارات دولار

#### «أركابيتا» يشتري شركة كهرباء إيرلندية

أعلن بنك «أركابيتا» ومقره البحرين عن انجازه تملك شركة كهرباء إيرلندا الشمالية فيريديان غروب بي ال سي في صفقة بقيمة ٤,٢ مليارات دولار بعد حصوله على المصادقات القضائية المطلوبة والموافقة النهائية من مساهمي الشركة.

وتشكل صفقة تملك فيريديان أكبر صفقة استثمار يبرمها بنك «أركابيتا» ليرتفع بذلك حجم استثمارات البنك حتى اليوم الى أكثر من ١٨ مليار دولار. ويتيح الاستثمار في فيريديان لمستثمري بنك «أركابيتا» أرباحاً أكيدة وإمكانيات ثابتة لتنمية رأس المال.

وأعرب الرئيس التنفيذي لبنك «أركابيتا» عاطف عبد الملك، عن سعادته بهذه الصفقة وقال: تمثل صفقة التملك هذه إضافة ذات نوعية عالية جداً الى محفظة استثماراتنا، وهي تعزز جهودنا الرامية الى توفير فرص استثمارية فريدة ومتنوعة للمستثمرين الخليجيين.

### «دويتشه بنك» الألماني يتوقع نمواً بين ١٠ و ١٥%

#### في سوق التمويل الإسلامي

قال مدير بارز في «دويتشه بنك» ان البنك يتوقع ان تنمو سوق الأدوات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية بما يصل الى ١٥ في المئة سنوياً، وتوقع كذلك فرصاً استثمارية لغير المسلمين.

وقال ستيفان كيرش مدير الأعمال في الوحدة الدولية التابعة للبنك لإدارة الثروات الخاصة «ان البنك يعتزم زيادة أعماله في منطقة الخليج المزدهرة بتقديم صفقات عبر الحدود، وان سوق التمويل الإسلامي تتمتع بمعدل نمو فوق المتوسط. وعلى أي حال أتوقع نمواً بين ١٠ و ١٥ في المئة سنوياً».

ومثل بنوك غربية أخرى توسع «دويتشه بنك»، أكبر بنك ألماني يقوم بأعمال في الشرق الأوسط منذ مئة عام، في عمليات الخليج للاستفادة من غنى المستثمرين هناك بسبب إيرادات النفط والطلب المتزايد على أدوات التمويل الإسلامي.

### «البنك الإفريقي للتنمية» يوقع مع الحكومة المغربية اتفاقيات إقراض بقيمة ٢٨٤ مليون يورو

السائل، بالإضافة الى دعم البنك للمرحلة الثانية من مسلسل الإصلاحات الإدارية في المغرب.

ويعتبر «البنك الإفريقي للتنمية» أهم شريك تنموي في المغرب، فقد بلغت حصيلة تمويلاته للمغرب على مدى ٣٩ سنة من التعاون ٣,٨ مليارات يورو (٤,٢٥ مليار درهم).

وقع رئيس «البنك الإفريقي للتنمية» دونالد كابروكا خلال زيارة رسمية قام بها الى المغرب، اتفاقيات اقراض بين البنك والحكومة بقيمة ٢٨٤ مليون يورو (٣,٢ مليار درهم)، بالإضافة الى الإشراف على تدشين مكتب للبنك الإفريقي للتنمية في الرباط.

وستستخدم القروض في إنجاز خط الطريق البرية التي تربط بين مراكش وأغادير. ومشروع للترود بالماء الصالح للشرب وخدمات التطهير



## تداول بأسهم ٢٦ شركة مدرجة في سوق الدوحة للأوراق المالية

احمد عبد الهادي - دلالة اسلامية للوساطة - :

## هدفنا رفع حصتنا من حجم تداول السوق الى ٥٠٪



لظهور دلالة الواضح في الآونة الاخيرة في وسائل الاعلام في شكل متكامل ومنتظم دور في استقطاب هذه النسبة من العملاء؟

- بعد الاعلان عن الفتوى الشرعية ازداد عدد المستثمرين، خليجيين وقطريين، ويعزى ذلك الى ثقتهم بالشركة واهتمامهم بالخدمات الاسلامية التي تقدمها، مقابل ذلك وسعت دلالة شبكات الاتصال وخدمة الانترنت وكفاءة الموظفين. وبالنتيجة ان ٩٠ في المئة من عملاء دلالة هم عملاء دائمون، خصوصا انها تتعامل مع عدد من الشركات التي تدير محافظ اسلامية وبنسبة كبيرة.

## ٢٥ في المئة من حصة السوق

■ ما هو حجم حصتكم السوقية في الوقت الراهن، وهل تسعون الى توسيع قاعدة عملائكم، وبالتالي نمو حصتكم؟

- حصتنا من السوق اليوم هي ما بين ٢٥ و٣٥٪، لكن هدفنا الوصول بها الى ٥٠ في المئة، ولن يتحقق ذلك الا بتوفير افضل الخدمات للعدد الاكبر من المستثمرين.

■ ماذا في خطط توسعكم المستقبلية؟

- ثمة دراسة كاملة لانشاء شركة استثمارية تغطي الشرق الاوسط وافريقيا، لكن اجراءات التأسيس تنتظر موافقة المصرف المركزي، والشركة ستكون استثمارية تعمل في مجال ادارة المحافظ والصناديق وسنطلق من خلالها منتجات اسلامية جديدة.

تسعى شركة دلالة الاسلامية للوساطة الى استقطاب العدد الاكبر من المستثمرين في قطر، وهي في صدد توسيع آفاقها بعد افتتاحها التداول مع مصرف الريان وشركة الخليج للاسمنت. مدير عام الشركة السيد احمد عبد الهادي عرض لوضع الشركة الحديثة وخطتها المستقبلية، مشيرا الى «ان حصة الشركة من السوق القطري اليوم هي نحو ٣٥ في المئة».

جميع انحاء العالم، وفي هذا الاطار ثمة اتجاه للشركات السويسرية والاميركية لانشاء صناديق ومحافظ اسلامية بسبب الكم الهائل من المستثمرين الذين يرغبون في الدخول بمحافظ او بنوك اسلامية، اضافة الى ان بعض الدول اعدت احصاءات لعدد من المنتجات الاسلامية التي تطرح ويتم ترويجها في اوساط المستثمرين.

## هيئة الفتاوى

■ ما هو الاثر الايجابي الذي تركته الفتوى الشرعية المعلنة منكم والخاصة بجواز اسهم مصرف الريان وشركة الخليج للاسمنت، في طمأنة المساهمين؟

- منذ انطلاقتنا ركزنا على عمل هيئة الفتاوى في دلالة وسعينا الى تقديم خدمات اسلامية لا توفرها اي شركة اخرى، فكانت اتصالاتنا مع مصرف الريان وشركة الخليج للاسمنت وتوصلنا الى تزويدنا بكل المعلومات التي تحتاجها هيئة الفتوى، ليتم اخيرا اصدار جواز التبادل.

## ١٥٠٪ نمو عدد العملاء

■ اعلنتم اخيرا عن زيادة عدد العملاء بنسبة ١٥٠ في المئة، ما هي الاسباب الكامنة وراء هذه الزيادة؟ وهل

## زيادة كبيرة في الحصة السوقية

■ هل لنا بنبذة عن شركة دلالة للوساطة الاستثمارية، وما هي اوجه الاختلاف بين دلالة للوساطة الاسلامية ودلالة للوساطة التقليدية؟

- تأسست دلالة للوساطة الاستثمارية في شهر ايلول (سبتمبر) الماضي، لكن البداية الحقيقية والافتتاح في التداول والنشاط الفعلي وجني الارباح بدأت في كانون الثاني (يناير) الماضي، وقد حققت زيادة كبيرة في الحصة السوقية للتداول وزيادة في عدد المستثمرين.

وطبيعة عمل دلالة هي شراء وبيع الاسهم وتداولها، والفرق بينها وبين التقليدية انها تتداول في اسهم ٢٦ شركة من بين ٣٦ موجودة في سوق الدوحة، وهذه الشركات تعمل وفق الشريعة الاسلامية.

## اتجاه عالمي لانشاء صناديق ومحافظ اسلامية

■ بم تفسر لنا بروز ظاهرة المصارف الاسلامية وشركات الوساطة، وعلام يدل انتشارها الواسع؟

- انتشرت المصارف الاسلامية بسبب زيادة الطلب عليها، اذ ان عددا كبيرا من المستثمرين اتجه للتعامل معها خوفا من الربا وهذه الظاهرة ليست مقتصرة على قطر انما موجودة ايضا في



مبنى دلالة الاسلامية للوساطة

## سعد الشملان - كابيتال مانجمنت هاوس CAPITAL MANAGEMENT HOUSE :-

### نعد عمليات إستثمارية خاصة بمؤسستنا والتسويق لها في العام ٢٠٠٧



#### إشراك العملاء باتخاذ القرار

■ ما هي العناصر الأساسية لاستراتيجية مؤسستكم؟ وما هي محاور التطوير الذي تجرونه فيها؟

– تعتمد استراتيجية مؤسستنا على الالتحام الاستراتيجي بين جميع الشركاء حيث تركز استراتيجيتنا على خلق علاقة روح الشراكة بين المؤسسة وجميع الأطراف التي نتعامل معها. ومن أهم محاور التطوير الذي ننشده هو إشراك العملاء في اتخاذ القرار الإستثماري في جميع منتجاتنا الإستثمارية، علماً بأن مؤسستنا تتبع أحدث الوسائل في ممارسة إدارة المخاطر والمتابعة عالمياً وذلك بوجود الفريق المتخصص في هذا المجال.

#### حققتنا ارباحاً بمرحلة التأسيس

■ كيف كان أداء مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٦ وما هي تطلعاتكم للعام المقبل؟

– بالرغم من حداثة مؤسستنا وما يتبع ذلك من مصاريف تأسيس مختلفة وباهظة، إلا أنه بفضل الله استطعنا ان نتجاوز هذه المرحلة، إذ قمنا بتلبية احتياجات المؤسسة المستقبلية من غير الحاجة الى اللجوء الى استخدام رأسمال المؤسسة لتحقيق هذه الغاية، بل على العكس من ذلك، فقد استطعنا بفضل الله تحقيق أرباح جيدة في حين مؤسسات اخرى تتوقع بعض الخسائر على رأس المال أثناء مرحلة التأسيس. حسب خطط العمل لسنة ٢٠٠٧ وتوقع السيد الشملان في نهاية حديثه بأن تحقق مؤسسته هامش ربح يعادل ٢٥٪ من قيمة رأس المال من خلال المشاريع الطموحة التي سيتم تدشينها مع بداية ٢٠٠٧.

وجهت البيان الاقتصادية عددا من الاسئلة الى السيد سعد الشملان الرئيس التنفيذي لشركة كابيتال مانجمنت هاوس CAPITAL MANAGEMENT HOUSE ، ف جاء رده عليها ليؤكد خبرته في مجال اختصاصه ونجاحه في تحقيق ارباح للشركة في سنة التأسيس .  
وهنا نص الاسئلة والاجوبة:

#### الدمج متى يعتبر ضرورياً

■ **البيان** كيانات مصرفية جديدة في حين يدعو المصرفيون في كل أحاديثهم ومحاضراتهم الى عمليات دمج لخلق كيانات كبيرة يمكنها مماشاة أصغر المصارف العالمية. فما هو رأيكم كخبير واختصاصي في الشؤون المالية والاستثمارية؟

– أنا اتفق مع المصرفيين في أحاديثهم ومحاضراتهم بأن عمليات الدمج لخلق كيانات كبيرة لتأمين حاجات المستهلك ولتحقيق التوفير الكمي.. أما في مجالات الاستثمار المصرفي فإن التخصيص يثري من جودة المنتج ويؤدي إلى تخفيض التكلفة مما يزيد من ربحية المؤسسات والمستثمرين. كما أنه في حال ظهور مؤسسة إسلامية أو كيان صغير يمتاز عن الآخرين بنوعية تختلف عما هو متداول في الأسواق وفيه صفة الابتكار وبشكل إضافة الى ما هو موجود في هذه الأسواق، يعتبر وجود هذا النوع من المؤسسات ضرورياً وظاهرة صحية تؤثر ايجاباً على المجتمع اقتصادياً ومالياً.

■ رغم تكاثر عدد المصارف، تظهر ميزانياتها الفصلية والسوية تحقيقها أرباحاً قياسية فالإم تعزون ذلك استناداً الى خبرتكم؟

– هناك عدة أسباب من أهمها:

نظراً للنمو السكاني المضطرد في المنطقة، وكذلك بسبب تدفق رؤوس الأموال الى المنطقة بعد احداث الحادي عشر من أيلول (سبتمبر) سنة ٢٠٠١، وارتفاع اسعار النفط ورغبة المستثمرين في إيجاد حلول إسلامية وشرعية، كل ذلك ساهم في تحفيز رؤوس الأموال الى المساهمة في تكوين المؤسسات المالية الإسلامية.

ان المنطقة العربية وبالاخص دول الخليج العربي لم تكتمل بنيتها التحتية وفي حاجة ملحة لنمو اضطراري في اقتصاداتها. مما اتاح لهذه المصارف انتهاز هذه الفرص والدخول في مشاريع مشتركة عملاقة لصالح حكومات دول المنطقة. وذلك شجع العملاء على الدخول في

### التخصيص يثري من جودة المنتج ويؤدي إلى تخفيض التكلفة

هذه الاستثمارات وزاد في رغبة المستثمرين في الاستثمار في الإقتصادات المحلية (إسلامياً).

#### نظام كومبيوتر متطور

■ بأية وسائل تكنولوجية تقدمون خدماتكم؟

– نحن نتطلع بتقديم خدماتنا من خلال الركائز الالكترونية وبالاخص من خلال موقعنا على الانترنت، إذ اننا استكملنا بناءنا الالكتروني من خلال ادخال نظام كومبيوتر متطور خاص بالمعاملات الإسلامية يلبي حاجتنا ان نستطيع من خلاله ان نتواصل مع عملائنا ونقدم خدمات شخصية كوننا بنكاً استثمارياً يقدم الخدمات الإستثمارية الإسلامية ويحقق رغباتهم في تلبية مطالبهم الإستثمارية في أسرع وقت وبأقل تكلفة.

#### تسويق المنتجات

■ على ماذا تركز مؤسستكم في تسويق منتجاتكم؟

– خلال ٢٠٠٦ سنة التأسيس دأبت المؤسسة على التركيز على المقومات الرئيسية التالية:

أ – اختيار فريق العمل المتميز والذي يتمتع بقاعدة عريضة من العلاقات مع العملاء، الذي من خلاله سيتم بيع منتجاتنا بسلاسة في الأسواق المحلية والإقليمية.

ب – اختيار نظام كومبيوتر متطور يساند العمليات اليومية.

ج – الدخول في علاقات تعاون مع مؤسسات معروفة نقوم من خلالها بشراء منتجاتها واعادة تسويقها/ بيعها.

د – الإعداد للقيام بعمليات إستثمارية خاصة بمؤسستنا والتسويق لها مع بداية ٢٠٠٧.



## ايلى فاخوري - الإعتداده المالى CREDIT FINANCIER :- الإستقرار السياسى والأمنى هما أساس العمليات المالىة



أجوبة رؤساء ومدراء المؤسسات المالية فى لبنان كان مطابقاً لأجوبة المصرفيين بالنسبة الى مسيرة اعمالهم ونتائجهم فى العام ٢٠٠٦، فالجميع شكاه من التجاذبات السياسية التى حالت دون تحقيق اهدافهم وطموحاتهم رغم ان بداية العمل كانت تبشر بسنة ووفرة وعطاء. ايلى وديع فاخوري رئيس مجلس الادارة المدير العام للإعتداده المالى ش.م.ل. قال بصوت صارخ ايضا «ان الإستقرار السياسى والأمنى هما أساس العمليات المالىة»، وحيث ان الإستقرار ضرب مرارا بدءاً باغتيال الشهيد الرئيس رفيق الحريري، مروراً بحرب تموز ووصولاً الى التجاذبات السياسية المتواصلة، لم تستطع المؤسسات تحقيق التقدم الذى تصبو اليه. ورغم ذلك وبصورة مذهشة تجاوزت معظم المؤسسات الأزمات ومنها الإعتداده المالى وحققت بعض النمو.

فى ما يلى وقائع الحوار:

### عملاء فى معظم البلدان

■ هل استطاعت شركتكم النجاح فى ترويج خدماتها على النطاق العالمى دون الإعتداده على المستوى المحلى والإقليمى وكيف؟

– بعد النجاحات المتواصلة التى حققها الإعتداده المالى ان من ناحية التسليف او توظيف الاموال فى مختلف المجالات المتاحة على الصعيد المحلى، الى جانب مؤسسة الإعتداده المالى انفتحت التى انبثقت عنه والتى تهتم بأعمال البورصة والعملات، قام بخطوة جبارة على الصعيد الإقليمى والدولى بواسطة الخدمة المباشرة والفورية من خلال الانترنت، وبهذا اصبح لدينا عملاء جدد فى غالبية الدول الإقليمية والأوروبية معتمدين بذلك على الثقة الكبيرة التى نمنحها للعميل، ومع الخدمة الممتازة والإستشارة المبنىة على الخبرة والمعطيات الآنية والمستقبلية المتوفرة.

### نعمل بمهنية عالية

■ هل تستند الخدمات الإستثمارية للشركة على معايير مهنية دولية معمول بها على النطاق العالمى بصورة شمولية؟

– لدى الإعتداده المالى انفتحت مجموعة نشطة ومتخصصة فى الشؤون الإستثمارية تعمل بجهد ومهنية عالية لتقدم افضل الخدمات والإستشارات لتوجيه العميل نحو الإستثمار الافضل وحساب المخاطر لتحقيق ربحية معقولة ان لم نقل كبيرة على صعيد الإستثمار.

## ثقة العميل بنا تعود للخدمة الممتازة والإستشارة المبنىة على الخبرة

### المناخ السياسى الحذر

■ هل يساعد مناخ الإستثمار الحالى والنظم المصرفية السائدة فى جذب الشركات الأجنبية إليها؟

– من الطبيعى ان يؤثر المناخ السياسى الذى تعيشه البلاد فى الظروف الحالية على كافة القطاعات، وان يحاذر المستثمرون التوظيف المالى حالياً، علماً بأن النظم المصرفية للبنانية جيدة فى هذا الخصوص، وعمل القطاع المصرفى نشيط جداً فى كافة المجالات الى جانب ما يصدر عن حاكم مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف من توصيات وتوجيهات تصب كلها فى جذب الإستثمار. نأمل ان يتحسن الوضع السياسى ويعود لبنان الى حالته الطبيعية.

### الإستقرار أساس العمليات المالىة

■ ما تقييمكم لأداء سوق الاسهم المحلية خلال الفترة المنقضية من العام الحالى؟

– ان الإستقرار السياسى والأمنى هما أساس كل العمليات المالىة، بما فيها سوق الاسهم الناشئة فى لبنان والتى تعمل بورصة بيروت على تطويرها، فحركة تبادل الاسهم فى سنة

٢٠٠٦ لم تكن على المستوى المطلوب وخاصة بعد الحرب الاسرائيلية على لبنان فى شهر تموز، وما نتج عنها من تداعيات على الصعيد الحكومى بحيث تدنت قيمة الاسهم المتداولة لحدود ٢٠٪ فى بعض الحالات، وخيم جو ضاغط على اعمال تبادل الاسهم بيعاً وشراء الى درجة تلاطم الجمود احياناً وذلك بانتظار ان يتحسن الوضع السياسى وتعود الحركة الى طبيعتها.

### مضطرون للتوسع فى الخارج

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٦؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– طبعاً ان نتائج عام ٢٠٠٦ لم تكن حسب التوقعات المرجوة نتيجة لحالة عدم الإستقرار السياسى والأمنى المعروفة من الجميع، انما وبالجهد الجبارة التى قمنا بها مع الفريق الادارى المعاون استطعنا ان نتجاوز الأزمات الوطنية المتتالية وان نحقق الكثير من الاهداف التى كانت موضوعة لهذا العام. اما بالنسبة للأعوام المقبلة، وهذا يتوقف على التطورات السياسية والأمنية المخيمة حالياً على البلاد، فإننا فى صدد دراسة امكانية فتح فروع لنا فى احدى دول الخليج العربى وايضا فى احدى الدول الأوروبية، فى ما يخص فرع البورصة والعملات الى جانب توسيع انشطتنا التسليفية لتشمل الحيز الأكبر من البلاد.

# جواد الخاروف - جمعية معتمدي سوق رأس المال :-

## انتعاش أكيد للبورصة سنة ٢٠٠٧

### الشائعات التي أساءت الى بورصة الأردن عززت الاستثمار في القطاع العقاري وزادت ثروات الأردنيين

تعرضت البورصة الأردنية في العام ٢٠٠٦ لموجة من الشائعات بثت الخوف والذعر في صفوف صغار المستثمرين حيث كانوا يشترون ويبيعون بسرعة، الامر الذي كان يزيد العرض على الطلب ويؤدي الى انخفاض الأسعار والحاق الاذى بالمتداولين الصغار أنفسهم. المسؤولون في هيئة الأوراق المالية كانوا يتابعون ما يحصل ويتصدون للمضاربين من ذوي الأطماع والجشع بإصدار سلة من القوانين والتعليمات. رئيس جمعية معتمدي سوق رأس المال في الأردن جواد الخاروف أدلى بحديث الى جريدة «السياسة» الكويتية تناول فيه الوضع المالي والمصرفي وألقى الضوء على ما يحدث. وهنا أبرز ما قاله جواد الخاروف:

أموال عملائها لتسيير أمور الشركة أو الشراء لمحففظتها. والصحيح ان تعليمات التعامل النقدي لا تحول دون قيام شركات الوساطة المالية بإفراض عملائها، إذ بمقدورها ان تقرض عملاءها ضمن إطار تعليمات التمويل على الهامش لعام ٢٠٠٦.

#### سهم البنك العربي

■ ما هو أثر ادراج أسهم البنك العربي في سوق أبوظبي للأوراق المالية؟

— ان إتاحة أسهم البنك العربي للمتعاملين والمستثمرين في سوق أبوظبي للأوراق المالية، الى جانب بورصة عمان، ستساهم في زيادة معدلات دوران السهم في البورصات، وتزيد الإقبال على الاستثمار في السهم الذي يوفر عائداً سنوياً وربحاً رأسمالياً مجدياً.

#### زيادة رأسمال البنوك

■ لماذا تتجه البنوك الأردنية الى زيادة رأسمالها؟

— السبب الرئيسي لزيادة رأسمال البنوك الأردنية في السنوات القليلة الماضية يعود الى أن رؤوس أموال البنوك الأردنية ضئيلة جداً مقارنة برؤوس أموال البنوك الخارجية الأخرى، فضلاً عن توجه غالبية البنوك العربية والعالمية لفتح فروع لها في الأردن الامر الذي جعل البنوك الأردنية تقف في مواجهة منافسة شديدة مع البنوك الخارجية الأخرى، سيما وان هناك مشاريع خارجية تتطلب تمويلاً من البنوك التي يتم السؤال عن حجم رأسمالها الممول.

#### البنوك والبورصة

■ لماذا يقود قطاع البنوك حركة التداول في بورصة عمان؟

— لأن نتائج أرباح قطاع البنوك كانت جيدة لهذا العام، وأستطيع القول ان قطاع البنوك وقطاعي الخدمات والتأمين هي من أكثر القطاعات نشاطاً في حركة التداول في البورصة، يليها قطاع الصناعة.

#### الشائعات المؤذية

■ ما أثر الشائعات السلبية على بورصة عمان؟

— الشائعات السلبية التي ترافق حركة التداول اليومية في بورصة عمان تؤدي الى بث الذعر والخوف بين صغار المستثمرين الذين يرغبون في تحقيق ربح سريع، الأمر الذي يدفع هؤلاء الى التوجه للبيع السريع للأسهم مما يؤدي الى زيادة عدد الأسهم المعروضة وقلة السيولة المالية في السوق.

■ ما هو أثر البورصة الأردنية في الحد من البطالة؟

— البورصة الأردنية لها أثر كبير في انعاش الاقتصاد الأردني من خلال مساهمتها في تخفيف حدة البطالة بطرق مباشرة وأخرى غير مباشرة، فضلاً عن انها ساهمت في زيادة رؤوس أموال العديد من الشركات التي لها أثر في تحريك عجلة الاقتصاد الأردني وانتعاشه.



■ هل ترون ان تأجيل قرار تطبيق تعليمات التعامل النقدي من بداية العام المقبل الى العام ٢٠٠٨ هو من مصلحة بورصة عمان؟

— الأمر الهام في تطبيق تعليمات التعامل النقدي هو حماية الوسطاء أنفسهم وحماية صغار المستثمرين وضمان نمو حقيقي في السوق. ومن المزايا المأمول تحقيقها نتيجة تطبيق تعليمات التعامل النقدي بالأدوات التي تستخدمها الهيئة في تطوير البنية القانونية للسوق، تحقيق الاستقرار والحد من التباين في الأسعار وتعزيز الثقة بالاستثمار في بورصة عمان وبالتالي تحقيق تدفقات نقدية جديدة سواء محلية أو عربية، هذه التدفقات التي ستعوض جزءاً من تراجع حجم السيولة التي كان المراقبون يتخوفون من حدوثها في بداية العام الجديد. وما اريد الإشارة اليه هنا هو أنه قبل صدور القرار بتأجيل تطبيق تعليمات التعامل النقدي تأثر السوق كثيراً وشحت السيولة منه، الأمر الذي أدى الى هبوط أسعار غالبية الأسهم.

#### العقارات زادت ثروات الأردنيين

■ ما هو أثر بورصة عمان في تحريك دفة النشاط العقاري؟

— ان بورصة عمان ساهمت الى حد كبير في انتعاش سوق العقار وزيادة ثروات الأردنيين. والحركة غير المسبوقة في بيع وشراء الأسهم في بورصة عمان خلال الاعوام الماضية ساهمت في زيادة وتيرة النشاط في سوق العقار، الأمر الذي دفع بكثير من المدخرين والمستثمرين الأردنيين الى الاستثمار في هذا القطاع وزيادة الاهتمام به.

#### انتعاش البورصة في ٢٠٠٧

■ هل تتوقعون نشاطاً ملحوظاً لبورصة عمان في عام ٢٠٠٧؟

— أتوقع لبورصة عمان ان تنتعش في عام ٢٠٠٧ في ظل التحسن الاقتصادي ورغبة عدد كبير من المستثمرين العرب والأجانب بالاستثمار في الأردن. والصحيح ان الإجراءات الرقابية الهادفة لحماية المستثمرين وتشديد الرقابة على سوق رأس المال من خلال نشر المعلومات، وتشديد العقوبات على الجهات المخالفة للقانون والأنظمة والتعليمات الخاضعة لرقابة وإشراف هيئة الأوراق المالية، ساهمت في تعزيز الاستثمار بالأوراق المالية الأردنية وزيادة عدد المستثمرين الأردنيين والعرب والأجانب.

#### نظرة متشائمة

■ هناك نظرة متشائمة تجاه تعليمات التداول النقدي في أوساط المتداولين. ما رأيك؟

— كما أشرت أعلاه، فان تعليمات التعامل النقدي تأتي لحماية المستثمر والوسيط في آن واحد، حيث تلزم تلك التعليمات الوسيط المالي بالفصل بين أموال الشركة من جهة وأموال عملائه من جهة أخرى، إذ يتم فصل أموال العملاء بحساب خاص عن أموال شركة الوساطة الأمر الذي من شأنه تسهيل الرقابة على أموال المستثمرين وحمايتهم والتأكد من عدم قيام أي من شركات الوساطة باستخدام



## مازن رحم - CSC :-

### نواكب أحدث التقنيات لابتكار بطاقات الائتمان وتسويقها بالتعاون مع الشركات العالمية

تتوسع شركة خدمات بطاقات الائتمان ش.م.ل. (CSC) يوماً بعد يوم عبر توقيع اتفاقيات مع مصارف إقليمية وإفريقية لإصدار بطاقات الائتمان على أنواعها وإدارة الصرافات الآلية. عرض السيد مازن رحم، مدير عام مساعد في شركة CSC نشاط الشركة في لبنان خلال أحداث حرب تموز ٢٠٠٦ وتحديث عن إنجازات عام ٢٠٠٦ والخطط المستقبلية للشركة.

عمليات قرصنة؟

– ان آلة الـ ATM قليلة التعرض للقرصنة فكل مستهلك لديه رقم سري يخوله سحب الأموال عبر بطاقة الائتمان، كما أن التزوير يصبح أصعب لا سيما مع إدخال الشريحة الذكية على البطاقة. أما تعرض الصراف للكسر والخلع فإنه نادر في لبنان.

#### البطاقة الذكية

■ التحويل إلى نظام الشريحة الذكية وأبرز إنجازات ٢٠٠٦ والخطط المستقبلية للشركة؟

– يعتبر عام ٢٠٠٦ عام إنتقالي للشركة إذ وفي خطوة منها لمواكبة التطورات والتقنيات

الحديثة التي يشهدها العصر، إعتمدت الشركة تحويل بطاقات الائتمان الممغنطة إلى نظام البطاقة الذكية smart card، للحد من عمليات التزوير والسرقة على هذه البطاقات كما والتقييد بمتطلبات شركتي ماستر كارد وفيزا العالميتين. وقد بدأت معظم المصارف المنضمة إلى شبكة الشركة بإصدار هذه البطاقات ذات الشرائح الذكية لكافة عملائهم الكرام .

وفي نطاق توسعها الجغرافي وتمديد رقعة خدماتها في مجال إصدار البطاقات وإدارة الصرافات الآلية وتقديم خبرتها الطويلة والمميزة في هذا المجال إلى كافة عملائها، تابعت CSC العمل على تواجدها في أسواق جديدة فبالإضافة إلى تواجدها السابق في كل من البلدان التالية: مصر، جيبوتي، السودان، البحرين، قطر، العراق، مصر، الأردن، ساحل العاج، نيجيريا، كينيا، الكونغو، أفغانستان، واليمن حيث قامت مؤخراً الشركة بإنشاء شركة متخصصة بتحصيل عمليات بطاقات الائتمان لدى التجار تحت إسم IPN في اليمن، ودخلت الشركة سوق الجزائر الواعد من خلال إنشاء شركة جديدة موضوعها الأساسي تحصيل عمليات بطاقات الائتمان لدى التجار أطلق عليها إسم CCM وهي شراكة مع كل من مصرف فرنسبنك الجزائر وترست بنك الجزائر. أما بالنسبة للمشاريع المستقبلية، فإن الشركة تلصح دائماً إلى زيادة شريحة المصارف التي تتعامل معها خارج لبنان. وأخيراً، حصلت الشركة على رخصة إصدار بطاقات ماستر كارد في قبرص وتحاول أن تجذب عملاء في أوروبا من دون إنتقاص في نشاطنا في إفريقيا والشرق الأوسط.

#### أداؤنا لم يتأثر

■ ما هو تأثير الأوضاع الأمنية والسياسية على أعمالكم؟

– شركتنا تحقق نمواً سنوياً بنسبة ٣٥٪ وقد زاد نمو ميزانيتنا هذه السنة، لكن منذ اندلاع حرب شهر تموز (يوليو)، تراجع إستعمال بطاقات الائتمان في لبنان لا سيما في المطاعم والفنادق، وذلك لعدم دخول السياح خصوصاً العرب منهم إلى البلد. لكن على النطاق الداخلي وبعد إنتهاء الحرب، عاودت المصارف نشاطها في تسليف الأموال وإصدار البطاقات.

نظراً لعدم الإستقرار في لبنان ووقوفاً عند طلبات الزبائن والمصارف التي نتعامل معها، قررت الشركة وبسرعة مميزة ولطمأنة عملائها المصارف بإنشاء مركز رديف في الأردن بتكلفة حوالي مليون و ٢٠٠ ألف دولار أميركي لتجهيز المركز بأحدث التقنيات والأجهزة الإلكترونية والفنية وكذلك مركز ثالث لطبع وتشخيص البطاقات في الرياض في المملكة العربية السعودية.

أما في لبنان، فقد استمرت الشركة في نشاطها، لا سيما وأن القطاع المصرفي اللبناني قد أبدى جرأة كبيرة خلال الحرب ولغاية الآن، لم نشعر بأي تأثير مباشر.

ويضيف السيد رحم: إذا إستمر الوضع على حاله في لبنان، فسوف يتأثر عملنا لكن ليس بنسبة عالية إذ إن إجمالي أعمالنا في لبنان لا يمثل أكثر من ٣٦٪ من مجموع كامل الأعمال.

#### الصرافات الآلية لم تتوقف

■ هل تعرضتم خلال الحرب لا سيما في الجنوب إلى ضرر أو معوقات في شبكتكم؟

– لم نتأثر كشركة حيث أن معظم الصرافات الآلية خارج منطقة الجنوب لم تتوقف عن العمل، وقد طلب منا مصرف لبنان العمل على محاولة إبقاء هذه الصرافات قيد العمل رغم كل الظروف وذلك للسماح لجميع حاملي البطاقات الائتمانية الذين اضطروا إلى ترك مناطقهم بإستعمال بطاقاتهم المصرفية لقضاء حاجاتهم خلال الحرب.

#### الـ ATM قليلة التعرض للقرصنة

■ هل صادفتكم مشكلات أثناء الحرب من حيث تعرض آلات الـ ATM إلى

# رنده البدير - مجموعة عوده - سرادار AUDI SARADAR GROUP - :



وحكيم وغيرها. أي أننا غطينا كل مستويات الدخل. وقد أطلقنا حملات ترويجية مرتبطة بهذه البطاقة لمواسم عدة، مثل "BACK TO SCHOOL" «رجعت الشتوية»، و«أحلى عبيدية». أما من ناحية بطاقة HORIZON PLUS ORANGE فهي تقدم قروضاً استهلاكية أيضاً، لكن مع فوائد معينة تصل إلى ٠,٥٪ شهرياً، وهي لا تلتزم المشترك باستعمالها عند شبكة التجار المعتمدين لأنها موجهة إلى الأشخاص الذين لديهم استحقاقات تسديد في مواعيدها، كتسديد الأقساط الجامعية في الخارج، فواتير اصلاح الاسنان، الخدمات الطبية وشراء السيارات.

## برامج جديدة

هل من أفكار وابتكارات جديدة على صعيد البطاقات؟ - ننتظر إطلاق مجموع من البطاقات تحت شعار "ENJOY THE CARD COLLECTION" في كانون الثاني (يناير) مع الانتقال طبعاً إلى ابتكار برامج جديدة. نحن نسعى دائماً لمواكبة المجتمعين اللبناني والعربي بسبب توسع مجموعة عوده - سرادار إلى مصر، سوريا، الأردن، السودان..

بطاقتنا تقدم خدمات تنطلق من حاجات الناس اليومية والحياتية، ومركزنا موجود لتأمين الحلول الإلكترونية للأفراد والشركات.

## نصي حاجات المستهلك

ما هي النتائج التي حققتموها لسنة ٢٠٠٦؟ - نتائج بطاقات الائتمان لهذه السنة في بنك عوده ممتازة، إذ اعتمدنا خطة عمل مدروسة تمتد لخمس سنوات وأخذنا احتياطات الحوادث التي يمكن ان تحدث في لبنان والعالم العربي. لذا ورغم تأثير الحرب السلبي، استطعنا أن نحقق نتائج جيدة مقارنة بخطة العمل. وكنا نتوقع نتائج أفضل بكثير لولا حرب تموز.

وأود أن أضيف ان بنك عوده ملتزم بتقديم أفضل الخدمات وبأفضل الأسعار لتلبية لحاجات المستهلك. ونذكر أننا أوجدنا حلولاً إلكترونية لمؤسسات كثيرة في لبنان تساعد على تخفيف الضغط في توزيع الرواتب من حيث الوقت والمجهود واللوجستية، مثل البطاقة التي أصدرناها لمصرف لبنان التي هي اول بطاقة حكومية من ماستر كارد في لبنان.

## بطاقتنا الائتمانية موجهة الى جميع فئات المجتمع وهي ذات مواصفات متقدمة تلبي مختلف الحاجات

المسؤولة عن الصيرفة الإلكترونية وتطوير الأعمال في مجموعة عوده - سرادار السيدة رنده البدير عرضت لـ «البيان» آخر منتجات قسم بطاقات الائتمان الموجهة لجميع فئات المجتمعين اللبناني والعربي، معددة مواصفاتها وتقديراتها، وأوضحت ان القسم يعتمد خطة عمل خمسية لتوفير أفضل خدمات بطاقات الائتمان بأسعار مدروسة. مزيد من التفاصيل حول وضع سوق البطاقات في لبنان والعالم العربي في وقائع الحوار الآتي:

■ إضافة الى ذلك تحصل المشتركات على حسومات معينة في بعض المؤسسات والمحال والمطاعم. سعر هذه البطاقة حوالي ١٥٠ دولاراً إذا تضمنت كل هذه الخدمات وحوالي ٨٠ دولاراً من دون خدمات.

■ هل تفكرون بإطلاق بطاقة خاصة بالرجال؟ - لقد أطلقنا بطاقة "MONTE CRISTO" وهي خاصة ببحني تدخين السيجار، أي بشريحة معينة من الرجال تماماً مثل بطاقة "SHINE" الخاصة بالمرأة العصرية التي تحب التبرج وملاحقة صيحات الموضة. ومستقبلاً، سوف نعتمد الى إطلاق بطاقات جديدة لفئات أخرى من الرجال.

والجدير ذكره أننا أطلقنا مجموعة من ١٦ بطاقة موجهة لكل أفراد المجتمع، رجالاً ونساءً، أطفالاً وكباراً على مختلف مستويات دخلهم. وهذه البطاقات تغطي كل فئات المجتمع على اختلاف دخلهم واهتماماتهم. من هذه البطاقات VISA INFINITE و MASTER CARD WORLD لذوي الدخل المرتفع، بطاقات TITANIUM لذوي الدخل المقبول، إضافة الى MIDDLE EAST CARD, EUROZONE, SHINE و MONTECRISTO PLATINIUM CARD.

كما وأطلقت بطاقات "HORIZON PLUS BLUE" وهي تقدم للفرد قروضاً استهلاكية مع فترة تقسيط تصل الى ثلاث سنوات من دون فوائد وهي تتضمن لائحة بمؤسسات تجارية مهمة مثل شركة FARRA.TAHAN, KHOURY HOME APPLIANCES, MIDDLE EAST CARD, EUROZONE, SHINE و MONTECRISTO PLATINIUM CARD. مجوهرات زغيب VIVRE, NATUZZI, HAJJ CONCEPT.

■ ما كان تأثير الحرب والأوضاع السياسية المتوترة على أعمالكم؟

- التجاذبات السياسية تؤثر دائماً على الاقتصاد. وكوننا جزءاً من القطاعات الاقتصادية، فقد طأنا التأثير السلبي لكن ليس على كل الصعد.

فنحن كمرکز إصدار بطاقات وصيرفة إلكترونية، لحق بنا الضرر على صعيد قبول البطاقات وليس إصدارها. فحامل البطاقة يستخدمها لحاجاته اليومية الضرورية، لا سيما أثناء الحرب، لكن قبول البطاقات في المحال التجارية تراجع لا سيما أن اللبناني يفضل البضائع المستوردة، أضف الى ذلك تراجع عدد السياح الوافدين الى بيروت والذين غالباً ما يستخدمون بطاقات الائتمان.

ولاشك ان الضرر يتفاوت تبعاً للوضع السياسي، فعملية قبول البطاقات ترتفع في فترات الهدنة خصوصاً مع مجيء السياح. وهذا الأمر يعدل الخسائر في بقية الأوقات. والدليل على ذلك أن عدد قبول البطاقات انخفض بنسبة ٧٠٪ في شهر آب (أغسطس) ثم عاد وارتفع خلال شهر تشرين الأول (أكتوبر). ومنتظر حالياً نتائج شهري تشرين الثاني وكانون الأول.

هذه النتائج المتذبذبة ستؤدي الى تراجع حركة نشاطنا بنسبة ٢٠ الى ٣٠٪ في ما خص قبول البطاقات. يبقى ان حجم الأعمال ككل خلال السنة كان جيداً وبتوقع زيادة في رقم المبيعات.

## خدمات اضافية ترفع كلفة البطاقة

■ مصارف عدة تقدم بطاقات الائتمان مجاناً الى زبائننا. هل يؤثر ذلك على حجم الأعمال؟

- سعر البطاقة لا يؤثر على حجم الأعمال. لكن إذا توافقت هذه البطاقة مع بعض الخدمات مثل بوالص تأمين والاشتراك مع بعض الشركات التي تؤمن الحسومات من الفنادق، المطاعم، شركات تأجير السيارات وغيرها، حينها ستعتمد المصارف الى بيع بطاقات الائتمان لأن الاشتراك في هذه الخدمات تكلف المصرف كلفة اضافية.

## بطاقات لمختلف فئات المجتمع

■ أطلقتم خلال الصيف، بطاقة ائتمان خاصة بالنساء، ما هي النتائج التي حققتموها في هذا المجال؟

- بطاقة الائتمان تسمى "SHINE" ولأقت نجاحاً كبيراً لدى شريحة معينة من النساء. العنصر النسائي يسعد بالخدمات والهدايا التي تقدمها هذه البطاقة من أدوات تجميل ومجلات نسائية. كما أننا نوزع كتباً كل ثلاثة أشهر على المشتركات وهو يتضمن لائحة بأخر صيحات الموضة والتجميل.



## رئيس جمعية مصارف لبنان د. فرنسوا باسيل؛ بدل التركيز على معالجة آثار الحرب والاستفادة من تعاطف الدول برزت أزمة سياسية داخلية وضعت البلد في منزلق خطر للغاية



من اليمين: نبيل القصار، د. مكرم صادر، د. فرنسوا باسيل وسعد الأزهرى

عقدت جمعية مصارف لبنان في مقرها بمنطقة الصيقي - وسط بيروت في ٧/١٢/٢٠٠٦، جمعية عمومية استثنائية، من أجل تعديل النظام الداخلي بإضافة فقرة على المادة الثانية المتعلقة بمهام مركز الدراسات المصرفية الذي تشرف على إدارته الجمعية بالشراكة مع جامعة القديس يوسف. والغاية من هذا التعديل الذي أقرته الجمعية

العمومية الاستثنائية هي تمكين المركز المذكور مستقبلاً من منح شهادتي الإجازة والماجستير في العلوم المصرفية، بتحويله إلى معهد تعليم عال بعد استكمال الإجراءات القانونية اللازمة لهذا الغرض.

### كلمة باسيل

لقد شهد لبنان إبان عامي ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦ أحداثاً أمنية وسياسية بالغة الخطورة انعكست سلباً على أوضاعه الاقتصادية والاجتماعية، وقد أجمعت التقديرات الرسمية وتلك التي يعدها صندوق النقد الدولي على تقدير نمو الناتج المحلي الإجمالي بالقيمة الحقيقية بـ ١٪ في العام ٢٠٠٥ و ٥٪ للعام ٢٠٠٦. كما أنه من المتوقع أن يرتفع معدل التضخم من ٠,٣٪ في العام ٢٠٠٥ إلى ٤,٥٪ في العام ٢٠٠٦.

### التنسيق الوثيق هو المنفذ

ولابد من الإقرار بأن التنسيق الوثيق بين السلطات النقدية والرقابية والجمعية وإدارات المصارف، إضافة إلى الثقة الراضخة بمناخنا قطاعاً المالي المصرفي، حالاً دون قيام أية أزمة مالية أو مصرفية بالرغم من الأحداث المذكورة، ومكنا من استيعاب المضاعفات التي نتجت عن هذه الأحداث.

فبعدما كان النصف الأول من العام ٢٠٠٦ قد شهد بداية تحوّل إيجابي في أداء الاقتصاد اللبناني، جاءت حرب تموز التي شنتها إسرائيل على لبنان لتوقف هذا المنحى وتكبّد البلاد، إضافة إلى الخسائر البشرية، دماراً هائلاً في البنى التحتية والمساكن والمؤسسات، كما رافق ذلك وأعقبه حصار بحري وجوي عانت خلاله القطاعات الاقتصادية من شلل شبه كامل.

### إن نستقبل من دورنا

بعد توقف الحرب وإرغام العدو على الانسحاب بفضل وحدة اللبنانيين، وتضافر جهودهم، حكومة وشعباً، وبدلاً من التركيز على سبل معالجة آثار الحرب والاستفادة من تعاطف ودعم الدول الشقيقة

وعلى الأثر، انعقدت الجمعية العمومية العادية السنوية بحضور ممثلين عن ٥٤ مصرفاً من أصل ٦٤ مسجلة في جمعية المصارف. وفي مستهل الجلسة، ألقى رئيس الجمعية الدكتور فرنسوا باسيل كلمة لخص فيها أهم منجزات مجلس الإدارة الحالي، ثم ناقشت الجمعية التقرير السنوي للمجلس حتى أيلول ٢٠٠٦ ووافقت عليه، وبعد الإطلاع على تقرير مفوضي المراقبة حول حسابات الجمعية لسنة ٢٠٠٥، أقرت نمة مجلس الإدارة الحالي ثم ناقشت وأقرت الموازنة التقديرية لسنة ٢٠٠٧.

### نشاط جمعية المصارف

وعدد باسيل النشاطات التي قامت بها جمعية المصارف خلال العام ٢٠٠٦ «على صعيد قطاعنا المصرفي، نذكر بأن هذا القطاع يؤمّن تمويلًا للاقتصاد الوطني بحدود ١٧٥٪ من الناتج المحلي الإجمالي، وتبلغ حصة القطاع الخاص من هذا التمويل ١٨,٥ مليار دولار مقابل ٢٠,٢ مليار دولار للقطاع العام». اضافة: وقد تركّزت جهودنا في الاجتماعات الدورية المتعلقة بتطورات الفوائد الدائنة والمدينة في سوق بيروت من أجل الاستمرار في ضبط هذه الفوائد ضمن سقف تراعي العمل المصرفي السليم في هذه المرحلة الدقيقة وفي توفير أفضل شروط التمويل لعملائنا وللاقتصاد. وأدعوكم اليوم بقوة لكي تكون إدارتنا لبنانية الفوائد الدائنة والمدينة إدارة واعية تحافظ، من جهة على ربحية مقبولة، وتعمل من جهة ثانية على ضبط أكلاف التشغيل المتزايدة، فهوامش الفوائد وحدها لم تعد كافية للحفاظ على الربحية.

وارد د. باسيل: تجدر الإشارة في هذا المجال إلى أن التمويل المصرفي للقطاع العام والخاص، بالليرة اللبنانية وبالعملات الأجنبية، إنما يتم بكلفة تناهز في المتوسط ٨,٣٪، وهي أدنى من كلفة تمويل العديد من الاقتصادات الناشئة التي تحظى بدرجة أفضل من تصنيف لبنان.

وفي سياق معالجة تداعيات الحرب، حرصت جمعية المصارف بالتنسيق مع السلطات المختصة على مساعدة زبائن المصارف، من الأفراد والمؤسسات، على تخطي المضاعفات المالية الناتجة عن أضرار الحرب المباشرة وغير المباشرة بغية تسهيل استئناف نشاطهم بشكل طبيعي، وقد تركّزت اهتماماتنا في هذا الصدد على ثلاثة محاور: تفعيل

## ليس مسموحاً لنا الاستقالة من شؤون الوطن أياً تكن الصعاب فمداخيل الناس ولقمة عيشهم يجب ألا تكون ضحية العصبية الطائفية والسياسية وعلينا ان نستمر ونكون رافعة لوحدة اللبنانيين

العملية المفروضة لمزاولة بعض المهام في القطاعين المالي والمصرفي، وببعض العمولات المستوفاة من مصرف لبنان وبتبويب التعاميم والإحصاءات الخ. على صعيد التشاور الداخلي، حرصنا كرئاسة ومجلس إدارة، على توسيع وتكثيف التشاور المتواصل مع إدارات المصارف سعياً وراء أكبر تضامن مهني دفاعاً عن مصالح القطاع وخدمة للاقتصاد. فعقد مجلس إدارتنا الحالي ١٢ جلسة عادية و ١٢ جلسة استثنائية في الإثني عشر شهراً الأخيرة، أي بمعدل جلستين في الشهر الواحد، وهو رقم قياسي غير مسبوق فرضته متابعة الأحداث والتطورات. وقد واكبت أعمال المجلس سبع لجان متخصصة تضم ١١٠ أعضاء من مختلف

وتوسيع آليات التسليف القائمة، إعداد صيغ تمويل طويل الأجل بالتعاون مع مؤسسات إقليمية وعالمية، وأخيراً المبادرة إلى إعادة تأهيل قطاع المؤسسات ليكون مدخلاً إلى استعادة نمو الاقتصاد الوطني. وعلى صعيد المهنة المصرفية، واصلت جمعيتنا التعاون والتشاور مع مصرف لبنان ولجنة الرقابة في دراسة وتقويم مضامين أهم التعاميم والقوانين التي صدرت في السنة الفائتة، ولاسيما تلك المتعلقة بمتطلبات «بازل ٢» الجديدة للرقابة والمخاطر المصرفية، وبتسوية المديونيات الصعبة، وبالحدود القصوى للتسهيلات المعطاة للمقيمين وغير المقيمين، وبالتداول أسهم المصارف من قبل موظفيها، وبالشروط



يظهر في وسط الصورة مروان خير الدين ونقولا صحنوي



في الصف الاول: جمال منصور، نعمه صباغ، جورج عشي، نديم القصار وغسان عساف

المصارف، قدموا لنا سنداً كبيراً في تأدية مهامنا، لا سيما في بلورة العديد من المواقف حيال النصوص التشريعية والتنظيمية التي تعني القطاع وحيال شؤون التدريب لرفع مستوى الموارد البشرية وتفعيل أدائها، فإلى جميع رؤساء هذه اللجان وأعضائها كل التقدير والامتنان.

من جهة أخرى، كثفت الجمعية حضورها العام في البلاد تعزيزاً لموقعها المرجعي في الحياة الاقتصادية اللبنانية ولدورها الريادي في خدمة الاقتصاد الوطني، فواكبت الأحداث والتطورات واتخذت المواقف اللازمة حيالها، كما واصلت المشاركة في اجتماعات الهيئات الاقتصادية اللبنانية وفي القيام بدورها الفاعل في المؤسسات المتعددة التمثيل، ومنها الصندوق الموحد لدعم المتضررين من جراء الأحداث، والصندوق الوطني للضمان الاجتماعي، والمؤسسة الوطنية للاستخدام، ولجان غرفة التجارة الدولية وغيرها. كما واصلت الجمعية توزيع منشوراتها ودورياتها الإحصائية على مختلف وسائل الإعلام وسائر المعنيين والمهتمين في المؤسسات الرسمية والخاصة داخل لبنان وفي الخارج.



ش.م.م

بيروت بروكزر  
Beirut Brokers s.a.r.l.

Your Professional Partners In Insurance  
&  
Risk Management

Jdeideh Highway - Le Boulevard Bldg. 3<sup>rd</sup> Floor - Tel (01) 888630/1/2/3/4 - E-mail bbc@bankofbeirut.com.lb



## بنك لبنان والمهجر بالإجماع، أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٦ وأفضل مصرف استثمار، وفقاً للمؤسسات العالمية المختصة

– خدمات مصرفية خاصة واستثمارية معروفة باسم PRIVATE AND INVESTMENT BANKING وذلك عبر مصرفيه التابعين لبنك لبنان والمهجر للأعمال وبلوم بنك سويسرا.

– خدمات مصرفية للشركات الكبيرة.  
– خدمات صيرفة التجزئة المعروفة بالـ RETAIL BANKING وهي تضم الخدمات التالية:  
– القروض الشخصية «قرضي» والقروض لشراء سيارات «سيارتي» والقروض السكنية ومنها برنامج «دارتي» والقروض السكني بالليرة اللبنانية بالتعاون مع المؤسسة العامة للإسكان. يصدر المصرف باقة متنوعة من بطاقات الدفع العالمية فيزا وماستركارد تشمل البطاقات الكلاسيكية، الشفافة، الذهبية، فيزا بلاتينوم، فيزا بلاتينوم السوداء، فيزا الانترنت، فيزا ميني، وبطاقة خاصة بالشركات. ولقد كان السباق في إصدار أول بطاقة ماستركارد نيتانوم في لبنان في منتصف تشرين الاول ٢٠٠٦. تمكن هذه البطاقات حاملها من اختيار طريقة الدفع التي تتناسب مع



د. نعمان الأزهرى  
رئيس BLOM

إمكانياته المادية، حيث يمكنه اختيار بطاقة الدفع المباشر من حسابه لدى المصرف، أو البطاقة المؤجلة الدفع لغاية نهاية الشهر أو بطاقة التقسيط. كما تتميز بطاقات بنك لبنان والمهجر بالهدايا التي يمكن للعميل الاستفادة منها عبر برنامج النقاط الذهبية أو برنامج هدايا بلوم.

– يقدم بنك لبنان والمهجر أيضاً برامج ادخار مثل برنامج الإيداع التعليمي «ولدي» المقرون ببوليصة التأمين على الحياة والعجز الكلي، بالإضافة الى برنامج «ضمانتي» للإيداع على المدى الطويل بالدولار والمقرون ببوليصة تأمين على الحياة والعجز الكلي وأخطار الحرب. يمكن هذا البرنامج المنتسب من تأمين تقاعد مريح وتوفير الحماية لمن يريد.

يقدم المصرف أيضاً خدمة الهاتف المصرفي بالإضافة الى الخدمات المصرفية عبر الانترنت والتي تتميز بمستوى عال من الحماية المصرفية. يمكن للعميل الاستفادة أيضاً من خدمة الرسائل الالكترونية SMS ALERT والتي تمكنه من تلقي رسائل على الهاتف الجوال تعلمه عن تحطى أو تدني رصيد حسابه عن مبلغ محدد مسبقاً من قبله، كما يمكنه الحصول على رسائل الكترونية متعلقة بعمليات أجريت على بطاقة الدفع خاصته.

وتكتمل خدمات التجزئة مع مركز خدمة الزبائن الذي يمكن للعميل الاتصال به ٢٤ / ٢٤ ساعة طيلة ايام الأسبوع والذي يوفر للعميل جميع المعلومات عن الخدمات وعن المجموعة، بالإضافة الى تسهيل عملياته المصرفية ومساعدته في الحالات الطارئة لاسيما المتعلقة باستعمال بطاقات الدفع الصادرة عن المصرف.

وتقدم مجموعة بنك لبنان والمهجر خدمات التأمين عبر شركة أروب للتأمين، ولقد ساهم المصرف مع شركة أروب للتأمين بتأسيس شركة تأمين خاصة في سوريا وهي أروب سوريا، والتي هي من أوائل شركات التأمين الخاصة في سوريا والتي باشرت أعمالها في تشرين الثاني ٢٠٠٦.

يتبع بنك لبنان والمهجر الذي يرأسه المصرفي العريق الدكتور نعمان الأزهرى استراتيجية التوسع المحلي والإقليمي مع تنوع مستمر، وتحديث للخدمات المصرفية من أجل إرضاء الزبائن بأوسع قدر ممكن وتأمين راحة البال لهم.

حصد بنك لبنان والمهجر BLOM جميع الجوائز التي منحتها المؤسسات العالمية المختصة للمصارف اللبنانية للعام ٢٠٠٦ وهي:

– جائزة أفضل مصرف في لبنان من THE BANKER.  
– جائزة أفضل مصرف في لبنان من EUROMONEY.  
– جائزة أفضل مصرف استثمار في لبنان من EUROMONEY.  
– جائزة أفضل مصرف في لبنان من GLOBAL FINANCE.  
– جائزة أفضل مصرف في عمليات القطع في لبنان من GLOBAL FINANCE.

كما يستمر بنك لبنان والمهجر بانفراده بأعلى تصنيف للقوة المالية من قبل كابيتال انتاليجنس المختصة بتصنيف المصارف في الشرق الأوسط. تابع بنك لبنان والمهجر نموه القوي والمستمر بالرغم من الأحداث التي عصفت بلبنان وكانت نتائجه للتسعة أشهر الأولى من العام ٢٠٠٦ مقارنة مع الفترة نفسها من العام ٢٠٠٥ كما يلي:

– الموجودات: ١٣,١٦٦ مليار دولار أميركي، بزيادة ٦,٨٦٪.  
– الودائع: ١١,٠٠٤ مليار دولار أميركي، بزيادة ١٧,٦٩٪.  
– الأرباح الصافية: ١٣٢,٤٣٣ مليون دولار أميركي، بزيادة ٦,٧٨٪.  
– القروض والتسليفات: ١,٩١١ مليار دولار أميركي، بزيادة ٣٩,٣٣٪.

### المصرف اللبناني الأوسع انتشاراً في الخارج

إن بنك لبنان والمهجر هو المصرف اللبناني الأوسع انتشاراً في الخارج. فبالإضافة الى فروع الـ ٤٧ المنتشرة في كافة المناطق اللبنانية، يملك المصرف فرعاً في ليماسول، وفرعاً في المنطقة الحرة في دمشق، وفرعين في عمان حيث من المتوقع فتح فرعين آخرين خلال الستة أشهر المقبلة.

وينتشر بنك لبنان والمهجر في بلدان أخرى خارج لبنان عبر مصارفه التابعة التالية:

– بلوم بنك فرنسا (سابقاً بنك بانوراب): مركزه باريس ولديه فروع في لندن، دبي والشارقة.

– بلوم بنك سويسرا (سابقاً بنك بانوريان سويسرا)، ومركزه في جنيف.  
– بنك سوريا والمهجر: الذي يملك ٤ فروع في دمشق، فرعاً في حلب، فرعاً في اللاذقية، فرعاً في حماة وفرعاً في طرطوس وفرعاً في حمص وسوف يفتح فرعاً آخر في حلب في بداية العام ٢٠٠٧.

– بنك بلوم مصر (سابقاً بنك مصر رومانيا). لقد تم شراء بنك مصر رومانيا في نهاية العام ٢٠٠٥ وهو يملك ٨ فروع في مصر و٥ فروع في رومانيا وهو بصدد فتح ٧ فروع أخرى في مصر في الستة أشهر المقبلة.

ويملك بنك لبنان والمهجر مصرفاً آخر في لبنان متخصصاً بالعمليات المصرفية الخاصة والاستثمارية وهو بنك لبنان والمهجر للأعمال. ولقد أسس هذا الأخير مصرفاً متخصصاً بالعمليات المصرفية الإسلامية وهو بنك بلوم للتنمية ومركزه في بيروت.

### خدمات مصرفية شاملة تلبي كافة حاجات الزبائن

تقدم مجموعة بنك لبنان والمهجر خدمات مصرفية شاملة تلبي كافة متطلبات الزبائن وهي:



## وزير المال السوري في مؤتمر الاستثمار واسواق المال في دمشق: احداث سوق سندات الخزينة ينفذ في اواسط ٢٠٠٧



المشاركون في المؤتمر



من اليسار: محمد عمران، راتب الشلاح وعبد الله سويلمي



ولجاسم المناعي ويظهر رضوان الشنواني



واخرى للدكتور محمد العمادي

الوزير محمد الحسين يقدم جائزة تقديرية  
للدكتور جوزف طرييه

طلبت احداث شركات الخدمات والوساطة المالية. وتم الترخيص للمصرف التجاري السوري كشركة خدمات ووساطة مالية لعملية ادارة الاصدارات. وقال «اننا نعمل مع اخواننا العرب بمبادرة كريمة من الدكتورة لبنى القاسمي وزيرة الاقتصاد في دولة الامارات العربية المتحدة على انشاء اتحاد لهيئات الرقابة والاشراف على الاسواق في الدول العربية».

### جاسم المناعي

بدوره اشار المدير العام لـ «صندوق النقد العربي» جاسم المناعي، الى «تواضع معدلات النمو في الاقتصاد السوري، وارتفاع نسبة البطالة، وترهل القطاع العام، وضعف جاذبية بيئة الاستثمار واستمرار الاختلالات المالية الداخلية والخارجية».

### د. جوزف طرييه

ودعا رئيس مجلس ادارة اتحاد المصارف العربية د. جوزف طرييه سوريا الى تسريع وتيرة الاصلاح، لافتا الى «ان اكثر ما تحتاج اليه دمشق خلال المرحلة المقبلة، تركيزها على زيادة تنافسية قطاعاتها الاقتصادية، واقتصادها الوطني، وتسريع دعائم الاقتصاد الحر، ودعم قيام قطاع خاص محلي قوي وقادر».

وتوقع ان يرفع هذا الاجراء عدد الشركات المساهمة الى المئات خلال السنوات القليلة المقبلة.

### د. محمد العمادي

رئيس مجلس مفوضية هيئة الاوراق والاسواق المالية السورية الوزير السابق د. محمد العمادي تحدث عن سوق دمشق للاوراق المالية وانظمتها وشروطها وتشكيلاتها وقال ان قانون انشائها تضمن احكاماً تتعلق بالسماح باستثمار الاموال العربية والاجنبية في السوق، وبحرية اخراجها مع ارباحها وفق احكام انظمة القطع الصادرة. كما تضمن مبادئ الممارسات السليمة للشركات المساهمة والحصانة التي يتمتع بها اعضاء مجلس المفوضين ومجلس ادارة السوق، موضحاً ان العمل بدأ في السوق حيث تم انجاز تدقيق طلبات اعتماد مفتشي حسابات الشركات المساهمة والجهات الخاضعة لإشراف الهيئة. كما تم العمل مع الشركات على تقديم استثمارات الافصح وبياناتها المالية، لدراستها وبيان ملاحظاتها حولها ونشرها على الموظفين. وقال ان السوق دخلت عملية السماح بالاصدار والطرح للجهات التي تقدمت لنا بطلباتها فرخصنا لبنك الشام كشركة مساهمة اصدرت اوراقها المالية، موضحاً اننا نتلقى الكثير من الاستفسارات حول اصول تقديم

القي وزير المالية السوري د. محمد الحسين في افتتاح المؤتمر الثاني للاستثمار واسواق المال في دمشق كلمة قال فيها بأن العد التنازلي لاحداث سوق لسندات الخزينة قد بدأ، فقد رفعت وزارة المالية بالتنسيق مع الجهات المعنية مذكرة لرئاسة مجلس الوزراء مع مخطط زمني ومادي لاحداث سوق سندات الخزينة، تتضمن خطة عمل محددة لاحداث السوق. وتم تحديد الفترة المتوقعة لاول مزاد لسندات الخزينة اواسط عام ٢٠٠٧، مشيراً الى ما قدمه صندوق النقد العربي ممثلاً برئيس مجلس ادارته، الدكتور جاسم المناعي، من دعم فني لاعداد خطة العمل لاصدار هذه السندات، وتحديد مستلزماته من ادارة لسندات الخزينة في وزارة المالية والليات الاصدار والمزايا.

وطمأن الوزير الحسين المشاركين الى قيام سوق دمشق للاوراق المالية في اواسط ٢٠٠٧ يرافقه نشاط حكومي لتخفيف الضريبة على دخل الشركات المساهمة العامة بنسبة ١٤ في المئة وهو ما يمثل نصف معدل سقف الضريبة على الدخل. وقال ان الحكومة أعدت مشروع قانون يسمح بتحويل الشركات السورية من اشكالها الحالية (فردية او عائلية) الى شركات مساهمة.



## قطاع الصرافة يقوم بدور فاعل لتهدئة الأسواق

أكدت نقابة الصرافين في لبنان انها تحرص على دعم تنفيذ توجهات السلطة النقدية، وناشدت جميع المسؤولين توفير المناخ السياسي التوافقي في سبيل خدمة لبنان وحماية الاقتصاد. وقالت النقابة في بيان لها: «بالرغم من صعوبة الأوضاع القائمة والتحديات الكبيرة والشائكة التي مرت، وأبرزها التحدي الناجم عن الحرب، فقد تمت المحافظة على الاستقرار النقدي بفضل السياسة النقدية والمصرفية الحكيمة والرشيدة التي أرسى دعائمها بجدارة الحاكم رياض سلامة منذ توليه حاكمية مصرف لبنان، والتي أثبتت على الدوام تكيفها مع التطورات والمستجدات وحازت على ثقة العالم، ما يشكل اطمئناناً لدى جميع اللبنانيين بنخطي الظروف القاسية والصعبة والتداعيات الناجمة عن الأزمة السياسية الحالية وخصوصاً لجهة استمرار النهج المتبع في الحفاظ على ثبات استقرار الليرة اللبنانية، وتحصين القطاع المصرفي والمالي. وما يساعد على حصول هذا الاستقرار التنسيق المكثف بين السلطات النقدية والقطاعات المصرفية والمالية ومن بينها قطاع الصرافة الذي يقوم بدور فاعل في تهدئة الأسواق النقدية وضبطها والمحافظة على الاستقرار المالي في البلاد».

## الترخيص لبنك عوده بالعمل من

### مركز قطر المالي QFC

## إدارته تسعى لترقيته الى مصاف المجموعات الإقليمية الكبرى



ريمون عوده

رئيس بنك عوده

الفورة الاقتصادية في قطر حفّزت مجموعة عوده سرادار لدخول السوق القطري عبر مركز قطر المالي QFC، ففي ٢١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٦ منحت الهيئة الرقابية لمركز قطر المالي الترخيص لبنك عوده ش.م.م. المملوك من بنك عوده ش.م.ل. لمزاولة نشاطات منتظمة في المركز المذكور. خصص لبنك عوده ش.م.م. رأسمال بقيمة ٥٠ مليون دولار أميركي ليمارس في مركز قطر المالي وفقاً للترخيص الأعمال التالية: استقطاب الودائع، التعامل في الأدوات المالية، ترتيب عمليات استثمار، منح وترتيب تسهيلات إئتمانية، تقديم وترتيب خدمات الحفظ والإيداع، وتقديم الإستشارات في مجال الإستثمار.

بلغت الموجودات الإجمالية لبنك عوده في ٣٠/٩/٢٠٠٦ (١٣,٣) مليار دولار أميركي، وهي تصل الى ١٨,٢ مليار دولار لدى احتساب الودائع الإئتمانية وحسابات الأسهم والسندات والأموال المدارة. وفي التاريخ نفسه، بلغ مجموع ودايع الزبائن ١١,١ مليار دولار فيما بلغ مجموع الاموال الخاصة ١,٦ مليار دولار. ووفقاً لهذه المعايير كافة، يصنف البنك حالياً ضمن المصارف العربية العشرين الأولى. وبالإضافة الى لبنان حيث يشكّل البنك أحد أكبر مصرفين محليين، فإنه حاضر في أوروبا منذ السبعينات، ولاسيما في فرنسا وسويسرا. أما في منطقة الشرق الأوسط، فهو موجود في كل من الأردن وسوريا ومصر والسودان، كما في المملكة العربية السعودية من خلال شركة استثمار. كذلك يسعى بنك عوده الى الإنتشار في أسواق إقليمية أخرى ذات قيمة مضافة عالية، بهدف الإرتقاء في مستقبل قريب الى مصاف المجموعات المصرفية الإقليمية الكبرى.

بالاعتماد على خبرة عريقة في خدمات الأفضور، يأتي بنك البركة الإسلامي حالياً بالقيم والندرية المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية من طريق شبكة من فروع الخدمات الشخصية. سواء كانت مؤسسة أو فرداً

اتصل بنا اليوم على هاتف رقم ٥٣٥٣٠٠ - ٩٧٣ ١٧ وكن على أمانة الاستعداد للإنتشار الواسع النطاق.

www.barakaonline.com

بنك البركة الإسلامي  
Al Baraka Islamic Bank  
بنكنا بعمركنا



## المؤتمر العالمي السنوي الثالث عشر للمصارف الإسلامية -

قادة المؤسسات المالية الإسلامية ناقشوا متطلبات استمرارية النجاح  
في صناعة المصارف الإسلامية

محافظ مصرف الكويت المركزي سالم عبد العزيز آل صباح



محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج

## رشيد المعراج: مملكة البحرين تواصل دعمها لفاعليات المصارف الإسلامية

المنامة (البحرين) سيمون شحاده

تطمح مملكة البحرين لأن تكون المركز الإقليمي المالي والتأميني لمنطقة الشرق الأوسط، وهي لن تدخر جهداً لبلوغ الهدف الذي تطمح إليه. في هذا الإطار استضافت الشهر الماضي «المؤتمر العالمي السنوي الثالث عشر للمصارف الإسلامية» برعاية رئيس وزراء البحرين الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة، وبدعم مميز من مصرف البحرين المركزي حيث انعقد في فندق الخليج من ٩ لغاية ١١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٦. وقد أراد القيمين على المؤتمر أن يكون دولياً، فدعوا إليه محاضرين من مناطق مختلفة من العالم للتحديث فيه، إلى المشاركين الذين فاق عددهم الـ ٨٠٠ من أكثر من ثلاثين دولة. وتضمنت لائحة المحاضرين أسماء شخصيات مالية ومصرفية ونخبة من الخبراء العالميين والإقليميين، بينهم صانعو السياسات وقادة ومدبرو مؤسسات وشركات وخبراء في التمويل والاستثمار، جاؤوا من أوروبا وأمريكا ودول آسيوية عدة.



من اليمين: CHIA DERJIUN, OZGUR TANRIKULU، أنور خليفة السادة، احمد جشي و BADLISYAH ABDUL GHANI

فعالة من كبار الشخصيات مثل محافظي البنوك المركزية والقائمين على مؤسسات القطاع المصرفي الإسلامية، محلياً وإقليمياً وعالمياً.

## جلسات اليوم الأول

بدأت أعمال المؤتمر بجلسة «مائدة المحافظين» التي انصب التركيز فيها على التنظيم والإشراف: إيجاد إطار لازدهار المصارف وشركات التمويل الإسلامية.

وقام محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج بإدارة المناقشات وتسييل الضوء على ثلاثة جوانب رئيسية في عملية الإشراف على المصارف الإسلامية:

– الحاجة إلى تأهيل المزيد من الباحثين في الشريعة الإسلامية وإلى وضع قواعد استرشادية أكثر تفصيلاً لمجالس مراقبة تطبيق الشريعة.



من اليسار: يوسف خلف، JAMAL ZAIDI, ROGER NYE، خالد العبودي



من اليمين: عدنان يوسف، يوسف تقي وجهاد فيتروني



من اليمين: نائب رئيس الوزراء الماليزي السابق أنور إبراهيم يتحدث إلى د. عمر كمال



من اليسار: عبد الرزاق الخريجي، حسين الميزة وسميح جوهر حيات

الرئيس التنفيذي والمدير التنفيذي لمصرف سي.آي.إم.بي الإسلامي، وأوزجور تانريكولو، شريك رئيسي في مكينزي أند كومباني. واختتمت الجلسة بعرض قدمه سيمون كولهان الرئيس التنفيذي لمعهد الأوراق المالية والاستثمار في المملكة المتحدة، عالج فيه موضوع الارتقاء بمستويات المهارات كضرورة لا غنى عنها للمراكز المالية.

## نجاحات المصارف الإسلامية

وفي الجلسة التي أعقبت المناقشات انتقل التركيز من القواعد التنظيمية إلى النجاحات التي حققتها المصارف الإسلامية حيث جرت المناقشات تحت عنوان «اقتناص فرص النمو الجديدة في سوق المصارف والتمويل الإسلامي العالمي». وكان من بين المتحدثين أقبال خان، المدير الاستشاري في بنك إتش.إس.بي.سي. ومصطفى الصالح، المدير الإداري والرئيس التنفيذي لشركة أديم للاستثمار، والدكتور عمر كلارك فيشر، كبير المديرين في تكافل بمصرف يونيكورن الاستثماري، وفارس مراد، رئيس العمليات

## ضرورة رفع معدلات الشفافية وتعزيز معايير الحوكمة

الدولية للاستثمارات الإسلامية في بنك كريدي سويس. وأدار المناقشات في هذه الجلسة جهاد العلوي، نائب المدير للخدمات المالية الإسلامية في مصرف مسقط الدولي.

وبرز من ضمن الحوارات المألوفة في إطار المؤتمر منبر الشريعة والأعمال المفتوح الذي تناول هذا العام موضوع علامات جديدة بارزة على الطريق وتعزيز دور مجلس الشريعة. ودارت المناقشات حول إيجاد واجهة تفاعلية بين مجالس الشريعة والمصارف والشركات نحو الاتفاق على ميثاق أخلاقي عام للمصرفيين

الإسلاميين وللتعامل مع تفسير الشريعة.

واستهل المناقشات السيد طراد محمود، رئيس العمليات المصرفية للشركات والعمليات الاستثمارية في مجموعة سامبا المالية، بمشاركة الدكتور محمد الجاري، مستشار الشريعة وأستاذ الاقتصاد الإسلامي في جامعة الملك عبد العزيز، والشيخ نظام يعقوبي مستشار الشريعة المعروف، والدكتور حسين حامد حسن، رئيس مجلس الإشراف الشرعي في مصرف دبي الإسلامي، ونيل د. ميلر، الشريك في نورتون روز، والدكتور هومايون دار، المدير الإداري لدار الإستثمار، وطه الطيب أحمد، نائب الرئيس في بدر الإسلامي، ومحمد باراشا نائب الرئيس التنفيذي والمستشار العام في مصرف السلام (البحرين).

## قمم فرعية متوازية

وللعام الثاني على التوالي، نظمت اجتماعات قمم فرعية متوازية اختصت بقطاعات محددة، ألا وهي مؤتمر القمة لعمليات المصارف الموجهة للأفراد، ومؤتمر القمة لعمليات المصارف الموجهة للشركات



من اليمين: رائد ميرزا، جهاد فيتروني وفريدة أبو الفتح



من اليمين: معتمد محمضاني، صلاح زين العابدين وأحمد عبد الرحيم



من اليمين: عماد الصرعاوي، مشعل تيفوتي وعابد الزيرة





من اليمين: محافظ مصرف الكويت المركزي سالم عبد العزيز آل صباح، الشيخ نظام يعقوب وموسى شحادة يستمعون الى كلمات الجلسة الافتتاحية



من اليمين: خالد العبودي، عباس رضى، محمد حسين، احمد عبد الرحيم وطراد المحمود



أنور خليفة السادة يحاضر



من اليمين: رائد المصري، منال مشاققة واحمد برغوث



من اليسار: يوسف تقي، د. عمر كمال وسهير العجاوي



من اليمين: بسام أبو مغلي، يوسف تقي، حسين الميزه، معتصم محمصاني وخالد العشار



من اليسار: د. جميل جارودي، يوسف خلف، خالد حمد وراشد الحسن



من اليسار: خضر تمساح وعبد المحسن القطامي



ابراهيم حسين ابراهيم



من اليمين: عبد الرحمن الباكور وخالد حمد

وللاستثمار. وركز المؤتمر الأول على استكشاف أحدث التوجهات والفرص الجديدة في بيئة الخدمات المصرفية لأفراء، وكذلك التحديات الماثلة في السعي نحو تحسين نوعية الخدمات وتوفيرها، فيما ركزت القمة الثانية على الاستفادة من أحدث التطورات في أسواق الخدمات المصرفية للشركات والاستثمارات وعلى آثار اتفاقية «بازل ٢» وتقييم المنظور المستقبلي في أسواق رأس المال الإسلامية.

#### جلسة الاستراتيجية

وكان هناك بالإضافة الى الجلسات الرئيسية للمؤتمر أنشطة ومناقشات أخرى جانبية من بينها جلسة الاستراتيجية لكبار المسؤولين التنفيذيين التي عقدت خلف أبواب مغلقة واقتصر الحضور فيها على من تلقوا دعوة، كما كانت هناك مؤتمرات صحافية عالمية.

وأثناء جلسة الاستراتيجية المغلقة ناقش الرؤساء التنفيذيون لأكبر المؤسسات المالية الإسلامية نتائج تقرير التنافسية العالمية للمصارف

الإسلامية ٢٠٠٦/٧، وهو التقرير الذي تنتظره الصناعة كل عام والذي يتم إعداده بمجهود مشترك من جانب المؤتمر ومؤسسة مكيثري، وحظي بتقدير المشاركين لمعالجته التوجهات الحالية في الصناعة من خلال نظرة متعمقة لأداء السوق وتقييم نشاط عمليات الجملية الكبيرة للمصارف الإسلامية.

#### جلسات اليوم الثاني

واستعرضت نخبة من المدراء العالميين، بينهم توم بيترز وغاري هيميل في جلسة «القادة والاستراتيجيات الرابعة»، أحدث المفاهيم والتوجهات في مجالات القيادة والابتكار والنمو والتميز في خدمة العملاء واقتراح صيغ لضمان الاستفادة منها في صناعة المصارف الإسلامية.

وركزت الجلسة السادسة على الاستراتيجيات الكفيلة بتعزيز الإبداع وتميز خدمات الزبائن والعملاء في المصارف الإسلامية، بالإضافة الى موضوع القيادة وتميز خدمات العملاء والزبائن لصالح تعزيز التنافسية ومواجهة التحديات ونوعية وجودة

الخدمات في صناعة الصيرفة في دول مجلس التعاون الخليجي، وتسخير الإبداع لوضع استراتيجيات تقدمية ومتطورة للنمو. وتطرقت الجلسة السابعة الى موضوع دفع عجلة النمو من خلال التملك العالمي وعنصر الإبداع في الصيرفة الإسلامية ونوعية الخدمات التي تقدمها صناعة العمل المصرفي الإسلامي وتسخير فرص النمو العضوية وغير العضوية.

وتناولت الجلسة الثامنة الشروط الجديدة في الحوكمة المؤسسية وإدارة المخاطر للمصارف الإسلامية وحوكمة الشركات للمؤسسات المالية الإسلامية وإجمالي أطر عمل الحوكمة وارتباطاتها مع الأنظمة.

وناقشت نخبة من قادة صناعة الصيرفة الإسلامية في العالم، مثل الخبراء الماليين وصناع القرار، في الجلسة التاسعة والأخيرة من فعاليات المؤتمر، التطورات والتحديات والمخاطر والفرص الجديدة في الصيرفة الإسلامية والتوقعات المستقبلية لتلك الصناعة على المديين القصير والمتوسط.

#### التوصيات

وفي ختام المؤتمر أكد المشاركون على ضرورة رفع معدلات الشفافية في صناعة الصيرفة الإسلامية وتعزيز معايير الحوكمة وإدارة المخاطر لإقامة بيئة تنظيمية ورقابية قوية للصناعة المصرفية الإسلامية، مع التركيز على عناصر الإبداع وتحسين نوعية وجودة المنتجات والخدمات المصرفية المنسجمة مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية.

وأجمعوا على الحاجة الى تأهيل المزيد من الباحثين في الشريعة الإسلامية ووضع قواعد استرشادية أكثر تفصيلاً لمجالس مراقبة تطبيق الشريعة الإسلامية. علاوة على الحاجة الى ادخال تحسينات في مجال ادارة المخاطر بالنسبة للمشاريع العقارية غير الداخلة في الميزانيات، الى جانب تعزيز معايير الالتزام بالإدارة الرشيدة في كل الأوجه المتعلقة بنشاط المصارف الإسلامية.

#### الإعلان عن تقرير التنافسية للمصارف الإسلامية لعام ٢٠٠٦/٢٠٠٧

وكان سبق افتتاح المؤتمر ثلاث جلسات تمهيدية، خصصت أولاً لمناقشة تقرير التنافسية للمصارف العالمية للمصارف الإسلامية ومكيثري. والصادر عن المؤتمر

وهدف التقرير الى إلقاء نظرة فاحصة على التوجهات الحالية في عمليات المصارف الإسلامية واستكشاف فرص النمو وتحسين الأداء في تلك الصناعة. أما الرسائل التي خرج بها البحث هذا العام فهي:

- لقد كان هذا عاماً آخر حافلاً بالتطورات المثيرة بالنسبة للمصارف الإسلامية التي استمرت في تسجيل نمو قوي في معظم البلدان واجتذبت الكثير من الأنظار في مختلف أنحاء العالم، ما أدى فعلاً الى

اتخاذ هذا النشاط الاقتصادي مساراً دولياً متسارعاً في إطار العولمة. نتج عن ذلك ترجمة تلك التطورات بدفعة جديدة لمعدلات نمو المصارف الإسلامية، وساعدها ذلك على الاحتفاظ بتفوقها في نسب النمو على المصارف التقليدية. إلا أنه بالرغم من التحسن في مستويات الربحية ما زالت بعض المصارف الإسلامية تسجل فجوة في الأرباح مقارنة بمثيلاتها التقليدية.

- تشكل العمليات كبيرة الحجم للمصارف الإسلامية مساهمة قوية لعوائد المصارف في اقتصاد الدول الإسلامية. ولا تزال المنتجات الأساسية هي التي تشكل المكون الرئيسي في السوق. وتتميز التوقعات المستقبلية بإيجابيات قوية. فبرغم المنافسة القوية التي تخضع من هامش الربح إلا أنه من المتوقع ان يستمر نمو العوائد الناتجة من العمليات الكبيرة.

- بروز أنماط الهيكلية الإسلامية حالياً كمكون أساسي في سوق عمليات الجملية كبيرة الحجم، وما زال هناك مجال كبير لنموها في مختلف الأنشطة بالرغم من أن نصيبها في بعض تصنيفات الأصول قد وصل بالفعل الى مستويات مرتفعة.

- على الاعبين الذين يرغبون في الدخول في حقل عمليات الجملية الكبيرة للمصارف الإسلامية أو تقوية مراكزهم فيها ان يضعوا جل تركيزهم على أكبر مجالات الأنشطة وأكثرها ربحية. وسيتطلب النجاح في هذا المجال تطوير أو تعزيز مجموعة من المهارات بينها إدارة المخاطر والتميز في العرض وتسويق المشاريع.

وأدار المناقشة مع المديرين طاقم من كبار المسؤولين في مكيثري بينهم نصر الدين بن عيسى، شريك (رئيسي)، وأوزجور تانريكولو، شريك (رئيسي)، ومحمد دارينديلي، شريك مشارك (شريك

رئيسي)، وخافيير جوبارت، شريك مشارك (شريك رئيسي)، ومارك بوجين، شريك (رئيسي). وألقى كلمة الترحيب بالمشاركين الدكتور عمر مروان كمال، نائب الرئيس التنفيذي ورئيس مجموعة الإستثمارات في مصرف السلام (مملكة البحرين).

#### ندوة الشريعة الإستشارية

وعقدت في الوقت نفسه في إطار المؤتمر العالمي السنوي الثالث عشر للمصارف الإسلامية، ندوة الشريعة الإستشارية التي كان التركيز فيها على إيجاد الكفاءات وتشجيع اللجوء الى المشورة الشرعية في ممارسات السوق. وأدار هذه الندوة التفاعلية الدكتور همايون دار، المدير الإداري لدار الإستثمار، وهي هيئة استشارية متخصصة في الشريعة.

#### ندوة التصنيف

وفي الجلسة الثالثة والأخيرة السابقة للمؤتمر، قامت الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف بإدارة ندوة التصنيف الإسلامي للشركات. كما تقوم الوكالة بتلبية الطلب على تحليلات دقيقة وموضوعية عن مصدري الأوراق المالية والتصنيفات الموثوق بها عن مصداقية مختلف المصارف الإسلامية والتقليدية والمؤسسات المالية العاملة في المنطقة. وقام بافتتاح الندوة جمال عباس زبيدي، الرئيس التنفيذي للوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف، وتم التركيز في المناقشات على الطرق المعتمدة في تصنيف الأدوات السيادية، تصنيف المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية والتصنيفات في إطار الشريعة. وكان من بين المتحدثين روجر ب. ناي، رئيس شركة غلوبال انفستمنت ادفيسورز لتقديم المشورة حول الإستثمارات، ويوسف صالح خلف الرئيس التنفيذي لبنك البحرين الإسلامي.



## يوسف صالح خلف محاضراً في قمة الخدمات المصرفية للأفراد: اصطياد فرص النمو من خلال مواجهة التحديات وتخطي العقبات



يوسف خلف متحدثاً في المؤتمر

في إطار المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية الثالث عشر والذي انعقد في البحرين من ٩ إلى ١١ كانون الأول (ديسمبر) الماضي، وتحت شعار «دفع النمو وتحقيق توقعات السوق من خلال الابتكار في المنتجات والجودة في الخدمات»، شارك السيد يوسف صالح خلف، الرئيس التنفيذي لبنك البحرين الإسلامي، أول بنك إسلامي في مملكة البحرين، في قمة الخدمات المصرفية للأفراد والتي كانت بعنوان «اصطياد فرص النمو الجديدة في سوق المصارف والتمويل الإسلامي العالمي».

وفي هذه القمة، تحدث السيد خلف عن أهم الأمور التي تتعلق بفرص النمو الجديدة في سوق المصارف حيث ذكر منها الفرص المتاحة، والتوجهات الجديدة، والإبداع في طرح المنتجات. كما عرج على التحديات التي تعرقل نجاح هذه المنتجات وتقف في طريق نجاحها، إضافة إلى سبل تطوير خدمات المصارف والارتفاع بمستوياتها إلى معدلات تسبق تطلعات وتوقعات الزبائن.

وفي محاضرتة التي حضرها عدد كبير من المهتمين بالخدمات المصرفية للأفراد، ذكر السيد خلف بأن رضى الزبائن، والتنوع والسرعة في طرح المنتجات، وتقديم الدعم اللازم لها، إضافة إلى ارتفاع جودتها وأسعارها التنافسية، كلها عوامل تشكل حلقات تؤكد نجاحها إذا ما فكر أي من البنوك القيام بطرح منتج جديد أو تطوير منتج تم تقديمه سابقاً.

وعن مدى اقتناص الفرص المتاحة في السوق، تطرق إلى ارتفاع مستويات الرخاء التي تتوفر حالياً، بالإضافة إلى ارتفاع معدلات السيولة، وكذلك الارتفاع الكبير في أسعار العقارات، إلى جانب ارتفاع مستويات الوعي عند المستثمرين

والزبائن بالمنتجات العديدة والمتنوعة المتطابقة مع تعاليم الشريعة الإسلامية والتي توفرها البنوك الإسلامية، أدت كل هذه العوامل إلى ازدياد الرغبة لدى المستثمرين والزبائن باختيار البنوك الإسلامية للحصول على حلول لمتطلباتهم.

كما تحدث عن أهم التحديات التي تواجهها البنوك الإسلامية، حيث ذكر العديد من التحديات، ومنها جودة الخدمات المقدمة من البنوك، وتطوير مستويات تقديم الخدمة، بالإضافة إلى المنافسة الشديدة التي تواجهها البنوك من بعضها البعض والمتعلقة بالمحافظة على الموارد البشرية المؤهلة والكفاءة، إضافة إلى استمرارية ولاء الزبائن للبنوك، لاسيما في ظل تغيرات سلوك

الزبائن الاستهلاكية.

وعن التوجهات الجديدة التي أصبحت متاحة للبنوك، وبات لزاماً عليها اقتناص الفرص من خلال العمل بها، ذكر السيد خلف التوسع في الاستخدامات الاعتيادية للفروع والتي أضيفت إليها فروع الكترونية، كما أن توجهات واحتياجات الزبائن أصبحت مورداً خصباً لأفكار البنوك الإسلامية من أجل تقديم منتجات تتناسب وتلك الاحتياجات.

كما أن الاستخدامات العديدة للشبكة العنكبوتية وازدياد التوجه إليها، خصوصاً من الجيل الجديد للزبائن، إضافة إلى ما تقدمه هذه الشبكة من استخدامات عديدة أصبح بالإمكان التوجه إليها من قبل البنوك الإسلامية والوصول إلى شريحة جديدة من الزبائن، وكذلك تسهيل معاملات الزبائن الذين يفضلون هذه النوعية من التعاملات الإلكترونية، سيما وانها تتيح للزبون التحكم التام بحساباته أينما كان وفي أي وقت.



من اليمين: محمد حسين، متين ميرزا وفهمي الصدي



من اليمين: معتصم محمصاني، عبد الحكيم خياط ود. عمر كامل



من اليمين: سهير العجاوي، عزة رباط ونسرين مملوك



من اليمين: بسام ابو مغلي، معتصم محمصاني ومنال مشاقفة



احدى جلسات العمل من اليسار: GEERT BOSSUYT، عبد الرزاق الخريجي، SAMEEN ABDLI، JAAFAR BADWAN، XAVIER JOPART



من اليمين: محمد المطاوعة وصالح زين العابدين



من اليمين: حسين إسماعيل، WENDY MADDISON، منير سعيد واحمد الصيقل



من اليمين: نيلة بنت علي آل خليفة، ARDA ACIKSOZ وعادل البحر



من اليمين: عبد الرزاق الخريجي، احمد عبد الرحيم ومحمد حسين



من اليمين: خالد نجيبى، عدنان بسيسو وجمال فخر



من اليسار: ايمان محمود، JAMAL ZAIDI و ROGER NEY

### د. عز الدين الخوجه: البحرين أول من احتضن الصناعة المالية الإسلامية في تنظيمها ومؤسساتها

اعتبر الأمين العام للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية د. عز الدين الخوجه، أن المؤتمر العالمي الثالث عشر للمصارف الإسلامية الذي عقد مؤخراً في البحرين من أهم المؤتمرات التي استمرت بالانعقاد منذ ١٣ سنة. وهذه الاستمرارية دليل على مدى أهمية الصناعة المالية الإسلامية وازدياد نموها بوتيرة سريعة جداً.

وقال: لقد بينت الإحصاءات التي أصدرها المجلس العام للبنوك الإسلامية أن منطقة الخليج تشهد نمواً كبيراً وصل إلى ٣٥٪ سنة ٢٠٠٥. كما أن حجم الأصول في دول مجلس التعاون الخليجي بلغ ٨٥ مليار دولار عام ٢٠٠٥.

كما أن حجم الأصول في دول مجلس التعاون الخليجي بلغ ٨٥ مليار دولار في عام ٢٠٠٥ مقارنة مع ٦١ ملياراً سنة ٢٠٠٤.

وهذا الاهتمام المتزايد بالصيرفة الإسلامية بدأ مع تحول المصارف التقليدية إلى تقديم خدمات إسلامية على مستوى الأفراد، ومن ثم على مستوى الشركات، حتى أن البنوك نفسها تحولت من العمل التقليدي إلى العمل الإسلامي. وبلغ الانتشار ذروته مع تبني الحكومات والبنوك المركزية والجهات الإشرافية لهذه الصناعة في البحرين أولاً ثم في باقي الدول العربية والإسلامية مثل ماليزيا وقطر والإمارات.

وتعتبر مملكة البحرين أول من احتضن الصناعة المصرفية الإسلامية في تنظيمها ومؤسساتها أو من خلال التعاون مع المؤسسات الداعمة لها مثل المجلس العام للبنوك الإسلامية.



احدى جلسات العمل من اليمين: ASIF BAAKZA، ASIF MUMTAZ، PAUL MC NAMANA، TARIQ BAHHAR، HANUMAN TRIPATHI، MUBASHAR KAOKHAR و



من اليسار: خالد عجلان، فؤاد جناحي، عبد الحميد عبدالله و EBRAHIM ALLY



من اليمين: د. عز الدين خوجه، هشام عبد الرحمن آل خليفة وأنور خليفة السادة



## توزيع جوائز المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية

حسين الميزة أفضل شخصية مصرفية إسلامية للعام ٢٠٠٦

جائزة القيادة في الصناعة المصرفية الإسلامية الى انور السادة

جائزة التميز التنظيمي للبنك الأهلي التجاري



عبد الرزاق الخريجي يتسلم جائزة البنك



أنور خليفة السادة يتسلم جائزته



حسين الميزة يتسلم جائزته

ويتم اختيار الفائز بهذه الجائزة على أساس عدد من المعايير وبناء على أبحاث وتحليلات مستفيضة لضمان تقديمها لمؤسسة مصرفية تميزت في أدائها في هذا المجال. وقد تم استخدام عدد من المعايير الأخرى لتحديد الفائز، منها التميز في القيادة وفي التوجه الاستراتيجي العام. واستضاف مصرف الشامل حفل العشاء وتقديم الجوائز لعام ٢٠٠٦.

### كلمة محمد حسين

#### الرئيس التنفيذي لمصرف الشامل

وبهذه المناسبة، هنأ الرئيس التنفيذي لمصرف الشامل **محمد حسين** الفائزين بجوائز القطاع المالي الإسلامي للمؤتمر العالمي للبنوك الإسلامية، وأثنى على نجاح المؤتمر طوال السنوات الماضية. وصرح قائلاً: «إن المؤتمر يمثل منتدى فريداً ومرموقاً لتطوير ودعم الصناعة المصرفية الإسلامية العالمية. ومن شأن تبادل الأفكار ووجهات النظر خلال المؤتمر العالمي للبنوك الإسلامية الأيساهم فحسب في زيادة معرفتنا واطلاعنا، بل سيثجج في الوقت نفسه على تحقيق الامتياز في مجال عملنا. إن المؤتمر العالمي للبنوك الإسلامية هو من بين منتديات القطاع المصرفي الإسلامي الدولية والتي يمكننا من خلالها تقديم خبرتنا ومعرفتنا للآخرين وفي الوقت نفسه التعلم من مهاراتهم. وعلاوة على ذلك، فإنه لا شيء يمكن ان يعدل مزاي اجتماعات المباشرة مع صناع القرار الرئيسيين في بيئة وأجواء غير رسمية تتيحها هذه المؤتمرات والفعاليات، وهذا يساعد كثيراً في تأسيس علاقات شخصية وإرساء القواعد اللازمة للتعاون المستقبلي».

وأضاف محمد حسين قائلاً: «إن مصرف الشامل يدعم دائماً هذه الفعالية الهامة كراع لها. وهو يدعمها ويرعاها هذه المرة وللأسفة السادسة على التوالي. ومما يثلج الصدر أن نرى المؤتمر العالمي للبنوك الإسلامية وهو يكبر وينمو ويتحسن كل عام. وأنا على ثقة بأنه في طريقه لأن يصبح أكبر مؤتمر لعمالقة الصيرفة الإسلامية في العالم».



خلال حفل عشاء مصرف الشامل ويظهر من اليمين محمد حسين، أحمد عبد الرحيم وعبد الحكيم المطوع

فاز **حسين محمد سالم الميزة**، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمصرف السلام (البحرين) بلقب «الشخصية المصرفية الإسلامية لعام ٢٠٠٦»، وذلك في احتفال توزيع الجوائز الدولية في المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية في ١٠ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٦ على هامش المؤتمر العالمي السنوي الثالث عشر للمصارف الإسلامية.

وتعتبر هذه الجائزة من أقدم وأرفع الجوائز مرتبة في صناعة المصارف والتمويل الإسلامية على المستوى

العالمي، حيث تقوم مجموعة مختارة من كبار القادة في تلك الصناعة باختيار الفائز بالاقتراع. وتضمن شركة أرنست أند يونغ للتدقيق الحسابي مراجعة تلك العملية للتأكد من دقة الإجراءات ومن حصول الفائز عليها طبقاً للمعايير المحددة، الأوهي تقديمه إسهامات مهمة في مجلس المصارف وشركات التمويل الإسلامية في عام ٢٠٠٦.

وباعتباره نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب فقد قاد السيد الميزة مصرف السلام في أكبر عملية طرح مبدئي للأسهم في تاريخ البحرين وذلك بعد فترة من الأداء المالي القوي منذ بدأ المصرف عملياته. كما ساهم في تقدم الصناعة بمجملها من خلال مناصبه التنفيذية التي تولاهها في مؤسسات إسلامية مالية بارزة، بينها أمان، ومركز إدارة السيولة المالية، وأملاك.

ومن ناحية أخرى، فاز **أنور خليفة السادة**، نائب محافظ مصرف البحرين المركزي، بجائزة «القيادة في الصناعة الإسلامية لعام ٢٠٠٦» لمساهماته البارزة في مجال المصارف الإسلامية. وتم اختيار السادة لهذه الجائزة تقديراً لدوره طوال ربع قرن من الزمن في إعداد البيئة التنظيمية اللازمة من خلال مصرف البحرين المركزي ومؤسسة نقد البحرين سابقاً، حيث قام بمساهمات كبيرة في إعداد أول لوائح تنظيمية خاصة بالمصارف الإسلامية.

أما جائزة «التميز التنظيمي لعام ٢٠٠٦» فقد فاز بها **البنك الأهلي التجاري**. وقد استلم الجائزة السيد **عبد الرزاق الخريجي**.



## معرض مرافق للمؤتمر

افتتح محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج ومحافظ مصرف الكويت المركزي الشيخ سالم عبد العزيز الصباح، معرضاً مرافقاً للمؤتمر عرضت فيه المصارف الإسلامية وشركات التمويل وشركات التأمين وشركات تقنية المعلومات ووسائل إعلام عربية وأجنبية خدماتها ومشاريعها المستقبلية. «البيان» عادت بهذه اللقطات:



من اليمين: د. عز الدين خوجة، احمد عبد الكريم ونبيل النجاجة (جناح البنك الإسلامي الأردني)



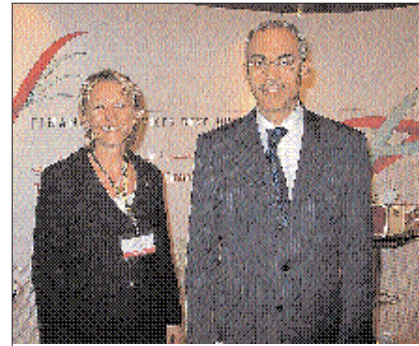
طراد محمود يتحدث الى رشيد المعراج وسالم عبد العزيز آل صباح (جناح ساميا)



من اليمين: خالد الخياط، رشيد المعراج وعبد الحكيم الخياط (جناح بنك البحرين الإسلامي)



محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج ومحافظ مصرف الكويت المركزي سالم عبد العزيز آل صباح أثناء قص شريط الافتتاح



من اليمين: رشيد المعراج و JANE DELLAR (جناح مجلس التنمية الاقتصادية)



من اليسار: صلاح زين العابدين، أيمن عبدالله، مها الجويسر وايهاب مرسي (جناح بنك البركة الإسلامي)



من اليمين: جهاد فيتروني، رشيد المعراج وحسين الميزة



من اليمين: عبد الحكيم الخياط، يوسف تقي، رشيد المعراج، حسين الميزة ود. عمر كمال (جناح مصرف السلام)



من اليمين: ناظم يغمور، رشيد المعراج، روزي كميد وعيسى غانم (جناح PATH)



من اليمين: سالم عبد العزيز آل صباح، رشيد المعراج ومحمد حسين (جناح مصرف شامل)



من اليسار: رشيد المعراج، نيلة آل خليفة وريم آل خليفة (جناح مصرف البحرين المركزي)



من اليمين: أمير الناصر، شيماء المصري وايهاب مرسي (جناح بنك الأمين)



من اليسار: معتمد محمصاني، أيمن عبدالله، بسام ابو مغلي، منال مشاققة (جناح مجموعة البركة المصرفية)



من اليمين: عبد اللطيف جناحي، رشيد المعراج وعابد الزيرة

**SOLUTION PROVIDERS FOR ENVIRONMENT PROTECTION**

We consistently work for environment protection and sustainable development promotion through implementation of advanced management based on international standards.

**Collection and Sweeping**

**Sanitary Landfill**

**Sorting and Recycling**

**SUKOMI**

**SUKLEEN**

Utilities Sector Companies

Headquarters: 145/AI Maifaa, Abed Al Malak Street, Beirut Central District, Lebanon. Tel: 961-1-360000, Fax: 961-1-364444, P.O.Box: 14/5159-1105-2801 Beirut - Lebanon, Web Site: www.averda.com, E-mail: info@averda.com



## ٩ توصيات من المنتدى الأول لتحديات الاستثمار والمصارف السعودية بازل-٢، التصنيف، التكنولوجيا، التدريب، المراجعة والتدقيق



من اليسار: د. توفيق عبد العزيز السويلم، حمد بن سعود السيارى، د. خالد منيار و SIR GAVYN ARTHUR

الرياض - اميل زخور

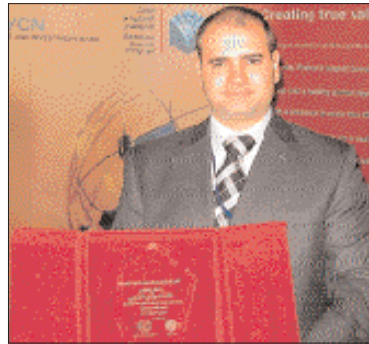
يتواصل في المملكة العربية السعودية، كما في معظم الدول الخليجية، عقد المؤتمرات والندوات والمنتديات الاقتصادية والمصرفية، في محاولات لها تقديرها لاظهار نواحي التقدم الذي وصلت اليه هذه الدول وابرز طموحاتها في الترقى الى مصاف الدول المتقدمة. وخلال زيارتي الاخيرة للمملكة شاركت في منتديين مهمين، احدهما عقد ليومين في الرياض بمشاركة ٢٠ خبيراً مالياً عالمياً و ٣٨٥ من القادة في ادارة الاصول والاستثمار في البنوك والمؤسسات المالية المحلية والدولية.

### حمد السيارى محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي: تطبيق المصارف لبازل-٢ يجعل مصارفنا في مستوى عالمي



نثبت في ما يلي ابرز ما جاء في كلمة محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي حمد بن سعود السيارى في افتتاحه للمنتدى. فبعدما عدد ايجابيات المناخ الاقتصادي الواعد في المملكة، وما حققه من نمو، وما حصل عليه من تصنيف من مؤسسات التقييم الدولية، قال عن القطاع المصرفي السعودي: «الجهاز المصرفي في المملكة ادى دوراً حيوياً في تعزيز الاقتصاد الوطني، وانه على اثره تطور الجهاز المصرفي باستخدام احدث التقنيات والمنتجات المصرفية المتنوعة في ظل نظام رقابي يحرص على الوفاء بالمتطلبات والتشريعات المحلية والالتزام بالمعايير الدولية على حد سواء ومنها معيار بازل الجديد لكفاية رأس المال حيث تعمل البنوك العاملة في السعودية بجدية على تطبيق هذا المعيار بما يجعل الجهاز المصرفي بين الانظمة المتطورة، ليس على المستوى الاقليمي فحسب، بل وعلى المستوى العالمي».

واعتبر السيارى معايير «بازل ٢» «احدى اهم المبادرات الاشرافية، وسيكون لها الاثر البالغ في تغيير سلوك ادارة المخاطر لدى جميع المصارف بصرف النظر عن حجمها وموقعها»، مشيراً الى ان هذه المعايير تهدف الى تحقيق عدد من الاهداف، منها التأكد من كفاية رأس المال لدى القطاع المصرفي لمواجهة اي مخاطر محتملة، بالإضافة الى تقييم انظمة ادارة مخاطر المصارف لتتأكد الجهات الرقابية من ملاءمتها ومدى مواكبتها مع درجة المخاطر التي قد تواجه المصارف وذلك وفقاً لافضل الممارسات المصرفية في مجال الرقابة المصرفية الفعالة.



الياس العرموني مستلماً جائزة البنك السعودي الفرنسي

– بالنسبة الى المصارف ذات الانظمة المتقدمة والمتطورة جداً، اوصى المنتدى بضرورة تطبيق الاساليب الحديثة والأمنة مثل التصنيف لكل انواع تعاملها مع تحقيق حجم مناسب من رأس المال الاقتصادي والذي يشمل تغطية المخاطر المشار اليها في اتفاق «بازل-٢».

– اهمية اختيار برامج التكنولوجيا التي تتناسب مع حجم نشاط كل مصرف.

– اهمية التطوع الى العنصر البشري من خلال تنمية المهارات والتدريب الدائم على كيفية تطبيق «بازل-٢» بصورة صحيحة.

– اهمية الاستعانة بمكاتب المراجعة والتدقيق الخارجية والمستشارين الماليين والاقتصاديين من ذوي المهارات والمعرفة بمتطلبات بازل-٢ وذلك لتكون المراجعة مسندة الى درجة عالية من الكفاءة.

### التركيز على ادارة المخاطر

تناول المنتدى الذي عقد في ٣/١٢/٢٠٠٦، برعاية مؤسسة النقد العربي السعودي، اهم المستجدات في عالم المصارف والاستثمار. وقد جرت مناقشات مستفيضة مثلاً في موضوع ادارة المخاطر المتكاملة وادارة مخاطر السوق والتشغيل وادارة المخاطر في المصارف. وعرضت خلال المناقشات حلول لمعظم هذه المخاطر، الى حلول لسرية المعلومات وادارة المخاطر في المصارف الإسلامية وفي المنشآت. وكان لدور المراجعة الرقابية مساحة كبيرة في المناقشات العلمية والموضوعية التي لقيت الصدى المستحب لدى المشاركين.

### ٩ توصيات وحلول

انتهى المنتدى بتقديم تسع توصيات بمثابة حلول للتخفيف من المخاطر ولمواجهة التحديات الجديدة التي تواجه المصارف والمؤسسات الاستثمارية في المملكة.

### ابرز التوصيات

ومن ابرز التوصيات: اهمية التعجيل بتطبيق المصارف لـ «بازل-٢» على ألا يكون ذلك على حساب جودة التطبيق.

– اهمية اعداد المصارف والمؤسسات المصرفية والمالية والاستثمارية لسياسات حديثة لادارة المخاطر في مختلف نشاطاتها. وذكر في التوصيات كيفية تحقيق هذه التوصية بالنسبة الى كل خطر على حدة.

مشاركون في المؤتمر





## سعد الأزهرى يقدم حلولاً للمخاطر التي تهدد القطاع المصرفي اللبناني

نقتطف من مداخلة للسيد سعد الأزهرى نائب رئيس مجلس ادارة مدير عام بنك لبنان والمهجر BLOM في مؤتمر المصارف العربية الذي انعقد مؤخراً في بيروت المقطع المتعلق بالمخاطر والحلول التي اقترحها.



بداية قسم السيد الأزهرى، نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام لبنك لبنان والمهجر، المخاطر التي تواجه المصارف منذ حرب تموز (يوليو) / آب (أغسطس) الأخيرة الى ثلاثة أنواع، وهي المخاطر السيادية ومخاطر الشركات ومخاطر التجزئة.

بالنسبة للمخاطر السيادية، فقد بين السيد الأزهرى ان حوالى ٣٢٪ الى ٣٣٪ من مجموع الموجودات في المصارف هي عبارة عن سندات خزينة من الفئة (ب) صادرة عن الحكومة اللبنانية، وازدادت المخاطر السيادية جراء هذه الحرب، مما دفع بوكالات التصنيف ان تغير تقييمها للوضع الاقتصادي والمالي في لبنان من مستقر الى سلبي، إضافة الى اهتزاز ثقة المستثمر وتأثر الفوائد على السندات نتيجة انعدام الاستقرار السياسي. وأمل السيد الأزهرى ان يساعد مؤتمر «باريس ٣» في التخفيف من أزمة الدين الذي يبلغ ٢٠٠٪ من الناتج المحلي.

وبالنسبة لمخاطر الشركات، فقد شدّد السيد الأزهرى على جدية الضرر الذي أصاب القطاعين الصناعي والتجاري جراء الحرب، حيث تدنى مستوى المبيعات في الشركات، وضعت قدرة هذه الشركات على دفع تكاليف خدمة الدين من جراء انخفاض التدفقات النقدية. ولفت السيد الأزهرى الى ان المؤسسات التي تعيش على المواسم كانت الأكثر تضرراً. كما شدّد على الحاجة الى ضخ رؤوس أموال جديدة في الشركات، وأن فرصاً جديدة ستنشأ من صناديق الملكية الخاصة.

المخاطر السيادية عبر إنجاز مؤتمر «باريس ٣»، وأما مخاطر الشركات فيمكن العمل على معالجتها عن طريق العمل مع المنظمات الدولية والحكومة للحصول على تمويل متدني الكلفة، وعن طريق تشجيع تطوير التمويل عن طريق الأسهم ورأس المال. وأشار الى ان المعالجة الأنبية لمخاطر التجزئة تكون بالتنسيق مع الحكومة لمساعدة الأشخاص المتضررين وإعطاء فترة سماح للمقترضين. وأنهى السيد الأزهرى مداخلة بتقديم الحلول الطويلة الأمد للمخاطر التي تهدد القطاع المصرفي اللبناني وذلك عبر:

- معاودة التوسع الجغرافي.
- بالتصدير تجاه الأسواق التي لها مستقبل مهم في معظم النشاطات المصرفية.
- تنويع الموجودات بعيداً عن الأوراق المالية الصادرة عن الحكومة اللبنانية.
- إيجاد أوراق مالية سائلة ذات مردود ثابت وزيادة المردود من غير الفائدة، وتحسين كفاية رأس المال وتسريع الاستقرار المحلي وتحسين البنية التحتية الداخلية.

أما بالنسبة لمخاطر التجزئة، فقد بين السيد الأزهرى آثار هذه الحرب على قروض التجزئة، حيث تبين ان عدداً كبيراً من المقترضين غير قادرين على التسديد، إما لأنهم قد خسروا وظائفهم أو لأنهم خسروا بيوتهم وممتلكاتهم، إلا أن الأثر الذي ظهر على المصارف لم يكن بالقوة المتوقعة، وذلك لأن عدداً كبيراً من اللبنانيين يعتمدون على عائلاتهم خارج الحدود للمساعدة، ولأن النشاط التجاري والسياحي عاد الى العمل بمجرد توقف الحرب.

وقد أوضح السيد الأزهرى ان الحكومة تساعد المهجرين الذين خسروا منازلهم والموظفين الذين خسروا وظائفهم عن طريق قروض مدعمة.

وتحدث السيد الأزهرى عن حلول أنبية وحلول للمدى البعيد لهذه المخاطر. فبالنسبة للحلول الأنبية، اعتبر انه بالإمكان معالجة



سعد الأزهرى يتسلم جائزة BLOM أفضل مصرف في لبنان

### في ظل السيولة العالمية لدى المصارف

#### سعد الأزهرى لا يرى أي مشكلة في مواصلة الاستثمار بتمويل الدولة

رأى السيد سعد الأزهرى ان خسائر حرب تموز تغطي بموازانات إضافية تمثل ٠,٥ في المئة من محفظة الديون وهذا المبلغ يمكن لكل مصرف ان يتحملة، فالمهم في نظره ان نسترجع النمو الاقتصادي لتجاوز التأثير غير المباشر على مجمل محفظة الديون.

ويؤوه السيد الأزهرى بسياسة حاكم مصرف لبنان الحكيمة وهندساته المالية المبتكرة التي كان لها أكبر الأثر في المحافظة على استقرار سعر صرف الليرة وعلى الثقة بالقطاع المصرفي اللبناني، وهذا برأيه حمل المؤسسة العالمية يوروموني على اختياره كأفضل حاكم مصرف مركزي في العالم لعام ٢٠٠٦.

ولا يرى السيد سعد الأزهرى مشكلة في الاستثمار بتمويل الدولة بوجود السيولة العالمية لدى المصارف، فمثل هذا التمويل الى نجاح «مؤتمر باريس ٣» في حال انعقاده يشجع المؤسسات العالمية على اقراض الدولة اللبنانية.

## الدروس والعبر مما واجهته البورصات العربية العام ٢٠٠٦



بِقلم د. هشام البساط

ارتفاع أسعار الأسهم وتراجعها، يتطلب منا التوقف قليلاً لاستخلاص الدروس والعبر على الأصدعة المالية والاقتصادية والاجتماعية. إن ساعد الإنخفاض الكبير في أسعار الفوائد على الدول والعملة العربية في قبول المودعين مخاطر أكبر شجعتهم على التوجه إلى أسواق الأسهم المحلية خصوصاً أن تراجع أسعار الفائدة على القروض والتسهيلات المصرفية قلص كلفة التشغيل للأفراد والشركات وزاد من ربحية أعمالهم. وتحول تالياً المزيد من رؤوس الأموال العربية للاستثمار في الأسهم المحلية. ولقد أصبحت هذه الفترة الشغل الشاغل لكثير من المواطنين العرب خصوصاً في منطقة السعودية ودول الخليج، دون تمييز بين غني كبير ومدخر صغير، بين خبير في الأسواق المالية وآخر لا يعرف عنها شيئاً محدداً إنما يقلد الآخرين ويمشي مع «القطيع» في موجة الشراء أو البيع، أما أن يسعفه الحظ يوماً ويحقق أماله في ربح وفير.

هذا ما حصل مع كثير من المواطنين الذين لا خبرة لديهم ولا معرفة معمقة بالأسواق المالية، حيث هجروا أعمالهم ووظائفهم وتابعوا حركة الأسواق في صعودها وتراجعها، وكانوا في النهاية من الخاسرين.

كما وجدت قلة من المتعاملين في الأسهم من ذوي الخبرة وأصحاب المال، قاموا بالتنسيق مع بعض الوسطاء الماليين الرئيسيين، فجمعوا المعلومات وخططوا جولات من الارتفاع والهبوط في أسعار الأسهم، مما أتاح لهم فرصة تحقيق أرباح وفيرة، في حين ضاعت ثروات ومدخرات كثير من المتعاملين الذين تنقصهم الخبرة وتوافر المعلومات والبيانات الصحيحة عن الأسهم في الأسواق المالية.

وقد دفع هذا الأمر السلطات المسؤولة في بعض الدول العربية ولو متأخرة إلى الدعوة لإعادة الثقة والانتعاش إلى الأسواق المالية، ومحاربة الشائعات بشتى الوسائل، من طريق التأكيد على نشر المعلومات والبيانات المالية عن أسهم الشركات حتى يتاح لجميع المواطنين الاطلاع عليها دورياً.

وهكذا خرج من السوق معظم صغار المساهمين، والبعض الآخر يتحين الفرص للخروج من السوق آمين بخسائر محدودة، في حين بقي المستثمر «الصحيف» الذي يركز قراره الإستثماري على التحليل المالي واتجاهات الأسواق، وهو لا يرى في الأفق القريب بوادر واضحة لعودة النشاط الطبيعي للأسواق المالية العربية.

الهبزات التي تعرضت لها البورصات العربية في العام ٢٠٠٦ والخسائر التي تكبدها المتداولون لا سيما الصغار منهم، حملت العديدين من الخبراء الماليين والمصرفيين إلى البحث عن الأسباب ومراقبة كيفية معالجتها من قبل السلطات المعنية في كل بلد أصيبت سوقه المالية بمثل هذه الهزة. وفي دراسة للخبير المالي والمصرفي الدكتور هشام البساط عن البورصات العربية منذ تأسيس أول بورصة لغاية تاريخه، وجد أن الأضرار التي وقعت لم تقتصر على شريحة الأغنياء وحدهم بل أصابت شرائح عدة من المجتمع. وطاولت دراسة الدكتور البساط أيضاً التحديات التي تواجه الأسواق المالية العربية الحالية والمستقبلية وما خلفته من دروس وعبر. وهنا الجزء الخاص بالدروس والعبر:

### دروس التصحيح

ما حصل في الأسواق المالية العربية لم يقتصر على شريحة الأغنياء وكبار التجار، بل أصبح قاسماً مشتركاً بين شرائح عدة من المجتمع بعد دخول العديد من المستثمرين، حيث كان بعض المضاربين يهرع إلى شراء ما يشتري الآخرون أو يبيع ما يبيعون. وقد تحركت السلطات المسؤولة عن الأسواق المالية في معظم الدول العربية واتخذت القرارات الهادفة إلى إعادة الثقة والانتعاش إلى الأسواق ودراسة سبب الاختلالات التي حصلت، إضافة إلى محاربة الشائعات بكل الوسائل، خصوصاً أن الذي حدث في أسواق الأسهم العربية لا يختلف كثيراً عما حدث في أسواق أخرى من العالم. فبعد انفجار «الفقاعة»، في هذه الأسواق طال التصحيح معظم الأسهم، وكان تراجع الأسعار من أعلى نقطة إلى أدنى مستوى خلال فترة زمنية قصيرة في منطقتنا، وتالياً كان أقرب لما حدث في سوق الأسهم الصينية وأسواق الأسهم الناشئة.

### تحديات الأسواق المالية العربية: الآن وفي المستقبل

#### تحديات الحاضر

بعد التراجع الكبير الذي عرفته هذه الأسواق المالية العربية في بداية ٢٠٠٦ لم تستقر بعد أسعار الأسهم في البورصات العربية. ولناخذ مثلاً على ذلك ما جرى في سوق الأسهم في السعودية، والذي يشكل حوالى ٥٠ في المئة من حجم الأسواق العربية مجتمعة (١٤ سوقاً).

لقد تعرضت السوق السعودية في نهاية شهر شباط ٢٠٠٦ ولغاية النصف الأول من شهر أيار الماضي إلى تراجع حاد في الأسعار. ثم اشتدت بعده المضاربات ما أدى إلى ارتفاع أسعار بعض الأسهم السعودية عن مستوياتها السابقة، حيث تمكنت السوق السعودية من جذب متعاملين جدد، إضافة إلى عودة بعض المستثمرين إلى التعامل من جديد، مما دفع مؤشر الأسعار إلى الأعلى حيث بلغ ١٣٥٠٩ نقاط في ٢٠٠٦/٧، لكن أسعار الأسهم عادت إلى التراجع في الأسبوع الأخير من تشرين الأول ٢٠٠٦ محققة هبوطاً حاداً استمر ثلاثة أيام متتالية. وكان من نتائجه أن سيطر القلق على قرارات المتعاملين في السوق حيث تراجعت أسعار أسهم ٧٩ شركة، في حين ارتفعت أسهم ثلاث شركات فقط، مما أدى إلى خسائر كبيرة بلغت ٤,٩٢ مليار دولار مع تراجع المؤشر العام في السعودية منذ بداية عام ٢٠٠٦ حتى ٢٠٠٦/١٠/٣١ إلى ٧٣٤٨ نقطة، أي بنسبة ٤٤,٢ في المئة.

ويدل هذا المثال الذي يتناول السعودية أكبر الأسواق المالية العربية حجماً ونشاطاً على أن الوضع العام في

الأسواق العربية لم يتبلور بعد وهو لا زال عرضة للتقلبات الحادة ارتفاعاً أو هبوطاً.

من هنا نرى أن عملية تصحيح أسعار الأسهم قد تختلف حدتها من سوق مالية إلى أخرى. وقد نحتاج إلى وقت أطول حتى يتبلور معه:

- اتجاه تطور أسعار النفط ارتفاعاً أو هبوطاً أو استقراراً عند حد معين مما يؤثر بشكل مباشر على دخل الدول النفطية وسيولتها المالية.

- متابعة اتجاه أسعار الفوائد على العملات الدولية خصوصاً الدولار، الذي يتم التعامل به بشكل رئيسي في أسواق النفط العربية، وهل ستتابع الفائدة على الدولار ارتفاعاً أو أنها وصلت إلى مستواها المقبول لتستقر عنده، أو أن هناك عودة إلى التراجع؟!

- مدى الارتباط بين الأسواق المالية الدولية والأسواق المالية العربية. هل ستكون العلاقة ضعيفة أم ستسير الفوائد في الاتجاه نفسه؟!

#### تحديات المستقبل

لا يختلف الذي جرى في أسواق الأسهم العربية كثيراً عما جرى في أسواق مالية أخرى من العالم. فبعد انفجار «الفقاعة» في أسواقنا طاول التصحيح معظم الأسهم وإن بنسب متفاوتة وتواريخ مختلفة. ولقد تناول هذا الموضوع الدكتور هنري عزام، حيث وضح أن تراجع الأسعار من أعلى نقطة إلى أدنى مستوى جرى في مدة زمنية قصيرة. وكان هذا الأمر أقرب إلى ما حدث في سوق الأسهم الصينية وأسواق الأسهم الناشئة حديثاً، منه لأسواق الأسهم في البورصات الدولية. ولقد عرفت فترة هبوط الأسعار في الدول العربية مرحلتين: الأولى امتدت إلى ٨ أشهر لكل من أسواق الأردن، الإمارات، مصر والكويت. والثانية لمدة ثلاثة أشهر فقط لسوق الأسهم السعودية وعمان وديبي. لكن ما حصل في السوق السعودية في الأيام الثلاثة الأخيرة من شهر تشرين الأول ٢٠٠٦ يبين مدى خطورة التقلبات الحادة التي حدثت في السعودية أكبر الأسواق المالية العربية على الإطلاق.

إن تحديات المستقبل خصوصاً في السعودية ودول الخليج تبين ضرورة تطوير القوانين التي تنظم نشاط الأسواق المالية العربية وتراقبها. كما يتطلب الأمر اهتماماً أكبر بتنمية اقتصادات المنطقة وعدم اعتمادها فقط على مداخيل النفط، بل السعي باستمرار من أجل نمو القطاعات الاقتصادية الأخرى وخصوصاً الصناعة والسياحة والبناء والتجارة.

#### خاتمة: دروس وعبر

إن ما حصل في الأسواق المالية العربية خلال السنوات الثلاث الأخيرة (٢٠٠٤ - ٢٠٠٦) من فورة في



## التوسع المصرفي اللبناني عبر الحدود



بقلم روجيه داغر  
المدير المالي لبنك بيروت ش.م.ل.

في محاضرة للأستاذ روجيه داغر حول «التوسع المصرفي عبر الحدود في خدمة الاستثمار والتكامل» في المؤتمر السنوي لاتحاد المصارف العربية - بيروت ٧ و ٨ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٦، تطرق الى أربعة مواضيع رئيسية:

- (١) أهمية انفتاح الأسواق العربية على بعضها البعض.
- (٢) العوامل التي تؤثر على التوسع المصرفي عبر الحدود.
- (٣) المناخ الاستثماري في لبنان.
- (٤) توسع المصارف اللبنانية عبر الحدود.

ولما كانت مصارفنا تتسابق حالياً على التوسع عبر الحدود، اخترنا الموضوع الرابع من المحاضرة، «توسع المصارف اللبنانية عبر الحدود» فإلى المعلومات التي وفرها المحاضر، قدم حلولاً لتحقيق الانفتاح المصرفي العربي ككل.

RETAIL BANKING في بعض البلدان الخليجية.

إذاً، ان نجاح المصارف اللبنانية في السوق العربية أو العالمية يكمن في الاختيار الدقيق، أولاً للسوق، وثانياً للخدمات المصرفية المقدمة لهذا السوق.

من المؤكد ان نية المصارف اللبنانية الإستثمار أكثر فأكثر في القطاعات المصرفية العربية، ولكن يبقى ذلك رهناً بفتح المزيد من الأسواق العربية أمام الرساميل اللبنانية، علماً ان بعض الدول العربية، وبصورة خاصة الخليجية منها، ما زالت غير منفتحة على المصارف العربية واللبنانية. إن استمرار هذا الوضع يؤثر سلباً على حجم السوق المصرفي العربي وعلى رغبة الدول العربية بتشجيع الإستثمارات البينية وعلى القدرة التنافسية للقطاع المصرفي العربي في مواجهة المصارف العالمية الكبرى.

من هنا الإقتراح بأن يصار الى الاتفاق بين الدول العربية كافة على اعتماد معايير علمية وتقنية واضحة يتوجب توافرها في المصارف التي تنوي الدخول في أي سوق عربي آخر. ويمكن تلخيص هذه المعايير بالتالي:

- كفاية الأموال الخاصة ولاسيما مدى قدرة المصرف على الالتزام بمقررات بازل ٢ في ما يتعلق بحجم الأموال الخاصة.
- مؤشرات مالية محددة لا سيما السيولة، نوعية الموجودات والربحية.
- الالتزام بمعايير المحاسبة الدولية ومبادئ الإفصاح المعترف بها عالمياً.
- الالتزام بمبادئ حوكمة المؤسسات وفق المعايير الموضوعة من لجنة بازل.

على ان يصار الى الترخيص للمصارف التي تتوفر فيها في شكل واضح المعايير المذكورة. وفي كل الاحوال، وإذا لم تتمكن هذه المصارف من النجاح في السوق المستهدف، يكون السوق بذاته هو الحكم القادر على دفع المؤسسات غير الناجحة الى الخروج منه، طبعاً بتوجيه من المصرف المركزي في البلد المعني.

في الخلاصة، المطلوب هو تغيير الذهنية، وترجمة ذلك انفتاحاً على بعضنا البعض وإزالة معوقات التعاملات الاقتصادية بيننا وتوفير التسهيلات التشريعية والتنظيمية لعلنا المشتركين.

ففي زمن الانفتاح والتكامل وانتشار المصارف عبر الحدود، في عصر العولمة واندماج الشركات المتعددة الجنسية، لا يجوز ان تبقى مصارفنا العربية محبوسة داخل أوطانها.

ان القطاع المصرفي اللبناني هو من أقدم القطاعات المصرفية العربية وقد لعب سابقاً وما زال يلعب دوراً مهماً وحيوياً في استقطاب رؤوس الاموال اللبنانية الإغترابية والعربية وكذلك الأجنبية.

وقد وجدت المؤسسات المصرفية اللبنانية ظروفًا موضوعية داخلية وخارجية تشجعها على توسيع عملها في الدول العربية والأجنبية على السواء. ذلك ان قدرات القطاع المصرفي اللبناني باتت تفوق الطاقة الإستيعابية الراهنة للاقتصاد المحلي.

فكما هو معروف، إن مجموع الموجودات المصرفية في لبنان يفوق ثلاثة أضعاف الناتج المحلي الإجمالي، مما يؤدي الى دفع بعض المصارف الناشطة الى البحث عن فرص استثمار في البلدان العربية وفي مناطق أخرى من العالم.

وبالفعل فقد شهدنا منذ سنوات ومازلنا نشهد توسع المصارف اللبنانية الكبرى في دول متعددة، لا سيما البلدان العربية والأوروبية. ومن هذه المصارف أذكر، على سبيل المثال، بنك بيروت، بنك لبنان والمهجر، بنك عوده، بنك بيبيلوس، فرنسبنك، البنك اللبناني الفرنسي. وقد تنوعت طرق التوسع ما بين تملك مصارف وفتح فروع ومكاتب تمثيل وإنشاء تحالفات استراتيجية مع مصارف ومؤسسات مالية أخرى.

وقد أثبتت المصارف اللبنانية قدرتها التنافسية في الأسواق العربية في شكل يشهد له، وذلك بما لها من قدرات مالية وبشرية وتقنية مهمة.

فبنك بيروت مثلاً استطاع خلال فترة وجيزة نسبياً التوسع ما وراء الحدود من طريق تملك مصرف تابع في العاصمة البريطانية وفتح فرع في كل من قبرص وسلطنة عمان وفتح ثلاثة مكاتب تمثيل في كل من دبي، لاغوس وبغداد، وهو حالياً في صدد فتح مكتب جديد في الجزائر. وما زال بنك بيروت يستعد لاستغلال أي فرصة مجدية للتوسع في أسواق جديدة، لا سيما العربية منها وهو يملك القدرات المالية والإدارية اللازمة لذلك.

هنا يهمني أن أشير الى ان نجاح أي مصرف في منافسة المصارف المحلية يكمن في التركيز على الميزات التفاضلية التي يملكها، وعلى قدرته على ابتكار منتجات وخدمات مصرفية جديدة تناسب حاجات السوق المحلي.

وبالرغم من كون جميع المصارف الكبرى في لبنان مصارف شاملة، اي انها تقدم جميع الخدمات في أسواقها الأساسية، إلا أنه ليس من الضروري ان تكون كذلك في الأسواق المستهدفة في الخارج. على سبيل المثال، قد يكون من الصعب على مصارف لبنانية ان تدخل بقوة في سوق التجزئة

في الوقت المناسب، ونحن متفقون مع مجلس الإدارة على ذلك، وستبصر النور قريباً جداً. نقتنا بلبنان كبيرة، لبنان ليس دولة اصطناعية بل دولية حقيقية.

### تقدير لمصرف لبنان

وحول رأيه بهندسات مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف قال:

انا اقدر سياسة السلطات النقدية في لبنان، اعتقد ان الخطة التي وضعها حاكم مصرف لبنان رياض سلامة، ويتابعها منذ ١٢ سنة حتى اليوم، خطة جيدة، وقد استطاع تخطي كل العقبات. لا اعرف حاكماً في العالم مرت عليه الظروف التي مر بها حاكم مصرف لبنان، تحمّل حروباً داخلية، خارجية، اغتيالات واضطرابات، اضافة الى انه اوجد هندسات مالية أويدها من دون اي تحفظ، علما ان اي حاكم في العالم لم يضع خططا كما رياض سلامة. كذلك نحن نعتز بلجنة الرقابة على المصارف، وهي ذات مستوى عال جداً، وقد اعطاها وليد علم الدين مركزاً مرموقاً، ومعتزاً فيه عالمياً، وقد كان مطروحاً لمجلس ادارة البنك الدولي. وهذه اكبر شهادة للبنان، كذلك فقد نال الحاكم جائزة افضل حاكم في العالم بعدما نال جائزة افضل حاكم بنك مركزي في الشرق الاوسط، وهذا ان دل على شيء يدل على حسن ادارة القطاع المالي.



منتجاً، كان من المفروض ان نتواجد في المنتجات شراء بيت او سيارة، او حاجات اخرى، وهناك التامين البنكي، وهو مشروع كبير جداً وبأسعار مقبولة، مثلاً تدفع دولاراً في الشهر تؤمن على ١٢ شهراً وفي حال الوفاة او العجز الجزئي تؤمن على ١١ الف دولار، وبحال الدفع دولارين في الشهر تؤمن على ٢٠ الفاً. وهذا المنتج، يتوافق مع دخل كل الفئات اللبنانية.

### التوسع نحو ٢ بلدان

اضافة الى ذلك لدينا خطة توسعية في الخارج، واطراف الى ثلاثة فروع في العراق، نحن موجودون في البرازيل وقريبا في سوريا وفي قطر، وقريبا جدا في قبرص. اما بالنسبة لزيادة رأس المال، سنطلبها

## انتركونتيننتال بنك قريباً في سوريا ومصر وقبرص سليم حبيب: هدفنا ان نكون بنكاً شمولياً

قال رئيس مجلس ادارة انتركونتيننتال بنك INTERCONTINENTAL BANK السيد سليم حبيب ان مؤتمر باريس ٢ سوف يؤمن للبنان قروضاً بفوائد منخفضة، الا ان البلدان المانحة سوف تشترط ان تستعمل قروضها ومساعداتها بشكل سليم وفي الاماكن المجدية.

وكذلك بالنسبة للقطاع المصرفي اللبناني فهو مستعد للمساعدة لكنه يربط هذه المساعدة بالاصلاحات المطلوبة.

وقال سليم حبيب ان بلدا يتعرض كل ثلاثة أشهر لحرب او حدث يؤثر على استقراره ان ينمو، وان العروض والمساعدات ليست العلاج لانقاذ من الديون، فالذي ينفذه من الديون هو وضع برنامج اصلاحى وانمائي ينفذ ضمن خطة وعلى مراحل.

### نكمل خطتنا وتوسعنا

ورد على سؤال عن تأثير الاحداث الاخيرة في لبنان على بنك انتركونتيننتال فقال:

«نحن مثل كل المصارف في لبنان، خلال الاحداث انخفض جزء من وادئنا، لكن حتى آخر ايلول، كل الاموال التي خرجت حلت اموال اخرى مكانها، فزادت وادئنا عما كانت عليه في نهاية حزيران، فقبل ١٢ يوماً من الحرب على لبنان كانت الزيادة ٣% والارباح كذلك ستزيد ٢٩%»

بالمقارنة مع العام الماضي علما ان بداية عام ٢٠٠٦ كانت جيدة، وكنا ننتظر ان تكون مميزة، لكن لسوء الحظ شنت اسرائيل عدوانها علينا، ما منعنا من تنفيذ كل برامجنا، نحن سنكمل، نقتنا بلبنان كبيرة، هذا للبنان أبدي ولا يستطيع احد تغييره، وقد تعودنا على المشكلات التي تحصل، فممنذ ٣٠٠ سنة المشكلات هي نفسها.

واضاف: نحن سنكمل بخطتنا، هدفنا ان نكون بنكاً شمولياً بمعنى ان نقوم بكل العمليات، علما اننا سنطرح في السوق ١٥



## شركة الصقر الوطنية للتأمين

# Al Sagr National Insurance

## ثقته، ضمان وخدمات مميزة

لجميع احتياجاتكم التأمينية الرجاء الاتصال على احد العناوين التالية:

### HEAD OFFICE - DUBAI

Al Hilal Building,  
3rd Floor, Flat 301/302  
Al Garhoud Road,  
P.O. Box 14614 & 10276  
Tel.: 2827880  
Fax: 2821873  
E-mail : asnic@emirates.net.ae

### BRANCHES

#### SHARJAH BRANCH

Corniche Plaza II, 5th Floor, Flat  
No. 501/2, Corniche Road,  
P.O. Box 4412  
Tel.: 5724686  
Fax: 5721671  
E-mail : asnicshj@emirates.net.ae

#### BUR DUBAI

National Bank of UAQ Bldg.  
Suite 312, Bank Street  
P. O. Box 33979  
Tel.: 3977233  
Fax : 3977244  
E-mail : asnicwk@emirates.net.ae

#### ABU DHABI

Mohd Bin Sultan Al Dahiri Bldg.  
Mezzanine Floor, Flat 02  
Airport Road, P O Box 4907  
Tel.: 6211777  
Fax: 6215656  
E-mail : asnicauh@emirates.net.ae

#### AJMAN

Jawahra Building, Ajman - Ras  
Al Khaimah Road, Opposite Ajman  
Traffic Police, P.O. Box 3927  
Tel. : 7463414  
Fax : 7463424  
E-mail : asnicajm@emirates.net.ae



٨٠ مليون درهم أرباحه في ٩ أشهر

## افتتاح الفرع الثامن عشر لمصرف الإمارات الإسلامي

افتتح رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك الإمارات الدولي احمد حميد الطاير الفرع رقم ١٨ للمصرف الإمارات الإسلامي، أحد أزرع المجموعة، وذلك في شارع الشيخ زايد في دبي، بحضور إبراهيم فايز الشامسي الرئيس التنفيذي للمصرف، وسليمان المزروعى المدير الرئيسي للتسويق في المجموعة، وفيصل عقيل المدير العام لخدمات الأفراد في مصرف الإمارات الإسلامي وعدد من أعضاء مجلس الإدارة وكبار موظفي المجموعة.



احمد حميد الطاير  
بنك الإمارات الدولي

وصرح الطاير عقب الافتتاح بأن مصرف الإمارات الإسلامي لديه خطة طموحة للتوسع، حيث وصل عدد فروعها حتى الآن إلى ١٨ فرعاً، ويؤي بعد أن غطت فروعها كل إمارات الدولة الانتشار في أماكن قريبة من المراكز التجارية في هذه الإمارات.

وقال الطاير: «نحن في مجموعة بنك الإمارات نسعى دائماً إلى تمكين عملائنا من إنجاز معاملاتهم المصرفية بسهولة ويسر، وباعتبار أن شارع الشيخ زايد يعد مركزاً حيوياً للمال والأعمال في دبي، فإننا وانقون بأن افتتاح فرع جديد لمصرف الإمارات الإسلامي في هذه المنطقة سيساعدنا على تقديم أفضل الخدمات المصرفية لعملائنا».

وأضاف أن المصرف حقق أرباحاً جيدة في الربع الثالث من هذا العام وصلت إلى ٨٠ مليون درهم، تمثل نسبة ٦ و ٧٪ من إجمالي أرباح المجموعة، مشيراً إلى أن البنك يعتبر في مرحلة النمو، خاصة وأنه أكمل العام الثاني فقط منذ تأسيسه، وهو الآن في مرحلة جني ثمار كل التسهيلات التي أعطاه للعملاء، حيث تأخذ هذه العملية وقتاً ليس بالقصير، إذا فرضنا أن إجمالي الأصول وصل إلى ١٠ مليارات درهم وأن هذه الأصول تنمو باستمرار، بالرغم من أن عملية تأسيس المصرف كانت مكلفة بالنسبة للمنشآت والمعدات وتدريب العنصر البشري.

## أظهر تميزاً في معايير الأداء الأساسية

### البنك الأهلي يفوز بجائزة الإمتياز المؤسسي لعام ٢٠٠٦

فاز البنك الأهلي بجائزة «الإمتياز المؤسسي لعام ٢٠٠٦» المقدمة من المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية الذي عقد دورته الثالثة عشرة في المنامة الشهر الماضي.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للبنك عبد الكريم أبو النصر إن ما حققه البنك في هذا المجال يعكس الثقة الكبيرة التي يحظى بها البنك من قبل عملائه محلياً وإقليمياً، وأن الفوز بالجائزة هو تقدير لدور البنك الذي أظهر تميزاً في معايير الأداء الأساسية كما حددها المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية علاوة على اجتياز البنك معايير إضافية شملت التوجه الاستراتيجي العام في مجال الصيرفة



عبد الكريم أبو النصر  
البنك الأهلي

الإسلامية وعمليات التمويل، وبالتالي فإن هذه الجائزة تكرس السمعة المتميزة التي يحظى بها البنك لدى المتخصصين في القطاعات المالية والاقتصادية على المستويين المحلي والدولي.

وأشار الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي إلى أن حصول البنك على جائزة الإمتياز المؤسسي إنما يعكس بموضوعة المكانة المتقدمة التي يشغلها البنك الأهلي، باعتباره أول بنك سعودي من حيث النشأة حيث تم تأسيسه برأسمال وطني منذ أكثر من ٥٣ عاماً، فضلاً عن كونه أكبر البنوك في العالم العربي ومن أسرعها نمواً، سواء من حيث صافي الدخل وعدد العملاء وشبكة التوزيع والقنوات البديلة.

واستطرد بالقول أن مكانة البنك الأهلي وتميزه لا تقتصران على العراقة والوطنية فحسب وإنما أيضاً على نجاحه في تحقيق خطوات واسعة في توجيه نحو العمل المصرفي الإسلامي، حيث قام البنك بتحويل جميع فروعها للمصرفية الإسلامية، كما تمكن من ابتكار البديل الإسلامي للعديد من المنتجات والخدمات التقليدية.

وكان عبد الرزاق الخريجي مدير مجموعة تطوير العمل المصرفي الإسلامي في البنك الأهلي قد تسلم الجائزة خلال الحفل الذي أقيم بهذه المناسبة في مركز المؤتمرات الدولي في فندق الخليج في مملكة البحرين.

## تسهيلات قرض بـ ١٥٣ مليون دولار

### من «العربية المصرفية» لـ «ستينلس ستيل»

أعلنت المؤسسة «العربية المصرفية» في المنامة عن نجاحها في إقفال تسهيلات قرض مجمع بقيمة ١٥٣ مليون دولار وفترة سداد مدتها اثنتا عشرة سنة ونصف السنة لشركة «ستينلس ستيل المتحدة» البحرينية. وذكرت المؤسسة أن التسهيلات ستستخدم في توفير تمويل جزئي لتشديد مصنع لدرفلة الحديد الصلب على البارد، تبلغ طاقته الإنتاجية السنوية ٩٠ ألف طن يقام في منطقة الحد الصناعية في البحرين لتكون الشركة أول منتج للحديد المدرفل على البارد في المنطقة.

وأوضحت أن المؤسسة هي الضامن الحصري لإكتتاب ومتعهد الاصدار ووكيل التسهيلات والضمان حيث حظيت التسهيلات بدعم قوي من سوق المصارف الإقليمية.

والمصارف هي بنك قطر التجاري وبنك المشرق وبنك ابوظبي الوطني وبنك دبي الوطني وبنك قطر الوطني وشركة أبوظبي للاستثمار وبنك الكويت الوطني وسوق ابوك.

## الاندماجات الاقتصادية الأكبر في العام ٢٠٠٦

### اندماج متوقع: شراء «ناسداك» لبورصة لندن

وصلت عمليات الدمج والشراء بين الشركات، حول العالم، منذ بداية ٢٠٠٦، إلى ما مجموعه ٣,١ تريليون دولار (أكثر من ثلاثة آلاف بليون دولار) وهو رقم قياسي جديد أعلى من ذلك السابق الذي بلغ ٢,٩٥ تريليون دولار، في العام ٢٠٠٥، عندما شهدت البورصات العالمية طفرة الأسهم التكنولوجية، واقتصادياً، تحمل هذه العمليات. ونذكر من جملة العمليات الأحدث ما حصل عندما اندمجت (Freeport McMoran Copper Gold) و (Phelps Dodge) معاً، بكلفة ٢٥,٩ بليون دولار لتطلقا العنان لشركة جديدة عالمية عملاقة لإنتاج النحاس. أما في قطاع العقارات، فشهد هذا القرن أكبر عملية دمج لا سابق لها بين شركة الأسهم المالية الخاصة (Blackstone) التي اشترت (Equity Office)، وهي شركة العقارات الأميركية الطليعية الخاصة بالمكاتب التجارية، مقابل ٣٦ بليون دولار. ويسجل كذلك محاولة بورصة «ناسداك» شراء سوق لندن للأوراق المالية مقابل ٢,٧ بليون جنيه استرليني. إن موجة عمليات الدمج والشراء في ٢٠٠٦، كان ٤٦ في المئة منها مركزاً في أوروبا وموجهاً بالأحرى إلى قطاعي المال والاتصالات. أما القيمة الإجمالية للعروض فقد ارتفعت على الصعيد الأوروبي بنسبة ٦٠ في المئة. فوصلت إلى ٢٤١ بليون دولار. إلى جانب ذلك، تتفشى ظاهرة العمليات التي تحمل اسم (Leverage Buy-Out)، أو تلك التي تستلم تمويلها يجري ضمانه عن طريق أصول الشركة المعروضة للشراء بنسبة ثلاث مرات في ٢٠٠٦ حيث بلغت القيمة الكلية لهذا النوع من العمليات ٦١٦ بليون دولار.

## اتفاق تعاون بين مصرف السلام و«الخدمات المالية العربية»

أعلن مصرف السلام البحريني توقيع اتفاقية مع شركة الخدمات المالية العربية AFS، تنص على توفير خدمات إصدار بطاقات الائتمان للمصرف. وبموجب هذه الاتفاقية ستعمل شركة الخدمات المالية العربية على تزويد المصرف بنظام شامل لإصدار بطاقات الائتمان وبالقدرات والموارد التقنية اللازمة لإصدار البطاقات. وستشمل خدماتها: عمليات تفويض المعاملات، إصدار البطاقات، إدارة حسابات البطاقات، إدارة المعاملات، إدارة النفقات المتأخرة، والخدمات اللوجستية ذات الصلة، وبالنيابة عن مصرف السلام.



رسول الحجير

الرئيس التنفيذي لـ AFS

قال نائب الرئيس التنفيذي، رئيس المجموعة المصرفية، نبيل ابراهيم التتاني: «تشكل هذه الاتفاقية خطوة مهمة ضمن استعداداتنا لطرح بطاقة ائتمان متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. ونأتى شراكتنا مع شركة AFS لتعزيز قدرات المصرف على تزويد عملائنا بخدمة متطورة لبطاقات الائتمان تتضمن آخر التقنيات الأمنية العالمية».

## غلف كابيتال تحصل على ترخيص مصرفي

حصلت شركة غلف كابيتال GULF CAPITAL على ترخيص مبدئي من المصرف المركزي لمزاولة نشاط الاستثمار المصرفي في دولة الإمارات، واشترط المركزي لإعطاء الترخيص النهائي موافقة الجمعية العمومية غير العادية للشركة على منح الترخيص.



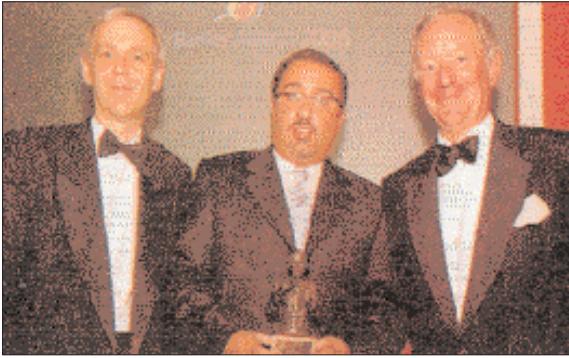
د. كريم الصلح

الرئيس التنفيذي غلف كابيتال

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة غلف كابيتال د. كريم الصلح ان الجمعية العمومية للمساهمين دعت للاجتماع في شهر آذار (مارس) المقبل للموافقة.

وبعد ان عدد الصلح انجازات شركة غلف كابيتال شرح أسباب طلب الترخيص لمزاولة الاستثمار المصرفي فقال: ان غلف كابيتال تسعى لأن تكون لاعباً رئيسياً في مجال تقديم الخدمات المالية والبنكية في الدولة ومنطقة الخليج، مشيراً الى ان الشركة ستركز على الاستثمار في القطاع المالي في العام ٢٠٠٨.

## بانكرز: دبي الإسلامي أفضل بنك في الإمارات



سعيد عبد الرزاق خلال تسلم الجائزة

كثرت الهيئات والمجلات والمراجع التي تمنح الجوائز للمصارف والمؤسسات المالية والاستثمارية بهدف تشجيعها من جهة وبهدف إبراز مكانة الجهات المانحة حيث يعود اليها ذلك بالكثير من الفوائد المعنوية والمادية.

آخر جائزة منحت في دبي الشهر الماضي كانت من نصيب بنك دبي الإسلامي حيث منحته «مجلة بانكرز» المتخصصة في الأخبار المصرفية جائزة أفضل بنك في الإمارات لعام ٢٠٠٦.

وأشار بيان صادر عن «مجلة بانكرز» الى ان بنك دبي الإسلامي حقق نمواً قياسيماً خلال عام ٢٠٠٥ وعزز دوره القيادي في مجال التمويل الإسلامي على مستوى الأسواق المالية العالمية.

وأشاد البيان بدور البنك في تعزيز مكانته في مجال الخدمات المصرفية للشركات، هذا بالإضافة الى توفيره مجموعة واسعة من المنتجات المبتكرة في مجال الخدمات المصرفية للأفراد. وقال: «حقق البنك نتائج مالية قوية خلال العام الماضي حيث سجل نسبة نمو بلغت ١٣٠٪ خلال عام ٢٠٠٥، بالإضافة الى ارتفاع العائد على السهم الى ٣١,٢٪ محققاً نسبة زيادة بلغت ٢٤٪».

## رئيس البنك الإسلامي للتنمية ينوه بإنجازات

## مجموعة التنسيق ويأمل في زيادة قدراته التمويلية

نوه رئيس البنك الإسلامي للتنمية الدكتور احمد محمد علي في افتتاح الاجتماع الستين لمجموعة التنسيق بما حققته مجموعة التنسيق من انجازات تمويلية في العديد من الدول، وبمساهماتها في إنجاز العديد من مشاريع التنمية الناجحة في دول آسيا الوسطى فور استقلالها عن الاتحاد السوفياتي السابق.

كما تطرق رئيس البنك في كلمته الى الحديث عن آخر التطورات التي شهدتها البنك ومن أبرزها: قيام لجنة عليا مكونة من كبار الشخصيات في العالم الإسلامي، برئاسة دولة الدكتور مهاتير محمد، رئيس وزراء ماليزيا السابق، بتكليف من البنك، بوضع رؤيا للتحديات الاستراتيجية التي تواجه البنك ودوره المستقبلي حتى العام ٢٠٢٠، وأوضح ان البنك يدرس حالياً كيفية الاستفادة من هذه الرؤيا الشاملة لتمكينه من مواجهة تحديات التنمية والتفاعل مع المتغيرات الاقتصادية الإقليمية والدولية المتلاحقة.

وأشار الى ان مجلس محافظي البنك الإسلامي للتنمية الذي عقد في أيار (مايو) الماضي في دولة الكويت قد عمد الى تنفيذ قرارات القمة الاستثنائية الثالثة التي عقدت قبل نحو عام في مكة المكرمة، حيث صدر قرار بإنشاء صندوق لمكافحة الفقر والبطالة في الدول الأعضاء بمراد تصل الى نحو عشرة مليارات دولار أميركي. وأشار الى قرار مجلس المحافظين بزيادة رأسمال البنك المصرح به بمقدار ١٥ مليار دينار إسلامي، ليصبح ٣٠ مليار دينار إسلامي (نحو ٤٠ مليار دولار) وزيادة رأسمال البنك المكتتب فيه بمقدار ٦,٩ مليارات دينار إسلامي، ليصبح ١٥,٨ مليار دينار إسلامي (حوالي ٢١ مليار دولار).

وأعرب رئيس البنك في ختام كلمته عن أمله في ان تعزز هذه القرارات من القدرة المالية للبنك الإسلامي للتنمية وبالتالي زيادة فاعلية البنك وقدراته التمويلية ضمن مجموعة التنسيق، وصولاً الى خدمة الأهداف السامية لمجموعة التنسيق الرامية لتعزيز ودعم جهود التنمية لصالح الإنسانية جمعاء.

وتتكون مجموعة التنسيق من مؤسسات التنمية الوطنية والإقليمية الآتية: الصندوق السعودي للتنمية، والصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية، وصندوق أبوظبي للتنمية، والصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، والمصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا، وبرنامج الخليج العربي لدعم منظمات الأمم المتحدة الإنمائية «أجفند»، بالإضافة الى صندوق الأوبك للتنمية الدولية، والبنك الإسلامي للتنمية.



## ١٤,٣ مليون دينار ارباح «بيتنا» في ٩ اشهر

اعلن رئيس مجلس ادارة شركة بيت المال للادخار والاستثمار للاسكان «بيتنا» السيد معاوية ظبيان ان الشركة حققت صافي ارباح قبل المخصصات في نهاية الربع الثالث من العام الحالي بلغت ١٤,٣ مليون دينار. وأوضح ظبيان ان الميزانية العمومية كما في نهاية ايلول الماضي التي اعلنتها الشركة اظهرت ان مجموع موجودات الشركة ارتفع من ٤٩ مليون دينار في نهاية العام الماضي الى ٦٧ مليون دينار بزيادة مقدارها ٣٦ في المئة.

واضاف «ان صافي حقوق المساهمين ارتفع من ٣٦ مليون دينار في نهاية العام الماضي الى ٥٠ مليون دينار في نهاية الربع الثالث من العام الحالي بزيادة ٣٨ في المئة».



من اليمين: سعد هائل سرور نائب رئيس مجلس النواب الاردني ومعاوية ظبيان رئيس «بيتنا»

وبيّن ان مجموع استثمارات الشركة ارتفع من ٤٨ مليون دينار في نهاية العام الماضي الى ٦٧ مليون دينار في نهاية الربع الثالث من العام الحالي بزيادة ٣٦ في المئة.

### اعتداء مستنكر على فروع البنك العربي في غزة

البنك العربي الذي تعرض قبل مدة لمضايقات من السلطات الاميركية المنحازة لاسرائيل في الولايات المتحدة، تعرض لاعتداء في مبنى فرعه في مدينة غزة حيث وقع انفجار عبوة وضعت قرب ابوابه وادت الى اضرار مادية.

ودان جورج العبد رئيس سلطة النقد الفلسطينية (البنك المركزي) هذا الاعتداء الاجرامي، وطالب الرئاسة والحكومة واجهزة الامن بـ«ضرورة اتخاذ الاجراءات اللازمة والصارمة لمنع هذه الاعتداءات وتوفير الحماية اللازمة للبنوك». وحذر العبد من ان يؤثر هذا الاعتداء على عمل المصارف في الاراضي الفلسطينية، لكنه اكد ان «لا مشكلة للودائع المالية للمواطنين البالغة اربعة مليارات ومائتي مليون دولار وهي في امان».

ودعا رئيس سلطة النقد المسؤولين الى الابتعاد عن التصريحات التي فيها «عدم تقدير وفهم» لدور البنوك المرتبطة بالضرورة بشبكة علاقات دولية مع البنوك.

### ادخال تعديلات على قانون المصارف في دولة الامارات

يدرس المصرف المركزي في دولة الامارات العربية مشروعاً لادخال تعديلات على القانون الاتحادي رقم ١٠ لسنة ١٩٨٠، وتتضمن التعديلات تنظيم صناعة المصارف في الدولة بدءاً من المركزي ووصولاً الى المؤسسات المالية كافة.

وتقضي التعديلات بزيادة رأسمال المصرف المركزي وزيادة الحد الأدنى لرؤوس اموال المصارف كافة، الاسلامية والاستثمار والاعمال.

### مصارف سعودية تتعرض لأحكام مادية

#### لتسليها محافظ عملاء خلافاً للقوانين المصرفية

ضد هيئة السوق المالية نتيجة أخطاء إجرائية، حيث حكم عليها بتعديل الوضع، إلا أنه أفاد بعدم صدور أحكام تتضمن تعويضات مالية على هيئة السوق المالية، مرجعاً ذلك لعدم مطالبه المدعين بذلك. ولم يستبعد المرزوقي إمكانية النظر في دعاوى التعويضات ضد الهيئة والحكم للعميل في حال تبين للجنة إساءة السلطة.

وأشار الى انه تم الانتهاء من ٧٠ قضية تقريباً من جميع القضايا المنظورة، كاشفاً انه تم الحكم في القضايا المنتهية بمبالغ تجاوزت الـ ٤٠٠ مليون ريال تتوزع بين غرامات واستعادة أموال متحصلة نتيجة مخالفات وتعويضات محكوم بها على وسطاء «بنوك» اسند اليهم الإخلال بالتزاماتهم تجاه عملائهم المستثمرين في سوق الاسهم أو المتداولين في السوق.

مقابل ضمان المحافظ والأسهم لدى المصارف يبلغ نحو ٢٤٨٨ عميلاً، وأن التسهيلات المقدمة لهم بلغت ١٧,٨٥٧ بليون ريال، مؤكداً في الوقت ذاته ان سبع محافظ فقط سيلت وأنها تمت بالاتفاق بين البنك والعميل، وبلغت قيمتها ٥٩ مليون ريال (١٥,٧ مليون دولار).

من جهة أخرى، أكد رئيس لجنة الفصل في المنازعات ان اللجنة تنظر في نحو ٢٢٠ قضية، رفع معظمها مستثمرون في سوق الأسهم، تنوعت بين قضايا مدنية ضد البنوك وأخرى إدارية ضد هيئة السوق المالية وثالثة جنائية مرفوعة من الهيئة ضد متلاعبين في السوق ومخالفين للنظام ولوائحها.

وأوضح ان اللجنة أصدرت أحكاماً لمتضررين

أصدرت لجنة الفصل في منازعات الاوراق المالية برئاسة د. محمد المرزوقي عشرات الأحكام ضد بنوك سبّلت محافظ لمودعين بطريقة غير صحيحة، أو تصرفت بمحافظ من دون إذن أصحابها، أو انها خالفت توجيهات العميل عند تنفيذ الصفقة، ما أدى الى تكبيد العملاء خسارة معظم قيم محافظهم.

وقال المرزوقي ان اللجنة تستند الى حيثيات عدة وتأخذ بالاعتبار معايير عدة عند اصدار الحكم بالتعويض، وان أكبر محفظة صدر بها حكم لمصلحة عميل ضد أحد البنوك كانت بمبلغ ٢٢ مليون ريال.

وكان حمد السيارى محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي قد أشار قبل مدة الى ان عدد المقترضين

## الاستعانة بالطب النفسي لتحديد توقيت عمل البورصة إلزام البنوك السعودية بفترة دوام واحدة



المتداولون يتجمعون في البورصة السعودية

الخسائر التي تكبدها المتداولون في البورصة السعودية خلال تسعة أشهر من العام ٢٠٠٦، والصدمات الصحية والنفسية التي أصابت المتداولين، لا سيما الصغار منهم، حملت السلطات السعودية على البحث عن حل يحول دون التهافت المتواصل على التداول من قبل الموظفين الذين كانوا يغادرون مكاتبهم للمضاربة في البورصة بعد الحصول على تسليفات من المصارف.

وكان احد الحلول الرئيسية الذي وجدته السلطات مناسبة، هو في توحيد توقيت التداول، فبدل ان يتم صباحا وبعد الظهر يوجد بحيث لا يضطر المتداول لمغادرة مكان عمله مرتين في اليوم ليضارب وليعود الى عمله.

وقد صدر في ٢٦ ايلول (سبتمبر) الماضي عن الهيئة المالية السعودية قرار بتوحيد فترتي التداول مع زيادتها نصف ساعة لتصبح مدة التداول اربع ساعات ونصف الساعة يوميا.

ولان توحيد التوقيت في البورصة لم يمنع المضاربين من التردد على المصارف مرارا للحصول على التسليفات المطلوبة، وجدت السلطات ان يكون للمصارف ايضا دوام واحد بدءا من مطلع شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي.

وجاء في تعميم مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) على المصارف: نظرا للارتباط بين عمل فروع البنوك وعمليات تداول الاسهم في السوق المحلية، فقد تقرر ان تكون ساعات عمل فروع البنوك للجمهور من الساعة ٩،٣٠ صباحا حتى الساعة ٤،٣٠ مساء. وجاء هذا التغيير في الدوام بعد استخدامه حوالي ٢٥ عاما.

### تدخل الطب النفسي

لم يعرف ما اذا كانت السلطات السعودية قد اخذت برأي الاطباء النفسيين في موضوع تهافت السعوديين على البورصة، نهارا وليلا، قبل توحيد التوقيت في البورصة والبنوك، الا ان وسائل الاعلام نقلت عن الدكتور جمال الطويرقي، اخصائي الطب النفسي في السعودية، ان العمل خلال فترة واحدة بحسب نظام العمل والذي يقتضي العمل لثماني ساعات هو افضل من العمل لفترتين متقطعة وموزعة الساعات. و اضاف ان القرار لن يقتصر تأثيره على الفرد العامل بل وعلى الدخل القومي ككل. وأشار الطويرقي الى ان التوقيت يجب ان يكون ملائما للوقت الذي يشعر فيه العامل بالطاقة وفقا لساعته البيولوجية التي تمنحه الطاقة اللازمة للعطاء.

وحول ردود الفعل الاجتماعية والنفسية التي سيحظى بها موظفو المصارف في السعودية بعد تغيير توقيت عمل المصارف، وصف الطويرقي القرار بالاجابي نظرا لما يسهم فيه من تأثيرات نفسية واجتماعية تصب في مصلحة الفرد والاسرة. ذلك ان العمل لفترتين متقطعة يؤدي الى الكثير من المتغيرات التي تؤثر نفسيا وصحيا على الموظف ليصاب باضطرابات في النوم، وصداع، وحالات من الاكتئاب.

### عملية دمج تنشئ سادس أكبر بنك في أوروبا

نشأ عن اندماج مصرفي انتيسا وسانباولو الايطاليين كيان مصرفي اعتبر السادس بين اكبر مصارف أوروبا بقيمة سوقية تبلغ ٧٠ مليار يورو (٩٢،٦٧ مليار دولار). سيدير البنك كورادو باسيرا الرئيس التنفيذي لبنك انتيسا الذي تحول الى عملاق يسيطر على ١٧ في المئة من السوق المصرفي الايطالي ويبلغ عدد عملائه ستة ملايين عميل في ١٠ دول في وسط وشرق أوروبا.

## لقاء تعريفى ببرامج وخدمات مؤسسات البنك الإسلامي للتنمية تمويل مشاريع القطاع الخاص وتعزيز التعاون بين الدول الأعضاء

عقد لقاء تعريفى ببرامج وخدمات تمويل القطاع الخاص المقدمة من مؤسسات البنك الإسلامي للتنمية في غرفة التجارة والصناعة في الرياض.

وتحدث في اللقاء عضو مجلس إدارة الغرفة المهندس صلاح بن راشد فأكد حرص الغرفة على تدعيم جسور التعاون بين البنك وقطاع الاعمال.



د. عبد الرحمن تاه

البنك الإسلامي للتنمية

وأشار الى ان مؤسسات البنك الإسلامي للتنمية تدعم خدمات التنمية الاقتصادية في القطاع الخاص في المملكة عبر تمويل مشاريعه وإعادة تأمين الصادرات ضد المخاطر التجارية وغير التجارية.

من جهته عرض نائب مدير إدارة العمليات القطرية في البنك الدكتور رامي محمود سعيد الإطار العام لبرامج وخدمات مجموعة البنك مشيراً الى ان رسالة المجموعة تهدف الى خفض التعثر وتعزيز التعاون بين الدول الأعضاء والعمل المصرفي الإسلامي.

أما الدكتور عبد الرحمن تاه المدير العام لمؤسسة البنك الإسلامي للتنمية وبرامج خدمات المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات فقال «ان عملية تأمين وأعمال ائتمان الصادرات والتعرض للمخاطر تلعب دوراً أساسياً في دعم الاقتصاد، حيث توفر أكثر من ٦٠٠ مليار دولار على شكل ضمانات وتأمين على مستوى العالم».

وقال الرئيس التنفيذي للمؤسسة الإسلامية لتنمية برامج وخدمات القطاع الخاص ان المؤسسة تعمل في ١٨ دولة عضواً ويستحوذ المجال الصناعي على النصيب الأوفر حيث يبلغ ٣٠ في المئة من حجم التمويل، ثم الاتصالات فبرامج الرعاية الصحية التي تستحوذ على ١٣ في المئة. وأوضح ان المجال الثالث في تمويل المؤسسة يأتي في القطاع المالي.

### السوق المالية السعودية تقترب من إصدار لأحة

#### جديدة لصناديق الإستثمار ونقل الإشراف عليها الى هيئتها

اقتربت هيئة السوق المالية السعودية من إعداد لأحة صناديق الإستثمار وانتقال مهام الإشراف عليها من مؤسسة النقد العربي السعودي الى الهيئة، والتنسيق جار مع المؤسسة لاتمام ذلك.

ويوضح عضو مجلس إدارة هيئة السوق الدكتور عبدالله العبد القادر «ان هذه اللأحة تأتي وفق نظام السوق المالية وسيتم الإعلان عن صدورها قريباً»، مفضحاً ان الهيئة تعد حالياً اجراءات جديدة ستعمل على تعزيز زيادة الشفافية والافصاح واجراءات أخرى تخص أسلوب التعاملات اليومية.

ورحب العبد القادر بأي شركة مالية تطرح في السوق السعودية، والصكوك الإسلامية من أهم الأدوات التي تحبذ وجودها في السوق، لأنها تتيح المجال أمام المستثمر لوضع مدخراته فيها مع أدنى حد من المخاطرة.

### بنك هندي حكومي يفتتح فرعاً في إسرائيل

قرر مسؤولو ستيت بنك أوف أنديا المملوك من الدولة الهندية دخول السوق الإسرائيلية بدءاً من شهر آذار (مارس) المقبل. ويعتبر هذا البنك أكبر البنوك الهندية، وهو يواكب نشاطات الحكومة الهندية ولا سيما في مراحل توسيع علاقاتها مع الخارج.



## شركة عملاقة تقيم معرضاً لأنشطة ومنتجات شركاتها «عالم الأهلية للاستثمار» عبد الله العوضي: الهدف الأساسي للمعرض تقليص الفجوة بين الشركة والمساهمين



عبد الله العوضي



عبد السلام العوضي



من اليمين: اسامه معين، ديباجس نات، عبد الله العوضي، جراح المطيري ووسام الحرز



من اليمين: عبد المحسن المشعان وداني خراط



جراح الصالح يقدم المحاضرين

قيمة ومقترحات موضوعية ومعلومات عديدة الى تحاليل علمية مسندة الى الخبرة.

### عبد الله العوضي

قال رئيس مجلس إدارة الشركة الأهلية للاستثمار عبدالله العوضي في ورقته ان النظام المعلوماتي في الأوساط الاجتماعية «الدواوين» عامل رئيسي في تعاملات المتداولين، ما يحدو في كثير من الاحيان الى الخسارة الكبيرة.

وبين العوضي ان على المتداولين قبل البدء في تعاملاتهم، الأخذ بأسلوب القراءة والاستقراء لمعطيات الشركات وموجوداتها وقدرتها الاستثمارية إضافة الى ميزاتياتها، مشيراً الى ان الاستثمار قصير الأجل من المفترض الأيقل عن العام، وهذا غير متداول حتى الآن في ثقافة متداولي الأسواق الخليجية.

### فيصل العوضي

من جانبه قال نائب رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب لشركة الشعبية للصناعات الورقية فيصل العوضي في ورقة عمل حول الاستثمار الصناعي في الكويت، ان من أبرز معوقات الصناعة ندرة الأراضي الصناعية ونقص الدعم الموجه للمنتجات المحلية وضعف التنسيق بين أجهزة الدولة المعنية ونقص الخبرات الصناعية المحلية والفجوة المعلوماتية. وأشار في دراسته الى ان عدد المصانع في الكويت وصل الى نحو ١٠٦٥ مصنعاً موزعة على مختلف القطاعات الصناعية، إلا ان غالبيتها يمارس أنشطته في مجال الأغذية والمشروبات والصناعات الخشبية والكيماويات والمشتقات النفطية والمنتجات المعدنية.

### صندوقان استثماريان

وقال العوضي ان الأهلية ستطرح صندوقين للاستثمار في السوق الاميركية تتراوح رؤوس أموالهما بين ٤٠٠ و ٤٥٠ مليون دولار بالتعاون مع شركاء عالميين.

### مشروع جبل العقاري

وتحدث عن أبرز المشاريع التي تم طرحها في المعرض ومنها مشروع جبل العقاري والذي هو باكورة مشروع مدينة «اللاغون سيتي» في منطقة الخيران، وهو يتألف من ٧٨ فيلا على مساحة ٣٥ ألف متر مربع وعلى واجهة بحرية بطول نصف كلم وتتراوح الأسعار بين ١٧٠ و ٢٠٠ ألف دينار.

وقال ان هذا المشروع لقي اقبالاً كبيراً منذ بدء تسويقه اذ تم بيع ٧٥ في المئة منه. وذكر ان تكلفة المشروع تبلغ ١٢٠ مليون دينار كويتي.

### مشاريع عقارية وصناعية

وقال العوضي ان المعرض يضم مشاريع عقارية اخرى من ضمنها مشروع «بيروت تاور ٢»، فضلاً عن جناح خاص للمال والاستثمار.

### الشفافية

وأكد العوضي ان الهدف من اقامة المعرض هو الشفافية وتقليص الفجوة بين الشركة والمساهمين، بحيث يجب المعرض على جميع التساؤلات التي قد تخطر في أذهان المستثمرين من أجل معرفة ما هي الأهلية للاستثمار؟ وما طبيعة عملها؟ وما أهم مشاريعها؟.

### مادا في أوراق العمل

تضمنت أوراق العمل التي قدمت خلال الجلسات أفكاراً

تحرص الشركة الأهلية للاستثمار ان تبرز أنشطة شركاتها من خلال مؤتمرات ومعارض لها طابع مميز بمكانه وتوقيته وحضوره. وكانت اطلالها الأخيرة في معرض أقامته في فندق شيراتون - الكويت بين ٩ و ١١ كانون الأول (ديسمبر) اشتمل على أنشطة الشركات التابعة لها، وقد اختارت له عنواناً: عالم الأهلية للاستثمار.

### مؤتمر صحفي لرئيس الشركة

وسط حضور حاشد ضم فعاليات بارزة الى عملاء الشركة والاعلاميين، عقد رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة عبدالله العوضي على هامش المعرض، مؤتمراً صحفياً يتحدث عن أهداف المعرض.

بداية قال السيد العوضي ان الهدف الأساسي من المعرض هو تقليص الفجوة بين الشركة والمساهمين. وأعطى صورة زاهية عن الشركات التابعة وهي، الأهلية الخليجية القابضة والتي يبلغ رأسمالها ٥٥ مليون دينار، وتبلغ أصولها حالياً ١٣٠ مليون دينار والشركة الخليجية الدولية للاستثمار «غلف انفست» والتي يبلغ رأسمالها ٤٥ مليون دينار، فيما يبلغ إجمالي أصولها حالياً ٨٨ مليون دينار، والشركة الأهلية بحرين ورأسمالها نصف مليون دينار وتبلغ أصولها ٢,٢٥٠ مليون دينار، والشركة الخليجية الدولية لصناعات التبريد والتخزين، ورأسمالها ٣ ملايين دينار، وتبلغ أصولها في الوقت الحالي ٤,٥ ملايين دينار، وشركة الشعبية للصناعات الورقية ورأسمالها ٥ ملايين دينار وتبلغ أصولها ١٢ مليون دينار، والشركة الأهلية للكيماويات التي يبلغ رأسمالها ٣ ملايين دينار، وتبلغ أصولها ٦ ملايين دينار. وأضاف العوضي: اما الشركة الأم وهي الأهلية للإستثمار فيبلغ رأسمالها ٧٥ مليوناً، فيما بلغت أصولها في الوقت الراهن ٢٧٠ مليون دينار.

### فرص استثمارية محلية ودولية

وبعد ان تحدث عن المشاريع والمنتجات قال ان الشركات المشار إليها ستعرض فرصاً استثمارية على المستوى المحلي والخليجي والدولي.

## البنك الأردني الكويتي يفتتح فرعاً ثانياً في رام الله



محمد الامسر

مدير عام البنك الأردني الكويتي



عبد الكريم الكباريتي

رئيس البنك الأردني الكويتي

افتتح البنك الأردني الكويتي فرعاً ثانياً له في رام الله، في احتفال كبير حضره رئيس مجلس الإدارة عبد الكريم الكباريتي، رئيس الوزراء الأردني الأسبق، ونائب رئيس مجلس الإدارة رجل الأعمال الكويتي فيصل العيار، ومحافظ سلطة النقد جورج العبد، وعدد كبير من المسؤولين ورجال الأعمال.

وأشاد العبد بخطوة البنك مطمئناً المستثمرين المحليين والخارجيين بأن «الجهاز المصرفي الفلسطيني مستقر رغم الوضع السياسي المأزوم». وقال العبد: إن سلطة النقد تسعى دائماً للحفاظ على سلامة الجهاز المصرفي وتوسيع نشاطه، مؤكداً أن موجودات الجهاز المصرفي الفلسطيني ثابتة، ووداعه في زيادة مستمرة».

من جهته، أعرب الكباريتي عن ثقته بـ «حيوية الشعب الفلسطيني والقطاع الخاص الفلسطيني، وقدرته على تجاوز المأزق السياسي والحصار المفروض على الشعب الفلسطيني».

بدوره، أعرب العيار عن الإيمان بقدررة القطاع الخاص الفلسطيني على تجاوز هذه الصعوبات التي يمر بها، وبنجاح الاستثمار في الأراضي الفلسطينية، مشدداً على ضرورة «التعامل مع العوامل السياسية».

وجرى حفل افتتاح الفرع الجديد للبنك الأردني الكويتي بعد ساعات من توقيع اتفاقية شراكة بين صندوق الاستثمار الفلسطيني والشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة الكويتية، التي يرأس العيار مجلس إدارتها، لإنشاء شبكة ثانية للهاتف الخليوي في الأراضي الفلسطينية.

## ويتوسع نحو دولة الإمارات

اشترى البنك الأردني الكويتي 5 في المئة من شركة بيت الوساطة للأوراق المالية في أبوظبي، وكذلك اشترت الشركة المتحدة للاستثمارات 5 في المئة من الشركة عينها.

وإذ اعتبر شراء البنك الأردني لهذه الحصة بمثابة نية للتواجد في دولة الإمارات العربية، اعتبر خليفة بطي عمير بن يوسف المهيري الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة بيت الوساطة «أن دخول البنك الأردني الكويتي والشركة المتحدة للاستثمارات بمشاركة مع مؤسسته، خطوة تهدف الى تعزيز الشراكة الاستراتيجية مع هاتين المؤسستين الكبيرتين بقصد جذبهما الى دولة الإمارات وتعزيز استثماراتها فيها، لا سيما وانهما لم يسبق ان مارسا اي نشاط استثماري في دولة الإمارات».

وأضاف: «إن بيت الوساطة يسعى للاستفادة من خبرة هاتين الشركتين في المجال المالي». كما قال الأردني الكويتي، قال المهيري ان البنك والشركة المتحدة تسعيان الى الاستفادة من الفرص الاستثمارية المتاحة في دولة الإمارات، خصوصاً في ظل الطفرة الاقتصادية في مختلف المجالات.

## السعودية رخصت لثلاث شركات مالية جديدة

● أصدر وزير التجارة والصناعة السعودي الدكتور هاشم بن عبد الله يماني قراراً بالموافقة على إنشاء 3 شركات مساهمة مغلقة لأعمال الأوراق المالية، وهي شركة رنا للاستثمار برأسمال 300 مليون ريال، وشركة مجموعة بحيث الاستثمارية برأسمال 60 مليون ريال، وشركة هيرمس السعودية برأسمال 120 مليون ريال.

## مصرف البحرين المركزي يرخص لمؤسسة استشارية للطاقة

منح مصرف البحرين المركزي رخصة لمؤسسة غلوبال يونيون لمشاريع الطاقة وهي شركة استشارات استثمارية متخصصة في قطاع الطاقة.

وستقدم الشركة خدمات استشارية تهدف الى ابتكار هيكليات استثمارية متطورة تقليدية منها وإسلامية وتنفيذ الاكتتابات الخاصة للأسهم وترتيب التمويلات.

وسيعمل مكتب الشركة في البحرين كمركز لعمليات الشركة في منطقة الشرق الأوسط، ولسد



احمد عبد العزيز البسام

مصرف البحرين المركزي

الشركة التي تأسست في آذار (مارس) الماضي مكتب في الجزائر يغطي منطقة أفريقيا، ومكتب في تركيا يغطي منطقة البحر الأسود وشرقي البحر المتوسط، ومكتب في كازاخستان يغطي منطقة بحر قزوين والهند بالإضافة الى منطقة جنوب وجنوب شرق آسيا.

وقد صرح مدير إدارة التراخيص والسياسات في مصرف البحرين المركزي السيد احمد عبد العزيز البسام في هذه المناسبة بقوله: يسعدنا ان نرحب بـغلوبال يونيون في البحرين، المركز المالي الدولي حيث تتوفر عوامل التنوع على نطاق واسع.

هذه الشركة هي أول شركة استشارات استثمارية متخصصة في قطاع الطاقة يرخص لها مصرف البحرين المركزي. وقد حصلت من مصرف البحرين المركزي على رخصة العمل الاستثماري (الفئة الثالثة). وكان مصرف البحرين المركزي قد أوجد هذه الفئة في وقت سابق من هذا العام كجزء من إطار جديد للتراخيص الممنوح لقطاع الخدمات المالية.

ويأتي تحت هذه الفئة ثلاث فئات فرعية لكل منها رخصتها الخاصة. حيث منحت غلوبال يونيون رخصة مزاوله العمليات الخاصة بترتيب الصفقات وفق الأدوات المالية المناسبة أو تقديم الاستشارة المالية الخاصة بهذه الأدوات المالية.

## بنك الاستثمار الإسلامي الأوروبي يعين رئيساً

### لمكتبه في البحرين

أعلن بنك الاستثمار الإسلامي الأوروبي «بي إل سي» تعيين توبي لانيون مديراً عاماً لمكتبه في البحرين الذي افتتح مؤخراً إثر تأسيس البنك في لندن كأول بنك استثماري تتوافق عملياته مع الشريعة الإسلامية يحصل على ترخيص بمزاوله عملياته من هيئة الخدمات المالية (في بريطانيا).

وينضم توبي الى بنك الاستثمار الإسلامي الأوروبي أتياً من بنك نومورا للاستثمارات الذي كان يشغل فيه منصب المدير المسؤول في الشرق الأوسط عن تسويق مشتقات الاستثمارات في الشركات المساهمة، حيث كان مسؤولاً تحديداً عن تنمية الأعمال وتسويق الاستثمارات في الشركات المساهمة وعن منتجات الصناديق وصناديق التحوط والمشتقات السلعية في منطقة الشرق الأوسط بأكملها.

وقبل انضمامه الى بنك نومورا للاستثمارات في بداية عام 2005، عمل توبي مع بي إن بي وبي إن بي باريس في البحرين منذ عام 1996، حيث تولى عدداً من المهام من بينها المسؤولية عن التسويق وتنمية المنتجات المشتقة من المساهمات في الأسهم وتنمية التعاملات المختلطة بين المنتجات للعملاء من المؤسسات والأفراد في دول مجلس التعاون الخليجي، وتولى دوراً رائداً في هذا المنصب في تنمية مجموعة من مشتقات المساهمات في الأسهم المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.



## ٦٠ مليون روسي لا يتعاملون مع النظام المصرفي

## الرئيس بوتين يدعو المصارف الى الاندماج تداركاً للمنافسة الأجنبية

وحكومته بشأن القطاع المصرفي باعتبارها محاولة لإعادة تأميم قطاع حيوي وفرض سطوة الدولة عليه وهو ما تنفيه الحكومة الروسية دائماً بل وتؤكد التزامها باليات السوق جميعها.

وقال بوتين انه بعد ١٥ عاماً من تفكك الاتحاد السوفياتي ما زال أكثر من ٦٠ مليون روسي لا يتعاملون مع النظام المصرفي وهم يشكلون حوالي نصف سكان البلاد البالغ عددهم ١٤٠ مليون نسمة. ويوجد في روسيا ما يعادل ١٠١ فرع مصرفي لكل ١٠ آلاف روسي وهو تقريباً ٢٠ في المئة من معدل انتشار البنوك في الاتحاد الأوروبي. كما ان أقل من ١٠ في المئة من الروس هم الذين يمتلكون بطاقات ائتمان ويتعاملون مع ماكينات الصراف الآلي.

ويشير بوتين الى ان احد أهم أسباب انصراف الروس عن التعامل مع البنوك هو الخوف واعتقادهم أنه عملية معقدة وتحتاج الى خبرات كبيرة. وفي كل الاحوال من المؤكد ان أوضاع القطاع المصرفي الروسي لن تستمر على ما هي عليه الآن بعد دخول روسيا منظمة التجارة العالمية بغض النظر عن شكل واتجاه التغيير المقبل.



فلاديمير بوتين

رئيس روسيا

ما تعتبره موسكو تهديداً خطيراً للقطاع المصرفي في ظل عجزه عن منافسة البنوك العالمية الكبرى. ومن المؤكد ان القطاع المصرفي الروسي سيواجه فترة عصيبة عقب الانضمام النهائي الى منظمة التجارة العالمية في ظل ضعف أداء القطاع واقتناده الى وجود كيانات مصرفية كبيرة وقوية. وفي الوقت نفسه ينظر البعض الى تحركات بوتين

دعا الرئيس الروسي فلاديمير بوتين القطاع المصرفي الروسي الى الدخول في صفقات اندماج داخلية لتشكيل كيانات قوية تكون قادرة على مواجهة التحديات التي سيفرضها انضمام روسيا الى منظمة التجارة العالمية خلال فترة قريبة.

ونقلت وكالة «انترفاكس» الروسية للأخبار عن بوتين قوله، خلال اجتماعه مع مجموعة من المستشارين تعرف باسم مجلس الدولة، ان قطاع البنوك لا يتطور بشكل مرض.

وحدث الرئيس الروسي أعضاء المجلس على ضرورة مناقشة اقتراحات محددة لزيادة رؤوس أموال البنوك الروسية وتبسيط إجراءات اندماج وتكامل أنشطتها. واتهم البنوك المحلية في روسيا بالفشل في تحقيق تطور على النحو الذي يمكنها من الصمود أمام المنافسة الأجنبية، خصوصاً في مجال الإقراض.

وفي ظل هذه الظروف تخوض روسيا مفاوضات شاقة مع الولايات المتحدة من أجل التوصل الى اتفاق بشأن الانضمام الى منظمة التجارة العالمية، إذ تضغط واشنطن على موسكو من أجل تحرير سوق الخدمات المالية والمصرفية في روسيا وهو

## ولادة أكبر مصرف عالمي: بنك اوف نيويورك مليون كورب



مقر مؤسسة «مليون» المالية في بتسبورغ

اعلن بنك اوف نيويورك انه في طريقه لشراء بنك ميلون فاينانشال كورب لدمجه به وليصبح أكبر مصرف عالمي من حيث قيمة الاصول. ومن المتوقع ان يتم الاندماج الجديد في تموز (يوليو) ٢٠٠٧ بأصول تبلغ ٦,٦ تريليون دولار، اي ما يفوق اصول «جي بي مورغان تشايز». وسيصبح اسم البنك الجديد «بنك اوف نيويورك مليون كورب» حيث يملك مساهمو بنك اوف نيويورك ٦٠ في المئة وال ٤٠ في المئة تبقى لمساهمي مليون كورب.

وتم الاتفاق على ان يستمر روبرت كيللي الرئيس التنفيذي الحالي لبنك ميلون في منصبه على ان يحال الرئيس الحالي لبنك اوف نيويورك توماس رينيه الى التقاعد بعد ١٨ شهراً. وقدرت قيمة الصفقة بـ ١,٦ مليار دولار.

## الكشف عن مخالفات في صفقة بيع بنك كوري

## اكستشينغ لصندوق الاستثمار الأميركي

أعلنت سلطات الادعاء الكورية الجنوبية عن اكتشاف ارتكاب مسؤولي صندوق الاستثمار الأميركي «لون ستار» مخالفات قانونية في صفقة شراء مصرف كوريا اكستشينغ البنك الكوري الجنوبي عام ٢٠٠٣ بـ ٤٠٠ و ٩٠٠ مليون دولار.

وفي بيان مكتوب، ذكر مكتب الادعاء الأعلى في كوريا الجنوبية ان بيون بانغ المسؤول السابق في وزارة المالية والاقتصاد الكورية الجنوبية، و«لي كنج وون» الرئيس السابق لبنك كوريا اكستشينغ بنك شاركا ومسؤولين آخرين في خفص سعر البنك الذي كان معروضاً للبيع الى ١,٢ مليار دولار. وأشار المكتب في البيان الى ان هذه هي النتائج الأولية للتحقيق في الصفقة والذي بدأ منذ تسعة أشهر.

ويأتي توجيه الاتهام الى القائمين على الصفقة ليمثل ضربة جديدة لخطة «لون ستار» من أجل «بيع كوريا اكستشينغ» بعد المعركة القضائية التي ألزمت صندوق الاستثمار الأميركي بإلغاء صفقة بيع البنك الى أكبر بنك في كوريا الجنوبية وهو «كوكمين» مقابل ٧,٣ مليارات دولار ليحقق أرباحاً تقترب من ٥ مليارات دولار.

وينتظر لون ستار قرار القضاء بشأن المخالفات التي يتحدث عنها الادعاء حيث يمكن ان تصدر المحكمة قراراً بإلغاء الصفقة التي تعود الى العام ٢٠٠٣.

## المصارف العربية تتوسع نحو ماليزيا

قالت وكالة برناما الماليزية للانباء ان بيت التمويل الكويتي، اول مؤسسة مصرفية اسلامية اجنبية تعمل في ماليزيا، مهتمة بشراء حصص في بنوك ماليزية ومنها بنك ار. اتش. بي. وقالت جميلة جمال الدين نائب الرئيس التنفيذي لوحدة بيت التمويل في ماليزيا ان المجموعة تتطلع دوماً لفرص توسيع انشطتها واصولها. وذكرت صحيفة ايدج المالية ان بيت التمويل ابدى اهتمامه بشراء حصة في مجموعة رشيد حسين المالية الماليزية لكنه لم يقدم عرضاً مؤكداً. وتسيطر مجموعة رشيد على مجموعة ار. اتش. بي كابييتال رابع أكبر المجموعات المصرفية في ماليزيا. وتملك مجموعة ار. اتش. بي كابييتال بنك ار. اتش. بي ونقلت وكالة برناما عن جميلة قولها ان مجموعة تجري مباحثات مع مؤسسات اخرى بخلاف ار. اتش. بي لكنها لم تذكر اي مجموعة بالاسم.



### صالح كامل يشيد بالإدارة التنفيذية

وقد صرح سعادة الشيخ صالح عبدالله كامل رئيس مجلس إدارة مجموعة البركة المصرفية، بهذه المناسبة، أن المجموعة لديها خطط طموحة وكبيرة لزيادة عملياتها وأنشطتها في الأسواق التي تتواجد فيها حالياً وتلك التي تخطط للدخول فيها. وأشاد الشيخ صالح كامل بالجهود التي بذلتها الإدارة التنفيذية والوحدات والأطراف ذات العلاقة، وأدت إلى نجاح وتطور مجموعة البركة المصرفية، ووضعت المجموعة في مكانة تؤهلها لمزيد من النمو وتساهم في تعزيز مكانتها الرائدة في العمل المصرفي الإسلامي إقليمياً وعالمياً.

## مجموعة البركة تعلن عن نمو قياسي في الأرباح

### صالح كامل: لدينا خطط طموحة وكبيرة لزيادة عملياتنا

نسبتها ٢٨٪، وأعلنت مجموعة البركة المصرفية (ABG)، المجموعة الإسلامية الرائدة التي تتخذ من البحرين مقراً لها، عن استمرار تحقيق معدلات نمو قوية في الموجودات وصافي الدخل وفقاً لما أعلنت عنه في بيان كشفت فيه عن نتائجها المالية للأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٦. وأوضحت هذه النتائج نمو الدخل التشغيلي ليصل إلى ٢٣٢ مليون دولار أميركي عن الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٦ بالمقارنة مع ٢٠١ مليون دولار للفترة نفسها من العام ٢٠٠٥. الأمر الذي انعكس إيجاباً في شكل زيادة بنسبة ٣٠٪ على إجمالي صافي الأرباح التشغيلية خلال الربع الثالث من العام الجاري. وقد سجلت معظم مكونات هذه الأرباح زيادات ملحوظة، ولا سيما الدخل من عمليات التمويل الإسلامي والعمليات الاستثمارية. كما سجلت بنود الميزانية العمومية، ولا سيما البنود المتعلقة بالأنشطة التمويلية والاستثمارية الأساسية نمواً ملحوظاً، أدى إلى ارتفاع مجموع الأصول ليصل إلى ٧,٤ مليارات دولار بنهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٦ بالمقارنة مع ٥,٨ مليارات دولار بنهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٥، محققة بذلك زيادة

نسبتها ٢٨٪، وارتفعت ذمم البيوع المؤجلة بقيمة ١,٢ مليار دولار لتبلغ ٣,٩ مليارات دولار في أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٦. كما سجلت حسابات ودائع العملاء والحسابات الأخرى وحسابات الاستثمار المطلقة زيادة كبيرة بلغت ١,١ مليار دولار لتصل إلى ٥,٦ مليارات دولار أي ما نسبته ٢٣٪. من ناحية أخرى، فقد ارتفع صافي الدخل خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٦ ليبلغ ٨٣,٠٥ مليون دولار أي بزيادة نسبتها ٣٩٪ وذلك بالمقارنة مع ٥٩,٦٧ مليون دولار للأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٥. هذا وقد ارتفع صافي الدخل بعد خصم حقوق الأقلية بنسبة ٣٤٪ ليصل إلى ٥٠,٩٦ مليون دولار مقارنة بمبلغ ٣٨,١١ مليون دولار خلال الفترة المنتهية في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٥. هذا وقد نمت حقوق الملكية بنسبة ٨٨٪ لتبلغ ٩٤,٨ مليون دولار أميركي كما في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٦ مقارنة مع ٥٠٥ ملايين دولار أميركي للفترة نفسها من العام ٢٠٠٥. وأكد البيان أن هذه النتائج تشير بوضوح إلى تنامي ثقة والتزام العملاء بالمجموعة، كذلك الحال بالنسبة للمساهمين.

أعلنت مجموعة البركة المصرفية (ABG)، المجموعة الإسلامية الرائدة التي تتخذ من البحرين مقراً لها، عن استمرار تحقيق معدلات نمو قوية في الموجودات وصافي الدخل وفقاً لما أعلنت عنه في بيان كشفت فيه عن نتائجها المالية للأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٦. وأوضحت هذه النتائج نمو الدخل التشغيلي ليصل إلى ٢٣٢ مليون دولار أميركي عن الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٦ بالمقارنة مع ٢٠١ مليون دولار للفترة نفسها من العام ٢٠٠٥. الأمر الذي انعكس إيجاباً في شكل زيادة بنسبة ٣٠٪ على إجمالي صافي الأرباح التشغيلية خلال الربع الثالث من العام الجاري. وقد سجلت معظم مكونات هذه الأرباح زيادات ملحوظة، ولا سيما الدخل من عمليات التمويل الإسلامي والعمليات الاستثمارية. كما سجلت بنود الميزانية العمومية، ولا سيما البنود المتعلقة بالأنشطة التمويلية والاستثمارية الأساسية نمواً ملحوظاً، أدى إلى ارتفاع مجموع الأصول ليصل إلى ٧,٤ مليارات دولار بنهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٦ بالمقارنة مع ٥,٨ مليارات دولار بنهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٥، محققة بذلك زيادة



Customized Coverage.

We value your peace of mind

With a firmly established track record as a leading player in Bahrain market, Al Ahlia Insurance offers you a variety of customized insurance policies.



الأهلية للتأمين  
Al Ahlia Insurance

P.O. Box 5282, Manama, Bahrain - Tel: 17 225860 - E-mail: marketing@alahlia.com - website: www.alahlia.com



## رفع رأسمال أعيان الى ٤٦,٤ مليون دينار

## الدوسري: للشركة العديد من التوسعات وأنشطة التشغيل

أقرت الجمعية العمومية غير العادية لشركة أعيان للإجارة والاستثمار تعديل المادة السابعة من عقد التأسيس والمادة السادسة من النظام الأساسي والخاصة برأس المال، بحيث يصبح رأسمال الشركة ٤٦,٤٥٩ مليون دينار موزعة على ٦٤,٥٩٦ مليون سهم قيمة كل سهم ١٠٠ فلس وجميع الأسهم نقدية. وكان رأسمال الشركة السابق ٣٨,٧١٦ مليون دينار موزعة على ٣٨٧,١٦ مليون سهم.



احمد الدوسري

أعيان للإجارة والاستثمار

وقال العضو المنتدب الرئيس التنفيذي في اعيان احمد الدوسري ان الهدف من زيادة رأس المال هو تمويل عمليات التوسع في نشاطات الشركة ومشروعاتها، مشيراً الى ان الشركة حازت على فرص عقارية في الأشهر الماضية. وبدأت بالاستثمار في المزيد من مشروعات التطوير العقاري، وهو ما يترتب عليه إيرادات وتدفقات نقدية أكثر استمرارية مقابل المضاربات العقارية.

وذكر ان للشركة العديد من التوسعات وأنشطة التشغيل الأساسية تشمل عمليات التمويل والإدارة وعمليات الاستثمار المباشر فضلاً عن عمليات التمويل العقاري التي تم اشرارها في بداية الأسبوع الجاري.

## المرکزي التونسي الزم البنوك بزيادة احتياطاتها

قال البنك المركزي التونسي انه سيرفع الاحتياطات التي يلزم البنوك بإيداعها لديه الى ٣,٥ في المئة من ١,٥ بالمئة من الإيداعات وشهادات الإيداع وغيرها من الاموال المستحقة للعملاء التي لا يزيد اجلها عن ثلاثة اشهر. وازداد البنك المركزي انه ترك سعر الفائدة الرئيسي دون تغيير، اذ لم يتغير معدل التضخم عن مستوى ٤,٧ بالمئة في الاشهر العشرة الاولى من العام. وقال البنك في بيان صدر في اعقاب الاجتماع الشهري لمجلس ادارة البنك انه قرر الإبقاء على سعر الفائدة الرئيسي دون تغيير عند مستوى ٥,٢٥ بالمئة. وقال البنك ان سعر الدينار التونسي ارتفع بنسبة ٤,٤٥ بالمئة امام الدولار حتى الآن هذا العام في حين انخفض امام اليورو بنسبة ٥,٤ بالمئة. وارتفعت القيمة الاجمالية للصادرات بنسبة ١٣,٥ بالمئة مع ارتفاع صادرات المنتجات المصنعة، في حين زادت قيمة الواردات بنسبة ١٧,٣ بالمئة في ما يرجع اساسا الى ارتفاع اسعار النفط المستورد.

## مجموعة البركة المصرفية تنفذ مشاريع استثمارية طموحة

تعتزم مجموعة البركة المصرفية، وهي أكبر مؤسسة مصرفية إسلامية في العالم حتى اليوم، تشييد مقر ضخم في البحرين خلافاً للمقر الحالي الذي يقع في برج المجموعة في المنطقة الدبلوماسية، كما تعتزم فتح فرع إضافي في إطار خططها الاستراتيجية الرامية الى التوسع الأفقي والعمودي. كذلك تقوم المجموعة بنمويل ٥٠٪ من تكاليف إنشاء برجين سكنيين كبيرين بكلفة ٣٠٠ مليون دولار، تسعى جهات استثمارية الى انشاءهما في منطقة الجفير.



صلاح زين العابدين

مجموعة البركة المصرفية

وقال المدير العام للمجموعة في البحرين السيد صلاح زين العابدين: «ان المجموعة سوف تؤسس صناديق لتمويل المشروع الذي يبدأ تنفيذه مطلع العام ٢٠٠٧ وينتهي خلال عامين فقط»، مشيراً الى ان العائد المتوقع للصناديق التمويلية سيكون في حدود ٢٠ الى ٢٥٪ سنوياً، كاشفاً النقاب من جانب آخر عن اعتزامها إنشاء مشروعات عقاريين في دبي باستثمارات تتراوح بين ١٠٠ و ١١٠ ملايين دولار.

## مياله: نجحنا في مواجهة أزمة سعر الصرف

## والمرکزي سيدخل بائعاً وشارياً للقطع الأجنبي

لفت حاكم مصرف سوريا المركزي د. أديب مياله الى أهمية الإصلاحات القائمة على الصعيد المالي وقال: اننا خطونا خطوات جديدة على صعيد سعر الصرف وامتلاك المزيد من أدوات السياسة النقدية الفعالة التي تسهم في تأمين استقرار سعر صرف الليرة السورية، حيث نجحنا في مواجهة أزمة سعر الصرف التي تعرضت لها عملتنا خلال العام ٢٠٠٦.

وقال مياله انه تم تعديل نسبة الاحتياطات لتصبح مناصفة بين الدولار واليورو، وهذا الأخير تم اعتماده عوضاً عن الدولار في تسوية المعاملات الرسمية في القطاعين العام والمشارك. كما تمكنا من الاقتراب من توحيد سعر صرف الليرة السورية واعتماد سعر موحد من خلال اعادة مهمة تحديد السعر الى المصرف المركزي بعد ان كان يقوم بها المصرف التجاري.

وفي حديث آخر له قال د. مياله ان المركزي يبقى ضامناً لسعر الليرة السورية وهو على استعداد للتدخل بائعاً وشارياً للقطع الأجنبي في السوق، وهو سوف يرمم مراكز قطع المصارف الخاصة والعامّة التي تتعامل بالقطع الأجنبي في آخر كل يوم ومن خلال البيع والشراء، ولذلك لا خطر ان يهبط سعر صرف الليرة السورية او ان يتغير بتغيرات مفاجئة.

## مصرفيون أكدوا تراجعها عاماً بعد عام

## ٤٠٠ بليون دولار حجم الأصول العربية في مصارف سويسرا

«ان العالم يتغير بصورة مستمرة وما لم نتأقلم مع الجديد فإننا سننتهي»... وأشار مسؤولون في المصرف الى ان استراتيجية الأثرياء العرب الاستثمارية تغيرت عن السابق. فبعدما كانوا يتجهون الى تجميد أموالهم على شكل ودائع في المصارف، فإنهم يستثمرونها الآن في بلادهم، وفي شراء أصول في الشركات الكبرى حول العالم ويتجهون الى أدوات استثمارية متطورة مثل صناديق التحوط وصناديق التقاعد.

وأكد المدير التنفيذي للمصرف بسام سالم (لبناني الأصل، سويسري الجنسية)، ان فرع «اي اف جي» في الإمارات عيّن كوارر عربية، ويطور أدوات استثمارية اسلامية وصناديق تحوط تلائم المستثمرين في المنطقة.

قدر مصرفيون سويسريون الاموال العربية في المصارف السويسرية بأكثر من ٤٠٠ بليون دولار، أي أكثر من ١٠ في المئة من إجمالي الاموال المتوافرة في هذه المصارف والتي تبلغ ٣,٧ تريليون دولار. ولكن على رغم ضخامة المبلغ، فإن المصرفيين لا يبنكون ان حجم الأصول العربية كانت في السابق أكبر من هذا الرقم، وانها تتراجع عاماً بعد آخر.

ودعا رئيس مصرف «اي اف جي» جان بيير غونيه المصارف السويسرية الى التحرك بسرعة باتجاه العالم، خصوصاً الأسواق العربية، وإلا فإنها ستخسر كثيراً. وأضاف: «إذا شاءت المصارف السويسرية الحفاظ على موقعها التاريخي في الشرق الأوسط، فعليها ان تتحرك بسرعة وتفتح فروعاً لها هنا»، مشيراً الى

## الرئيس التنفيذي في «بي. إن. بي. باريبا» أفضل شخصية في عالم المال للعام ٢٠٠٦

أعلن بنك «بي. إن. بي. باريبا» أحد البنوك العالمية عن فوز بودوين بورت، الرئيس التنفيذي للبنك، بجائزة «انديز» للعام ٢٠٠٦، كأفضل شخصية في عالم المال، والتي تمنحها مجموعة المصارف العالمية.

وحصل «بورت» البالغ من العمر ٥٥ عاماً على هذه الجائزة نتيجة الدور المهم الذي لعبه في إتمام الصفقة والحصول على «بي. إن. إل. BNL» الذي يتخذ من إيطاليا مقراً له. واستطاع «بورت» إتمام ذلك في فترة قياسية ليعزز من مكانة «بي. إن. بي. باريبا» الذي يأتي في المركز



BAUDOQUIN PROT  
BNP PARIBAS

الثاني في سوق التجزئة الأوروبي. ويشهد البنك كذلك نمواً ملحوظاً في قطاع الأعمال الدولية ويعد واحداً من أبرز عشرة بنوك على مستوى العالم.

وأوضح بورت قائلاً: «مع ضم «بي. إن. إل.» BNL تكون قد دعماً تواجد ومكانة البنك في إيطاليا إضافة إلى القدرة التوزيعية في ظل احتمال النمو الكبير في منصات البنك الأوروبية الجديدة. وتعتبر إيطاليا ثاني أكبر أسواقنا المحلية».

## مشروع الخور يحظى باهتمام المصارف البحرينية

حظي مشروع الخور الراقى، الذي يطوره بيت أبوظبي للاستثمار على جزر أمواج البحرين، والمخصص للمحال التجارية والمطاعم والمقاهي الفخمة، باهتمام كبير من أوساط المصارف البحرينية الساعية إلى تمويل عمليات التملك لوحدات المشروع.

فقد توفر لهذا المشروع، البالغة قيمته ٩٠ مليون دولار أميركي، تمويل وصل إلى أربعة أضعاف المبلغ المطلوب والمحدد بـ ٢٠ مليون دولار، وذلك من قبل مجموعة من أبرز مصارف التمويل الإسلامية، مع محاولة بيت أبوظبي للاستثمار تقليل مستوى الاستدانة بهدف ضمان أفضل عائد على الاستثمار لمصلحة المستثمرين.

ويمول مشروع الخور حالياً بمبلغ قدره ٤١ مليون دولار من رأس المال، وأكثر من ٣٢ مليوناً من الأموال المستدانة من مجموعة من المصارف. أما المبلغ المتبقي من الـ ٩٠ مليون دولار فيتم توفيره من خلال عمليات البيع المسبقة لوحدات المشروع.

## بنك الدوحة يفوز بجائزة أفضل مصرف قطري في ٢٠٠٦

حصل بنك الدوحة على جائزة متميزة أخرى من جوائز القطاع المالي، حيث منح جائزة «أفضل بنك في قطر لعام ٢٠٠٦» من قبل مجلة «ذي بانكر» التابعة لمجموعة الفايانانشال تايمز في لندن وذلك في حفل أقيم لتسليم الجائزة في فندق دوركيسير في العاصمة البريطانية في الثلاثين من تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي.



ر. سيطرمان  
بنك الدوحة

وتبرهن هذه الجائزة على الثقة التي يوليها القطاع المصرفي لبنك الدوحة لأنها بمثابة إقرار بتحوله

بنكاً حيويًا ومتوسعاً يلتزم بالحفاظ على مركزه القيادي في ما يتعلق بالعباية بالعملاء، ومستوى الاداء، وجودة المنتجات، والخدمات، واستخدام التكنولوجيا، والتجديد المستمر والحضور الدولي.

ويستمر بنك الدوحة في تخطي مستويات أداء السوق من خلال طريقة النمو المتشعبة لديه حيث قطع شوطاً كبيراً في اكتساب مركزه كأفضل بنك لدى العملاء في قطر. ويعتبر أداءه في السنوات الثلاث الأخيرة مثالياً، حيث تضاعفت حقوق المساهمين ثلاث مرات، وصافي الربح السنوي ست مرات. أما العائد على حقوق المساهمين فقد نما إلى أكثر من الضعف، والعائد على متوسط الأصول تضاعف إلى أكثر من ثلاثة أضعاف. كما تعتبر نسب العائد على حقوق المساهمين والعائد على الأصول لدى بنك الدوحة الأفضل في السوق، مشيرة إلى أعلى مستويات الربحية والإنتاجية.

## منتدى «إدارة الأزمات» في دبي في آذار (مارس) المقبل

يعقد بين ٣ و ٥ آذار (مارس) المقبل في دبي المنتدى الثاني لأسواق المال الخليجية الذي ينظمه مركز القانون السعودي للتدريب بالتعاون مع مركز الخليج للأبحاث وسوق أبوظبي للأوراق المالية برعاية الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم نائب حاكم دبي وزير المالية والصناعة.

وقد حدد للمنتدى شعار «إدارة الأزمات» وهو يتلائم مع الهزات التي تعرضت لها أسواق المال في شهر شباط (فبراير) الماضي حيث انخفض حجم الأصول نحو ٦٠ في المئة.

يشترك في المنتدى خبراء ومستشارون ماليون من الأسواق الخليجية والعالمية ومن صندوق النقد الدولي.

## تنافس على مرتبة أكبر مصرف في العالم

### بنك اوف اميركا يحاول شراء بنك باركليز

ونقل عن المحللين قولهم ان عملية الاندماج يمكن ان توفر وتضمن مبلغاً يصل الى ١,٥ مليار جنيه استرليني، أو ما يعادل ٢,٩٥ مليار دولار.

وكان بنك اوف اميركا الذي يركز للوصول الى القمة المصرفية في العالم، قد استحوذ في العام ٢٠٠٥ على مؤسسة فليت بوسطن فاينانشال المالية، وقد بلغت قيمة الصفقة آنذاك ٤٨ مليار دولار.

«بلومبرغ» الإخبارية المتخصصة في مجال الاقتصاد والمال في الأسبوع الأول من شهر كانون الأول (ديسمبر) الماضي ان المحللين الماليين التابعين لمؤسسة ميريل لينش توقعوا ان تكون العملية المقبلة استحواذ بنك اوف اميركا لبنك باركليز. وذكر ان المعنيين في المصرفين رفضوا التعقيب على هذه الأخبار.

ننشر كل شهر خبر صفقة شراء احد المصارف العالمية لمصرف آخر ليصبح أكبر مصرف في العالم، وهذا الشهر ورد خبر أيضاً من نيويورك يفيد ان بنك اوف اميركا تقدم بعرض أو انه سيقدم عرضاً للاستحواذ على المجموعة المصرفية البريطانية باركليز بنك ثالث أكبر البنوك البريطانية. وجاء في الخبر الذي نقل في نشرة



## نظام سويفت بين المصارف يقع في قبضة الاستخبارات الأميركية بإمكان الـ "CIA" الاطلاع على أي حساب بحجة مكافحة الإرهاب

«سويفت» على جميع المعطيات المصرفية. ولا تحصل هذه الشركة على المعطيات المصرفية الخاصة بالأفراد والشركات فحسب إنما تسجل الرسائل المتبادلة بين المصارف الأوروبية المركزية، وبين شركات الوساطة المالية والأسهم الخاصة، وبين البورصات والمؤسسات المالية الهامة في أوروبا.

والمعروف ان نظام «سويفت» يغطي ٧٨٠٠ مؤسسة مالية في ٢٠٦ بلدان حول العالم. ويومياً تحرك شركة «سويفت» عبر قنواتها ستة آلاف بليون دولار (ستة تريليون دولار).

هكذا يتم نسخ وخرن المعطيات المتعلقة بقيمة المبالغ المالية وأسماء المرسل إليهم وأرقام حساباتهم المصرفية وأسماء الشركات، وهكذا دواليك لمدة ١٢٤ يوماً في غرف عمليات الشركة المنتشرة حول العالم، كما في الولايات المتحدة الأميركية. وتتضمن هذه المعطيات حتى معاشات وأرقام الحسابات المصرفية للبرلمانيين الأوروبيين في «بروكسل» الذين يتسلمون رواتبهم الشهرية بواسطة التحويلات التي تتضمن شفرة «سويفت» داخلها. ثم تجمع هذه المعطيات وتنقل الى الولايات المتحدة الأميركية كي يتفحصها جهاز المخابرات التابع لوزارة الخزانة الأميركية (CIA).

المصارف التي أوجدت نظام «سويفت» ليحل محل التلكس سيكون أكثر أماناً في نقل المعاملات المالية إلكترونياً بين المؤسسات المصرفية، أصيبت بخيبة أمل كبيرة عندما بلغها ان القيمين على نظام «سويفت» يوقعون اتفاقية مع الحكومة الأميركية يسمح لها بحجة مكافحة الإرهاب وملاحقة المؤسسات التي تمول الإرهابيين، الدخول الى المعطيات المتعلقة بحركة الاتصالات المصرفية الدولية بفضل اتفاقية (كان ينبغي عليها ان تظل سرية) بين وزارة الخزانة الأميركية و«سويفت» (SWIFT)، أو شركة (Society for Worldwide Interbank financial Telecommunication)، التي تتخذ من بلجيكا مقراً رئيسياً لأعمالها. وحاول البرلمان الأوروبي، عن طريق لجنة الحريات المدنية، وقف مثل هذه الإجراءات، إلا ان محاولاته ذهبت أدراج الرياح. فالدول الأعضاء لم تكثرث لأي شيء منها. وفي نهاية شهر تشرين الأول (أكتوبر) الماضي، انتهزت شركة «سويفت» البلبلة التشريعية المشتعلة بين الدول الأوروبية لإعادة تأكيد شرعية اتفقيتها مع الحكومة الأميركية.

ومن المعروف ان التحويلة المصرفية الدولية تطلب من المرسل، إن كان فرداً أو شركة، تضمين رقم الـ «سويفت» الخاص بالمصرف الذي سيستقبل مال التحويلة. لذا، وأثناء عملية نقل الاموال هذه تحصل شركة

# إطمئن ..

## نحن ندير عنك الخطر

# الشركة المتحدة للتأمين

جميع أنواع التأمين  
الدقة وسرعة الاجراءات

برج القاطح .. الدور الثاني ، طرابلس -  
الجمهورية العظمى .

هاتف: 49 . 3351140 (021)  
بريد مصور: 51 . 3351150 (021)  
بريد الكتروني : E-mail: united@muttahida.com

## معلومات عن المصارف الألف الأولى في العالم عدها، أصحابها، نموها، نظرتها الى المستقبل

٧٩,٩٪ لتصل الى ١٥٩١,٥ مليار دولار، ويصبح بذلك المصرف الأكبر في العالم من حيث إجمالي الموجودات في العام ٢٠٠٥.

### مصارف الشرق الأوسط: نمو كبير في دول الخليج

كان لارتفاع أسعار النفط والتوافر الكثيف للسيولة تأثير إيجابي على نمو موجودات وأرباح المصارف في الشرق الأوسط وبشكل خاص في دول الخليج. وتابعت الأرباح قبل الضريبة لدى المصارف الشرق أوسطية الثلاثة والثمانين الواردة في لائحة أفضل ألف مصرف ارتفاعها، إذ ازدادت بنسبة ١,٢٪ لتبلغ ٢٠,٣ مليار دولار بعد زيادة بنسبة ٣٩,٢٪ عن العام الذي سبق. وعلى الرغم من أن هذه الزيادة الاستثنائية تعكس التطورات الكبيرة الحاصلة في الخليج، والتي من المتوقع أن تتواصل في المرحلة القادمة، تبقى حصة دول الشرق الأوسط متواضعة بالمقارنة مع المصارف العالمية.

ففي العام ٢٠٠٥، شكلت حصة دول الشرق الأوسط ٢,٩٪ من إجمالي الأموال الخاصة الأساسية لأفضل ألف مصرف، و ١,٥٪ من إجمالي موجوداتها، و ٣,٢٪ من إجمالي أرباحها المجمعة. وعلى الرغم من أن هذه العائدات تعتبر مقبولة، خصوصاً وأن العائد على رأس المال بلغ ٢٤,٥٪ غير أن الأرباح المجمعة لهذه المصارف الـ ٨٣ لا تشكل سوى ٦,٩٪ من أرباح المصرف الأول في العالم، CITIGROUP.

في ما يتعلق بهيكلية المصارف الـ ٢٥ الأولى من ضمن مصارف الشرق الأوسط الواردة في اللائحة، يلاحظ أن المصرف السعودي، البنك الأهلي التجاري NATIONAL COMMERCIAL BANK، احتل المرتبة الأولى بازدياد أمواله الخاصة الأساسية بنسبة ٥٧,١٪ لتصل الى ٥٧٧٧ مليون دولار. مع الإشارة الى أن المصارف السعودية مسيطرة في لائحة أفضل ٢٥ مصرفاً شرق أوسطياً، بوجود ٨ مصارف سعودية ضمن هذه اللائحة، تليها المصارف الإماراتية (٦ مصارف)، ثم المصارف الإسرائيلية (٣)، فمصارف كل من الكويت والبحرين (٢) وأخيراً قطر (١).

ومن بين المصارف التي شهد ترتيبها تطوراً لافتاً كان المصرف الإماراتي FIRST GULF BANK الذي انتقل الى المرتبة ٢٣٢، قافزاً ٤٠٣ مراكز. مع العلم أن المصرف الإماراتي قفز ٧٢٥ مرتبة في العامين الأخيرين، وهو يعكس التطور المصرفي الكبير في دول الخليج.

### المصارف العربية ضمن المصارف الألف الأولى

وتضمنت لائحة أفضل ألف مصرف عالمي ٦٧ مصرفاً عربياً، من ١٢ دولة موزعة كالآتي: الإمارات العربية المتحدة (١٥ مصرفاً)، السعودية (١٠ مصارف)، البحرين (٨ مصارف)، الكويت (٦ مصارف)، مصر (٦ مصارف)، لبنان (٦ مصارف)، قطر (٥ مصارف)، المغرب (٣ مصارف)، عمان (٣ مصارف)، الأردن (مصرفين)، تونس (مصرفين) وليبيا (مصرف واحد).

ويبقى حجم المصارف العربية الواردة في اللائحة متواضعاً بالمقارنة مع أحجام المصارف العالمية، فهذه المصارف الـ ٦٧ لم تشكل مجتمعة سوى ٢,٤٪ من إجمالي الأموال الخاصة الأساسية للمصارف العالمية الألف الأولى، و ١,٠٪ فقط من إجمالي الموجودات و ٢,٥٪ من إجمالي الأرباح المحققة.

تجدر الإشارة أخيراً الى أن المصارف اللبنانية الواردة في لائحة العام ٢٠٠٦ حققت مجتمعة عائداً على حقوق المساهمين نسبتها ١٤,١٪ مقابل ٢٢,٧٪ للمصارف الألف الأولى في العالم و ٢٥,٣٪ للقطاع المصرفي العربي. وهذا يشير الى التفاوت في نتائج الربحية بين المصارف الألف الأولى والمصارف العربية، من جهة، والمصارف اللبنانية، من جهة أخرى.

في عدد شهر تموز (يوليو) ٢٠٠٦ أجرت مجلة «ذي بنك» تحليلاً لنتائج المصارف الألف الأولى في العالم مع مقارنة لنتائج العام ٢٠٠٥، فتبين لها أنه حصل تباطؤ في نمو الأرباح وفي الاموال الخاصة الأساسية (TIER I CAPITAL) وكذلك شمل معظم بنود الموجودات.

وأظهر التحليل أن ٢٢ مصرفاً بين الألف مصرف تعرضت لخسائر وغالبيتها من مصارف اليابان وألمانيا.

وإذ ننقل هنا التحليل عن النشرة الشهرية لجمعية مصارف لبنان نلفت الى وجود ٦٧ مصرفاً عربياً بينها ٦ مصارف لبنانية على لائحة الألف مصرف.

ولحظت اللائحة حصول تغير بسيط في عدد المصارف في العالم بين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦، ففي حين ارتفع عددها في الاتحاد الأوروبي (٢٥ دولة) من ١٩٤ مصرفاً الى ٢٨٦ مصرفاً بقي عدد المصارف الأميركية مستقراً على ٢٩٧ مصرفاً. وارتفع عددها في آسيا قليلاً الى ١٦٣.

وتراجع قليلاً عدد المصارف اليابانية الى ١٠١، وبقي عدد مصارف دول أوروبا الأخرى عند ٩٦، وتراجع عدد مصارف الشرق الأوسط الى ٨٣، في حين ارتفع قليلاً عدد مصارف دول أميركا اللاتينية الى ٤٤.

ولم تعرف سنة ٢٠٠٥ المالية عدداً كبيراً من عمليات الدمج الهامة، والاتفاقات التي جرت خلال العام ستسجل في حسابات العام المقبل، أما الاتجاه على المدى الطويل بخصوص المصارف المصنفة في رأس اللائحة فيشير الى أن المصارف الستة الأولى (الجبابرة الستة) (The Six Titans) بقيادة مجموعة CITIGROUP، المصرف الأكبر في العالم والذي تقدر أمواله الخاصة الأساسية بحوالي ٧٩,٤ مليار دولار، قد فصلت نفسها عن منافساتها في العالم، مستاثرة بنسبة ١٥٪ من إجمالي الرأسمال الأساسي للمصارف الألف الأولى الواردة في اللائحة، وبنسبة ١٣,١٪ من إجمالي موجوداتها. كما أن أرباح هذه المصارف الستة تمثل حوالي ١٧,٢٪ من أرباح المصارف الألف الأولى الواردة في لائحة مجلة THE BANKER.

كذلك شهدت المجموعات المصرفية الـ ٢٥ الأولى ضمن المصارف الألف الواردة في اللائحة زيادة في حصصها السوقية. فحصلت ٣٦,٧٪ من إجمالي الأموال الخاصة الأساسية للمصارف الألف الأولى و ٤١,٦٪ من إجمالي موجوداتها و ٤٠,٥٪ من إجمالي أرباحها. وهذه الحصص هي على ارتفاع بالمقارنة مع المستويات التي كانت سائدة في لائحة العام ٢٠٠٥. والملاحظ هنا هو أنه في موازاة ازدياد حجم المصارف الكبيرة، فإن المصارف الأصغر حجماً تكبر هي الأخرى.

### بعض النتائج الفردية

للسنة الثامنة على التوالي، احتل مصرف سيتي غروب CITIGROUP مركز الصدارة في لائحة مجلة THE BANKER، إذ وصلت أمواله الخاصة الأساسية الى ٧٩,٤ مليار دولار كما سبق وأشرنا. ومع نمو بنسبة ٢١,٧٪ في الأرباح ما قبل الضريبة، احتل هذا المصرف أيضاً مركز الصدارة من حيث الأرباح التي بلغت لديه ٢٩,٤ مليار دولار، ثم أنه من أكثر المصارف ربحية في العالم بحيث بلغ العائد على أمواله الخاصة ٣٧٪.

وانتقل مصرف HSBC HOLDINGS من المركز الثالث الى المركز الثاني من حيث الأموال الخاصة التي بلغت لديه ٧٤,٤ مليار دولار، فيما بلغ العائد عليها ٢٨,٢٪. كما حافظ مصرفا BANK OF AMERICA و JP MORGAN على مركزيهما المتقدمين.

أما على صعيد إجمالي الموجودات، فقد حقق المصرف البريطاني BARCLAYS BANK والذي كان يحتل المرتبة الـ ١٤ في لائحة أفضل المصارف قفزة كبيرة بارتفاع إجمالي موجوداته بنسبة ملحوظة بلغت



## «بانكر» تمنح مصرف الراجحي جائزة أفضل بنك في السعودية

اختارت مجلة «بانكر» المتخصصة في المصارف والشؤون المصرفية حول العالم والتابعة لمجموعة الفايبنشيل تايمز مصرف الراجحي كأفضل بنك في السعودية للعام ٢٠٠٦.

وذكرت لجنة الاختيار في تقريرها عن أسباب فوز مصرف الراجحي انه استحق بجدارة ان يكون المصرف الأفضل بناء على نتائجه المالية على صعيد الربحية، والعوائد على الأصول والعائد على حقوق المساهمين، مع تحقيق معدلات نمو مميزة في معظم بنود النتائج المالية خلال الفترة من العام ٢٠٠٤ الى العام ٢٠٠٦.



عبد الله الراجحي  
مصرف الراجحي

وتضمن تقرير لجنة الجائزة ان المصرف يعد أفضل البنوك في رسم الاستراتيجيات الناجحة وتطبيقها، الأمر الذي أهله ليكون أكبر المصارف في المملكة وأكثرها تنوعاً لجهة الخدمات والمنتجات المصرفية، وكل ذلك تم تحقيقه في سوق تزداد التنافسية فيها باستمرار وتتطور التحديات والفرص فيها بشكل لفت أنظار العالم.

يشار الى ان مصرف الراجحي حدد خلال السنوات الماضية رؤيته وطموحاته المستقبلية وبدأ تنفيذ خطط مدروسة ومرحلية للوصول الى المكانة التي بلغها اليوم، حيث طور من إمكانياته وحسن من أنظمتة وتقنياته وصولاً الى أفضل المستويات والمعايير المعروفة في القطاع المصرفي العالمي. وأوضح بيان صادر عن المصرف انه حرص على المشاركة الفاعلة في التنمية، وتلبية احتياجات قطاعات الأعمال، وتقديم خدمة مصرفية مميزة للأفراد ليحافظ على مكانته كأفضل مصرف تجاري، ووصل بفرقة المؤهل من أسرة العاملين الى آفاق أرحب لتحقيق مهمته وفق استراتيجيات تلبي طموحاته المستقبلية وتقابل توقعات العملاء.

## تعاون استراتيجي في أنشطة التمويل بين

### «الإسلامي الأوروبي» و«البحرين الإسلامي»

وقع «بنك الاستثمار الإسلامي الأوروبي»، أول مصرف استثماري تتوافق عملياته مع الشريعة الإسلامية يحصل على ترخيص بمزاولة عملياته من هيئة الخدمات المالية ببريطانيا، اتفاقاً للتعاون الاستراتيجي مع بنك «البحرين الإسلامي» يتم بموجبه تطوير العلاقة بين المصرفين بهدف تحقيق منافع متبادلة من خلال التوسعات الحالية في قطاع خدمات التمويل الإسلامي.

وسييسى الطرفان للعمل معاً بطريقة غير حصرية في أنشطة مثل تمويل خدمات الخزانة، وأسواق رأس المال، وإدارة الأصول، وتمويل الشركات، وفي تطوير ونشر المنتجات التمويلية الإسلامية.

## بنك اثمار يشتري غالبية في بنك صيني

تنتقل في مطلع هذا العام نسبة ٦٠ في المئة من اسهم المؤسسة المصرفية "CIAM"، مقرها في هونغ كونغ، والتي تملكها شركة CITIC INTERNATIONAL FINANCIAL (CITIC) الى بنك اثمار في البحرين (بنك فيصل للاستثمار سابقاً).

ومن المتوقع ان يتقاسم بنك اثمار الـ ٦٠ في المئة بينه وبين شركة «اسيت منجرز» اليابانية (٢٥ في المئة)، الى رجلي اعمال صينيين (١٥ في المئة) فتبقى له حصة ٢٠ في المئة.

## حق معايير جديدة في الأداء والكفاءة

### التمويل الخليجي يحوز جائزة أفضل بنك لعام ٢٠٠٦



عصام الجناحي (الرابع من اليمين) خلال حفل تسلم الجوائز

تم اختيار بيت التمويل الخليجي أفضل بنك خلال عام ٢٠٠٦ وذلك في حفل توزيع جوائز «أرابيان بيزنيس» السنوي في أبو ظبي في ٩ كانون الأول (ديسمبر) في فندق قصر الإمارات، والذي أقيم تحت رعاية سمو الشيخ محمد بن زايد آل نهيان. وتمثل الجائزة التي حصل عليها بيت التمويل الخليجي تقديراً لأداء بيت التمويل الخليجي الذي تميز بالابتكار والنمو المستمر وتحقيق معايير جديدة في الأداء والكفاءة، حيث إنها بادرة تؤكد على نموه الديناميكي والسريع في القطاع المصرفي الإقليمي. وتعليقاً على حصول بيت التمويل الخليجي على الجائزة قال الرئيس التنفيذي لبيت التمويل الخليجي وعضو مجلس الإدارة عصام جناحي: كان عام ٢٠٠٦ حافلاً بالنجاحات لبيت التمويل الخليجي حيث اكمل البنك بنجاح إصدار حقوق حملة الأسهم وزيادة رأس المال من ١٨١ الى ٣٩١ مليون دولار، إضافة لذلك وعقب الإعلان عن خططنا في التوسع عالمياً في بداية العام، دخل بيت التمويل الخليجي الهند ومصر والمغرب والسعودية وقطر من خلال طرح العديد من مشروعات البنية التحتية في هذه الدول.

## صندوق «غلوبل» GLOBAL للشركات المتعثرة الأنضل

### بين ١٠ صناديق تحوّل عالمياً

صنفت منظمة يوريكا هيدج EUREKA HEDGE الدولية المتخصصة بتقييم صناديق التحوّل، صندوق «غلوبل» GLOBAL للشركات المتعثرة واحداً من أفضل عشرة صناديق تحوّل في العالم وذلك للسنة الثانية على التوالي.

وقال رئيس قسم صناديق التحوّل في «غلوبل» هاني الجزاف ان الصندوق حقق عوائد عالية منذ بداية العام بلغت ١١,٨٣٪، مرفوع العوائد منذ تأسيسه في تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٢ الى ٧١,٠٩٪، وبذلك يكون العائد السنوي للصندوق ١٣,٦٦٪، رغم المصاعب التي واجهت الأسواق عقب إنشاء الصندوق بفترة وجيزة.

ولفت الى ان مجموعة باركلي، وهي مؤسسة بحثية متخصصة في متابعة وتقييم صناديق التحوّل، كانت قد صنفت الصندوق كـ «سابع أفضل صندوق تحوّل في العالم» في آذار (مارس) من العام الماضي.

وأوضح انه وبالمقارنة مع الصناديق المماثلة، حل صندوق «غلوبل» في المرتبة الثانية حسب مؤشر «شارب»، والثالث من ناحية أقل الخسائر MAXIMUM LOSS والرابع في العوائد السنوية Annualized turn.

وعن هذا التصنيف، قال الجزاف «يعتبر هذا التصنيف اعترافاً عالمياً بمقدرة فريق إدارة التحوّل في «غلوبل» على اختيار أفضل مديري التحوّل لإدارة الإستثمارات واستخدامهم لأسلوب العناية المتوجبة Due Diligence في ذلك».



عمر قوقه

نائب رئيس GLOBAL

## السويدي: مصارف الإمارات قادرة على معالجة خسائر الأسهم

الأرباح التي حققتها مصارف الإمارات في العام ٢٠٠٥ قد يخصص الجزء الأكبر منها لتغطية الخسائر الناتجة عن هبوط أسعار الأسهم في الأسواق الخليجية والعربية.

هذا ما فهمه منتبجو تصريحات محافظ المصرف المركزي في الإمارات سلطان ناصر السويدي الذي قال لـ «رويترز» ان بعض البنوك ستعاني من خسائر، ويمكن للمصارف ان تعالجها، مشيراً في حديث آخر الى انها تمثل ١٠ في المئة من حجم القروض المصرفية.



سلطان ناصر السويدي

محافظ المصرف المركزي الاماراتي

## ١٩ مصرفاً لغاية اليوم في سوريا

### ٧ يعملون و١٢ قيد الترخيص

قد تقفل الحكومة السورية سنة ٢٠٠٦ منح التراخيص المصرفية على ١٢ ترخيصاً جديداً يضافوا الى التراخيص الـ ٧ الممنوحة سابقاً، ويرتفع العدد الى ١٩ مصرفاً بينهم ثلاثة أو أربعة مصارف إسلامية.

أكد هذا الأمر حاكم مصرف سوريا المركزي د. أديب ميالة خلال حفل الافتتاح الرسمي لبنك «بيلوس سوريا» في فندق فورسيزن في دمشق.



وليد عبد النور

بنك بيلوس سوريا

وقال ميالة ان الاقبال المتزايد على تأسيس المصارف في سوريا يدل على قوة ومثانة الاقتصاد السوري وبالتالي على مثانة القطاع المصرفي السوري.

مدير عام بنك بيلوس سوريا السيد وليد عبد النور ألقى كلمة مقتضبة أكد فيها على مثانة الاقتصاد السوري والدور الذي يمكن ان يلعبه القطاع المصرفي وقد ثبت ذلك من خلال عمل بنك بيلوس سوريا الذي يملك المجالات الواسعة للتعاون مع المصارف الدولية وخاصة الأوروبية والتي تمكنه من أداء دور فاعل في تأمين البيئة المناسبة للأعمال ولدعم الشباب وشرائح المجتمع السوري وتطوير قطاعات التنمية كافة.

## ١٨ جلسة محاكمة «إبطال» إفلاس البنك اليمني

كان البنك المركزي اليمني قد أعلن في آخر العام ٢٠٠٥ عن إفلاس أكبر بنك تجاري في اليمن وهو البنك الوطني للتجارة والاستثمار، واحال الى القضاء المسؤولين عن الإفلاس في البنك وعددهم تسعة رؤساء ومدراء بتهمة اساءة الأمانة وتبديد اموال البنك وتسهيل تسليفات لاصدقائهم واقاربهم بدون ضمانات..

القضاء اليمني عقد لغاية ١٨/٢/٢٠٠٦، ١٨ جلسة لمحاكمة المتهمين والاستماع الى الادعاء والشهود، وعزا المحامون هذا التأخير في اصدار الاحكام الى فرار احد المدعى عليهم، وتحميل الموقوفين المسؤولية للمتهم الفار.

وقد شهدت آخر جلسة مشادة بين القاضي والمودعين المدعين، حيث رفض الحكم لهم باستعادة ما بقي من اموال مشيراً اليهم بالتوجه الى المحكمة التجارية للمطالبة بحقوقهم وليس امام المحكمة الجزائية. ونذكر ان المبلغ المبدد او المختلس قد بلغ ٢٠ مليار ريال يمني.

## فضيحة عمولة بقيمة ٩٠٠ مليون دولار وراء بيع بنك كوريا

### إكستشينج» لبنك أميركي

أعلنت سلطات الادعاء الكورية الجنوبية عن اكتشاف ارتكاب مسؤولي صندوق الاستثمار الأميركي لون ستار مخالفات قانونية في صفقة شراء مصرف كوريا إكستشينج بنك الكوري الجنوبي عام ٢٠٠٣ بسعر يقل عن القيمة الحقيقية للبنك بما يتراوح بين ٤٠٠ و ٩٠٠ مليون دولار. وفي بيان مكتوب ذكر مكتب الادعاء الاعلى في كوريا الجنوبية أن بيون يانغ المسؤول السابق في وزارة المالية والاقتصاد الكورية الجنوبية ولي كانغ وون الرئيس السابق لبنك كوريا إكستشينج بنك شاركا ومسؤولين آخرين في خفض سعر البنك الذي كان معروضاً للبيع الى ١,٢ مليار دولار.

وأشار المكتب في البيان الى ان هذه هي النتائج الأولية للتحقيق في الصفقة والذي بدأ منذ تسعة أشهر. ويأتي توجيه الاتهام الى القائمين على الصفقة ليمثل ضربة جديدة لخطة لون ستار من أجل بيع كوريا إكستشينج بعد المعركة القضائية التي ألزمت صندوق الاستثمار الأميركي بإلغاء صفقة بيع البنك الى أكبر بنك في كوريا الجنوبية وهو كوكمين مقابل ٧,٣ مليار دولار، ليحقق أرباحاً تقرب من ٥ مليارات دولار. وينتظر لون ستار قرار القضاء في شأن المخالفات التي يتحدث عنها الادعاء حيث يمكن ان تصدر المحكمة قراراً بإلغاء الصفقة التي تعود الى ٢٠٠٣، كان لون ستار قرر وقف عملية بيع كوريا إكستشينج بنك الى كوكمين بنك. وصادرت محكمة كوريا الجنوبية مذكرة اعتقال بحق المؤسس والمستشار العام للون ستار بتهمة التلاعب في الأسهم.

وأصدرت المحكمة الكورية الجنوبية المذكورة، بعد فشل محاولتين من جانب سلطات الادعاء في إحضار ليس شورت المؤسس المشارك لصندوق الاستثمار ونائب رئيس مجلس الإدارة والمستشار العام للصندوق مايكل تومسون، في قضية تتعلق بالصندوق الذي يوجد مقره في مدينة دالاس الأميركية ويدير خامس أكبر بنك في كوريا الجنوبية.

## لتمويل منصتي حفر آبار نفطية في الشارقة

### بنك الإمارات يقدم لـ «ماريتايم اند ستريال» تسهيلات بـ ١٠٦ ملايين دولار

قام بنك الإمارات بصفته المنظم المفوض الرئيسي والوحيد بتوقيع تسهيلات تمويل مشروع بمبلغ ١٠٦ ملايين دولار مع «ماريتايم اند ستريال سرفيسيز كومباني»، وذلك بغرض تمويل بناء منصتي حفر آبار نفطية من تصميم «فريدي أند غولدمان» في أحواض الشركة في إمارة الشارقة بموجب العقد المبرم بينها وبين شركة موسفولد جاكاب ليمتد النرويجية.

وقامت «ماريتايم اند ستريال» بتوسيع قاعدة أعمالها لتشمل بناء منصات الحفر المحمولة، ووقعت اتفاقية بمبلغ ٢٥٠ مليون دولار مع شركة «موسفولد جاكاب» لبناء اثنتين من تلك المنصات.

وقال «ريك باندر» كبير المسؤولين التنفيذيين في بنك الإمارات: «ان هذه صفقة مهمة لنا خصوصاً وان بنك الإمارات هو بنك العلاقات الرئيسي لـ «ماريتايم اند ستريال سرفيسيز كومباني»». وأفاد العضو المنتدب للشركة جيري سميث: «يعتبر عام ٢٠٠٦ عاماً مثالياً بالنسبة للشركة حيث قمنا بإنجاز العديد من الأهداف الحيوية والتي تتضمن قيام الشركة بتوقيع عقدين مع شركة موسفولد مع خيارين لعقود مستقبلية لبناء منصات حفر. وقامت الشركة بالتفاوض مع بنك الإمارات وحصلت على الموافقة على صفقة التمويل الخاصة بهذين المشروعين، وأتمت اكتتاباً خاصاً بمبلغ ٨٠ مليون دولار، وتم إدراج الشركة في سوق الأسهم النرويجي للتداول خارج البورصة، وأخيراً وليس آخراً من المتوقع تحقيق عوائد وأرباح قياسية بزيادة تفوق نسبة ٨٠٪-٩٠٪ عن العوائد والأرباح القياسية التي تم تحقيقها في عام ٢٠٠٥».

## انفستكوروب يبيع شهادات ايداع عالمية في لندن

اسفر بيع شهادات الابداع العالمية التي طرحها بنك انفستكوروب في سوق لندن عن جمع ٤٢٠ مليون دولار، اذ باع الشهادة الواحدة بـ ٢٩ دولارا. وسيتابع البنك بيع الشهادات ليصل العدد المستهدف الى مليارين و ١٧٥ مليون شهادة.





For your insurance needs,  
you are welcome to visit our



#### Saudi Arabia :

#### GULF UNION INSURANCE & RISK MANAGEMENT CO. (E.C)

**Dammam**, (Head Office)

Saudi Arabia Al-Moajil Centre Building,  
Dhahran Street Corner Prince Moh'd Street  
Dammam, Saudi Arabia

P.O.Box 5719, Dammam 31432

Tel: 8333802 / 8333646 / 8333544 / 8334556

Fax: 8333517 • Telex: 802458 GUINCD SJ

#### Riyadh

Al-Olaya Building, Olaya Main Street, Riyadh

P.O.Box 8539, Riyadh 11492

Tel: 4656784 / 4624485 • Fax: 4656801

#### Jeddah

Zagzoug Commercial Center, 3<sup>rd</sup>. Floor; Al-Maadi Street

P.O.Box 17282, Jeddah 21484

Tel: 6523286 (5 lines) • Fax: 6523283

#### Al-Khobar

ABACORP Car Care 2000 Building, Khobar-Dammam Hwy, Al-Khobar

P.O.Box 30445, Al-Khobar 31952

Tel: 8827793 • Fax: 8826617

#### Bahrain :

#### GULF UNION INSURANCE & REINSURANCE CO. BSC (C)

**Mamama**, (Head Office)

Gulf Union Building 0331, Road 5616, Shaikh Salman Highway,

Manama 356, State of Bahrain

P.O. Box 10949

Tel. : 17 238880 (10 lines), 17 255292 (8 lines) • Fax : 17 255090

E-mail : gfunion@gulfunion.com.bh

#### Sitra

**Gulf Union Automotive Repair Centre**

Bldg. 195, Road 4904, Area 949

East Riffa, Bahrain, Near Alba Roundabout

P.O. Box 10949

Tel: 17 703007 • Fax: 17 703365

#### Claims Service Office

Bldg. 195, Road 4904, Area 949

East Riffa, Bahrain, Near Alba Roundabout

P.O. Box 10949

Tel: 17 703716, 17 703718 • Fax: 17 701241

WITH US YOUR SUCCESS IS PROTECTED

## يديرها عبد الرزاق الخريجي وتقدم طويلاً تمويلية

### البنك الأهلي السعودي يستحدث مجموعة تطوير العمل المصرفي الإسلامي

استحدث البنك الأهلي السعودي مؤخراً مجموعة تطوير العمل المصرفي الإسلامي وتم تعيين عبد الرزاق الخريجي مديراً لها. وترتبط المجموعة الجديدة مباشرة بالرئيس التنفيذي، ويأتي استحداثها انطلاقاً من منهجية البنك الأهلي في ترسيخ قواعد العمل المصرفي الإسلامي والتوسع في انتشاره محلياً وإقليمياً.

الرئيس التنفيذي للبنك عبد الكريم أبو النصر أشار إلى أن إنشاء مجموعة تطوير العمل المصرفي الإسلامي يأتي بعد نجاح البنك في تحويل فروع



عبد الرزاق الخريجي

البنك الأهلي السعودي

كافة للعمل وفق آليات المصرفية الإسلامية، وبعد أن تمكن من تطوير الخدمات والمنتجات التقليدية وتحويلها إلى منتجات وخدمات منضبطة شرعاً وابتكاره منتجات بديلة مما جعلها محل دراسة واقتباس من قبل العديد من البنوك المحلية والدولية.

بدوره أكد الخريجي أن البنك يسعى إلى إيجاد مرجعية إدارية تعنى بتطوير العمل المصرفي الإسلامي في جميع إدارته من خلال متابعة التطورات العالمية في هذا الإطار، والاستفادة منها في مواكبة توجهاته بهدف تعزيز ريادة البنك في قيادة العمل المصرفي الإسلامي، وتوسيع قاعدة انتشاره محلياً ودولياً، أيضاً تقديم خدمات استشارية لإدارات البنك لتمكينها من تطوير أعمالها للتوافق مع الضوابط الشرعية وإيجاد حلول ومنتجات رائدة للعملاء، بالإضافة إلى دعم الإدارة التنفيذية ومشاركتها في وضع الخطط الاستراتيجية للعمل المصرفي الإسلامي، وتصميم برامج التدريب المتخصصة وإعداد الضوابط والمعايير الخاصة بمراجعة عمليات البنك.

يذكر أن عبد الرزاق الخريجي يعد من أوائل المسؤولين الذين ساهموا في إرساء قواعد المصرفية الإسلامية في البنك الأهلي عام ١٩٩٠، وقد تولى إدارة فروع الإسلامية منذ عام ١٩٩٥ وحتى عام ٢٠٠٤ ثم مديراً لإدارة الخدمات المصرفية الإسلامية للأفراد حتى نهاية شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٦.

## د. الدوسري رئيساً للبنك الدولي المتحد

اختار مجلس إدارة البنك الدولي المتحد الذي تأسس في شهر آب (أغسطس) الماضي، الدكتور أحمد بن حسين الدوسري رئيساً لمجلس الإدارة. يتواجد مقر البنك في البحرين وقد ساهم في تأسيسه عدد من رجال الأعمال الناجحين في منطقة الخليج تتقدمهم شركة غلوبال هاوس. يبلغ رأسمال البنك ملياراً ونصف المليار دولار.

## مصرف جديد في البحرين: بنك الأهلية للاستثمار

حاز «بنك الأهلية للاستثمار» في البحرين على ترخيص لمباشرة العمل برأسمال ١٥ مليون دولار.

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة الأهلية للاستثمار مالك البنك عبدالله العوضي قال إن البنك سيعمل على توفير منتجات استثمارية واستقطاب رؤوس الأموال وتوظيفها.

وقال إن البنك سيكون بمثابة نافذة تطل على أسواق الخليج وخصوصاً في البحرين وقطر والمنطقة الشرقية.

## تنفيذاً لاستراتيجية التواصل مع العميل

## «ساب» SABB ي دشّن أول صراف متحرك مزدوج لخدمة الحجاج



دشّن «ساب» أول جهاز صراف آلي متحرك يحتوي على عدة أجهزة صراف آلي في المملكة العربية السعودية، حيث قام البنك بتوفير ثلاث سيارات تحمل على متنها ستة أجهزة صراف آلي في مكة المكرمة، تعمل من خلال الاتصال بالشبكة السعودية للمدفوعات (SPAN) بواسطة الأقمار الصناعية، وذلك لخدمة الحجاج خلال موسم الحج لهذا العام.

وبهذه المناسبة صرح نائب العضو المنتدب في ساب عادل الناصر: «تأتي هذه الخطوة تنفيذاً لاستراتيجيتنا للتواصل مع العميل، وحرصنا على تقديم أرقى مستوى

من الخدمات المصرفية، وتحقيق جميع تطلعات العملاء، حيث قام ساب بتطبيق نظام حماية متعدد الطبقات لأجهزة الصراف الآلي المتحركة، بالتركيز على عنصرى الدقة والأمان للعمليات التي تقدمها هذه الأجهزة، كما تم تزويد كل من السيارات الثلاث بوسائل الراحة للعملاء مثل طاولة خدمة مريحة، وجهاز لتكييف الهواء بالإضافة الى جهازي صراف آلي». وأشاد الناصر بالتعاون غير المحدود الذي وجده البنك من قبل المسؤولين في إمارة مكة المكرمة، الذين يسعون دوماً لتقديم أفضل الخدمات للعدد الهائل من ضيوف الرحمن وزوار الأماكن المقدسة، حيث ستقوم هذه الأجهزة بتوفير خدمات هامة للحجاج، وتمكنهم من إنجاز العديد من المهام مثل السحوبات النقدية، الإستفسارات، سداد فواتير الخدمات، التحويلات المصرفية، بالإضافة الى طلبات الإقتنابات العامة، كما تخدم العملاء الذين يحملون بطاقات فيزا وماستر كارد.

والجدير ذكره اهتمام «ساب» بتوفير وسائل الخدمات الإلكترونية التي تساعد العملاء على التواصل مع البنك بكافة الوسائل التقنية الحديثة المختلفة، والتي تمكن العميل من إجراء تعاملاته المصرفية بسهولة في كل زمان ومكان، مثل الخدمات المصرفية عن طريق الإنترنت (ساب نت) وساب تداول، والهاتف المصرفي (ساب دايركت)، وشبكة أجهزة الصراف الآلي.

## الفرع الـ ٢٠ لبنك برقان في الكويت



عبد السلام يفتتح الفرع

افتتح بنك برقان الفرع الـ ٢٠ في الكويت في منطقة الفحيحيل - سوق النشور. حضر حفل التدشين رئيس مجلس الإدارة طارق عبد السلام وعضو مجلس الإدارة سعدون وعدد من اركان البنك والموظفين.

وصرح رئيس المدراء التنفيذيين جوناثان لايبون بأن «التزامنا بعملائنا هو جوهر عملنا» ويأتي افتتاح الفرع تجسيدا لاستراتيجية البنك الجديدة الهادفة الى النمو والتواجد المكاني والخدماتي والتكنولوجي في مختلف مناطق دولة الكويت لتوفير كافة اشكال الخدمات والمنتجات لعملائه. ويتميز الفرع الجديد بخير من فروع بنك برقان بجهاز سحب وإيداع آلي ATM يعمل على مدار الساعة.

## العقاري تحول الى بنك الكويت الدولي



من اليمين: د. صدر الجمعة، جواد بو خمسين، عادل احمد وعبد الوهاب الوزان

اعلن السيد عبد الوهاب الوزان في مؤتمر صحفي ان الجمعية العامة لمساهمي البنك العقاري قررت بغالبية كبيرة تحويل البنك من بنك تقليدي الى بنك يعمل وفق الشريعة الإسلامية تحت اسم بنك الكويت الدولي.

وقال الوزان وهو رئيس مجلس ادارة البنك ان المصرف المركزي في الكويت وافق على طلب التحويل.

وابلغ الوزان الجمعية العمومية بتعيين عادل احمد مديرا عاما للبنك.

## تعديلات على نظام الوطاء في الامارات

## عبد الله الطريقي: نسعى الى رفع المستوى ليضاهي الأسواق العالمية

رفعت هيئة الأوراق المالية والسلع الحد الأدنى لرأس مال شركة الوساطة المالية من خمسة ملايين درهم الى ٣٠ مليون درهم. ورفعت قيمة الكفالة المصرفية غير المشروطة والواجبة الدفع عند الطلب من ١٠ ملايين درهم الى ٢٠ مليون درهم كحد أدنى، وقد اجازت للوسيط تجزئة الكفالة في حال كان مسجلا في اكثر من سوق مالي.

واجازت التعديلات التي ادخلتها الهيئة الاندماج بين شركات الوساطة

بإشرافها، وقد اعطتهم مهلة ستة أشهر لتوفير اوضاعهم مع هذه التعديلات. والزم النظام الجديد الوسيط بالإحتفاظ بالملاءة المالية اللازمة لمزاولة نشاطه بما يحقق ضمان وفائه بالتزاماته، وتشترط التعديلات الجديدة تعيين مدير عام او مدير تنفيذي ومدير عمليات ومدير تداول واربعة ممثلين وطاء، اضافة الى مراقب داخلي.

اشتترط التعديلات الجديدة الدرجة الجامعية الاولى كأدنى مؤهل علمي معترف به، بعد ان كان النظام القديم يجيز حملة الثانوية العامة العمل في الوساطة المالية، كما اشتترط ان يكون الوسيط شخصاً طبيعياً وان يكون متمتعاً بالأهلية الكاملة، وان يكون حسن السيرة والسلوك، ولم يسبق الحكم عليه بعقوبة مقيدة للحرية في جريمة مخلة بالشرف والأمانة دون ان يرد اليه اعتباره، على الا يكون متوقفا عن دفع ديونه التجارية حتى ولو لم يقترن ذلك بإشهار افلاسه، او يكون قد سبق الحكم عليه بإشهار افلاسه دون ان يرد اليه اعتباره، بالإضافة الى تفرغه لمزاولة المهنة.

## عبدالله الطريقي

الرئيس التنفيذي لهيئة عبدالله الطريقي قال ان الهدف من هذه التعديلات رفع مستوى الأسواق المالية في الدولة ورفع كفاءة الوسيط للوصول الى مستويات الأسواق العالمية ومواكبتها.

وقال ان من شأن ذلك ايضا متابعة تطبيق معايير الرقابة والتأكد على وجود تداول سليم وسوق شفاف.



## مجلة يورو موني صنفت بنك سوسيته جنرال «أفضل بنك في العالم» لعام ٢٠٠٦



موريس صحنواوي

SGBL – لبنان

حصلت سوسيته جنرال SG جائزة «أفضل بنك في العالم» للعام ٢٠٠٦ من المجلة الاقتصادية EUROMONEY، وذلك خلال حفل خاص لتسليم «جوائز التميز» السنوية. منحت هذه الجائزة للبنك تقديراً لنموه السريع، وإنجازاته – لا سيما تضاعف حجمه خلال السنوات الست الاخيرة – ومردوديته المرتفعة، وإدارته الحكيمة للمخاطر.

وبحسب المجلة EUROMONEY، لقد عرفت سوسيته جنرال كيفية الاستفادة من الاعتماد على ذاتها كل معرفة عبر تنفيذ استراتيجية تعتمد على الإيرادات المتكررة من مصرف الافراد في فرنسا، من اجل تطوير أنشطة جديدة ذات نمو قوي في الاسواق الناشئة وفي مصرف الاستثمار.

بنك سوسيته جنرال في لبنان (SGBL) المتفرع عن سوسيته جنرال، يرى في هذه الجائزة المميزة تقديراً للجهد الجماعي مرتكز على تقاسم القيم المشتركة ضمن المجموعة بأكملها: المهنية، روح العمل الجماعي، والابتكار الهادف الى ارضاء الزبائن. والمعروف ان سوسيته جنرال في لبنان SGBL يحذو حذو المصرف الأم في ادارته وفي كل معاملاته، وينمو بالنسبة عينها التي ينمو فيها سوسيته جنرال فرنسا. يرأس مجلس ادارة سوسيته جنرال – لبنان ويديره السيد موريس صحنواوي.



الجائزة

## تمديد مهلة التسديد ودعم الفوائد

### لقروض المؤسسات المتضررة من حرب تموز

سألنا عدد من أصحاب المؤسسات الصناعية والسياحية والزراعية، التي تضررت من جراء حرب تموز مباشرة وغير مباشرة عن الحل الذي قرره مصرف لبنان بالنسبة الى قروضهم للمصارف والفوائد المترتبة عليها.

وبالعودة الى تعميم اتخذه المجلس المركزي في مصرف لبنان في ٨ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي بهذا الشأن (بعد استشارة جمعية المصارف كما قيل لنا) نرى ان الحل تمثل بدعم الفوائد المدينة على قروض تلك المؤسسات كما يلي:

● يمكن المصارف والمؤسسات المالية وشركات الإيجار التمويلي معالجة القروض التي تفيد من دعم الدولة، والذين تعتبر ديونهم قابلة للتسديد وفقاً للآتي:

١) اعتماد الديون التي تفيد من دعم الدولة قبل تاريخ ٢٠٠٦/٧/٣١، شرط ان تكون:

– إما ديون عملاء متضررين مباشرة أو غير مباشرة من الحرب أو الحصار مما أدى الى تغيير في التدفقات النقدية لهؤلاء من دون ان تطيح بإمكان متابعة أعمالهم وتالياً إمكان متابعة تسديد هذه الديون في فترة محددة.

– إما ديون عملاء متضررين مباشرة بالأعمال الحربية من دون ان تعوق هؤلاء المدنيين عن متابعة أعمالهم والنهوض مجدداً ومتابعة تسديد الديون في فترة محددة.

٢) تمديد مهلة سداد القروض التي تفيد من دعم الدولة للفوائد المدينة غير المكفولة بكفالة شركة «كفالات» الممنوحة للعملاء المتضررين، وذلك لمدة سنة واحد عبر تأجيل الدفعات المستحقة والتي ستستحق من أصل الدين اعتباراً من ٢٠٠٦/٧/١٢ حتى ٢٠٠٧/٦/٣٠ وتسديدها خلال السنة الممددة، على ان يتم وقف دعم الدولة للفائدة المدينة في فترة التسديد الممددة.

٣) إعادة جدولة القروض الممنوحة لقاء كفالة شركة «كفالات» للعملاء المتضررين مع إمكان تمديد جدول التسديد لمدة لا تتجاوز السنتين، إضافة الى إمكان منحهم قرضاً إضافياً على ان يتم وقف دعم الدولة للفائدة المدينة في فترة السداد الإضافية التي تتجاوز الـ ٧ سنوات.

٤) منح العملاء المتضررين الذين يفيدون من قروض ممنوحة استناداً الى الاتفاقات الموقعة بين لبنان والبنك الأوروبي للتتمير، قرضاً لا يفيد من دعم الدولة يخصص لتسديد الدفعة التي تستحق للبنك بين ٢٠٠٦/٧/١٢ و ٢٠٠٧/٦/٣٠، على ان يتم تسديد القرض الإضافي في الفترة الزمنية المتبقية من عمر القرض.

● ينزل الاحتياط الإلزامي لأي مصرف بنسبة ١٠٠ في المئة من رصيد القروض الممنوحة بكفالة «شركة كفالات» في فترة التسديد الإضافية التي تم في خلالها وقف دعم الدولة للفوائد المدينة، وذلك ضمن حد أقصى نسبته ٢٠ في المئة من قيمة الاحتياط الإلزامي المترتب على التزامات المصرف المعني كما في ميزانيته الموقوفة في ٣١ كانون الأول من السنة السابقة.

● يتحمل كل مصرف أو مؤسسة مالية أو شركة إيجار تمويلي يمنح قروضاً، مسؤولية صحة تنفيذ استخدام القروض الممنوحة وفقاً لأحكام هذا القرار ومراقبتها ونطاقها مع الغايات الممنوحة من أجلها وصحة تطبيقها، وذلك تحت طائلة إلزامه دفع تعويض، بمثابة بند جزائي، مقداره ١٥ في المئة من قيمة كل قرض إضافة الى تسديد كل مبالغ الدعم التي أفاد منها عن هذا القرض في حال استعماله في غير الغاية الممنوح من أجلها.

## بيان

وردنا من السيد جوزف اللاتي رئيس مجلس الإدارة – مدير عام بنك اللاتي البيان التالي:

«تعلن ادارة بنك اللاتي ش.م.ل.، رداً على ما ورد في مجلتكم الموقرة وفي بعض الصحف الاقتصادية انه تم تعيين مدير عام جديد للبنك، بأنه لم يطرأ أي تغيير في ادارة البنك الحالية ولا يزال السيد جوزف اللاتي رئيساً لمجلس الإدارة ومديراً عاماً للبنك».

البيان: بإمكان الصديق العزيز جوزف ان يتأكد من وجود اسم المدير العام الذي ورد في الخبر في طلب التفرغ الموجود لدى المجلس المركزي في مصرف لبنان.

## مركزها عمان ورأسمالها ٣ مليارات دينار

### شركة قابضة باستثمارات أردنية وعربية

يسعى مستثمرون أردنيون وعرب الى تأسيس بيت الضيافة التجارية القابضة برأسمال مقداره ٣ مليارات دينار. وأوضح الشريك الرئيسي في الشركة الدكتور طارق عبدالله العتر ان الشركة التي ستعمل تحت مظلتها ١٠ شركات أخرى تتخصص في قطاعات اقتصادية متنوعة مالية، صناعية، عقارية، زراعية خدمية يساهم فيها مستثمرون من دول الخليج العربي واليمن.

وأشار الى انها ستنشئ ١٣ فرعاً في الدول العربية وسيكون مقرها الرئيسي في عمان وستزاوّل نشاطها بعد الربع الأول من سنة ٢٠٠٧، لافتاً ان نشاطات الشركة القابضة ستوفر أكثر من ألفي فرصة عمل تصل نسبة العمالة الأردنية فيها الى ٩٩٪ في مختلف التخصصات.

وحول أسباب الإستثمار في المملكة أكد الدكتور العتر ان الأردن يشهد تقدماً متميزاً في الإصلاحات الهيكلية والقانونية، ويتمتع بتوفر الموارد البشرية المؤهلة والقادرة على المنافسة، الى جانب الجودة العالية المستوى للاتصالات والبنية التحتية. كما تتوافر ميزات الرفاهية والراحة للحياة الحديثة.

## «التمويل الخليجي» يعتزم ضخ مليار دولار

### في الصين ورفع استثماراته في الهند



عصام جناحي

رئيس التنفيذي لبيت التمويل الخليجي

قال عصام جناحي الرئيس التنفيذي لبيت التمويل الخليجي انه يتطلع لاستثمار ما لا يقل عن مليار دولار في الصين في العام المقبل، وربما يرفع حجم استثماراته في الهند التي تبلغ مليار دولار مرتين أو ثلاث مرات.

وقال جناحي ان البنك سيسعى للاستثمار المباشر في مشروعات الطاقة والبنية التحتية مثل الموانئ أو الطرق في الهند والصين.

وفي الشهر الماضي قال بيت التمويل الخليجي انه سيجمع ١٠٠ مليون دولار من خلال قرض اسلامي لتمويل استثمارات جديدة في الشرق الاوسط والهند، وللشركة مشروعات استثمارية اقليمية عدة وبصفة خاصة في البنية التحتية والعقارات ولديها خطط استثمارية في الأردن والمغرب.

## الجمارك الأردنية تسعى الى تطبيق

### نظام «النافذة الواحدة»

أعلن مدير الجمارك الأردنية المهندس علاء البطاينة ان الإدارة بصدد إنشاء مكتب خدمة جمهور إلكتروني في المركز الرئيسي وتطبيق النافذة الواحدة في كل من مركزي جمارك مطار الملكة عليا الدولي وسحاب على ان يصار الى تطبيقها لاحقاً في المراكز الرئيسية الأخرى مثل جمارك العقبة وعمان والحرّة في الزرقاء متوقعاً ان يتم ذلك خلال العام المقبل.

وحول رؤية الدائرة للتقليل من الحواجز غير الجمركية أكد البطاينة أن الدائرة تطمح الى زيادة التعاون والوضوح والشفافية مع كل الدول والمؤسسات الوطنية المرتبطة معها باتفاقيات تجارية لتقليل الحواجز غير الجمركية التي تؤثر على انسياب السلع وحركة التجارة. كما تعمل الدائرة على تطبيق التسهيلات والإجراءات التي تتبناها الدوائر الأخرى المكملة لعمل الجمارك بهدف الوصول الى الوفاء بالالتزامات المترتبة على الأردن لمنظمة التجارة العالمية.



# اليوبيل الفضي

## SILVER JUBILEE

# 25 عاماً من الريادة



المتحدة للتأمين  
UNITED INSURANCE

Head Office-Sana'a - Tel. +967 1 555 555

Fax. +967 1 214012 / P.O. Box 1883

E-mail: uicyemen@uicyemen.com

www.uicyemen.com

YEMEN



Certificate No. 2398



An FSA

إحدى شركات مجموعة هان سعيد العم وشركاه



## نتيجة نمو النشاط التشغيلي والتوسع في الاستثمارات

## أرباح البنك الأهلي الكويتي إلى ٤٥ مليون دينار

أظهرت نتائج البنك الأهلي الكويتي تحقيق أرباح بلغت ٤٥ مليون دينار خلال الأشهر التسعة الأولى من ٢٠٠٦، بالمقارنة مع ٣١ مليوناً عن الفترة ذاتها من العام السابق بزيادة نسبة ٤٠ في المئة.

وفي تعقيب له على البيانات المالية، صرح رئيس مجلس الإدارة أحمد يوسف بهبهاني: «حقق الأهلي هذه النسبة العالية من الأرباح نتيجة لنمو النشاط التشغيلي والتوسع في



أحمد يوسف بهبهاني  
البنك الأهلي الكويتي

الاستثمارات وتطبيق استراتيجية واضحة المعالم، تركز على الاستثمار في الأصول الجيدة بعد دراستها بعناية مع تقديم خدمات مصرفية جديدة والارتقاء بالجودة النوعية والتوسع في شبكة الفروع للبنك. كما ان هذه الأرباح المتميزة تعكس نجاح الخطة الاستراتيجية التي وضعها البنك والتي تركز على تحقيق أكبر قدر من الأرباح للعملاء والمساهمين». وأضاف ان هذا الإداء الاستثنائي للبنك الأهلي على جميع المستويات إنما جاء نتيجة تنويع الاستثمارات والتوسع في الأنشطة والرقابة الفعالة على المصروفات وتطبيق أدوات فعالة لإدارة المخاطر.

## أنيس الحجة في ندوة نظمها سوق فلسطين المالية:

## نستبعد فكرة الاندماج ونرحب بشريك استراتيجي

أعلن مدير عام البنك التجاري الفلسطيني، أنيس الحجة: «ان إدارة البنك استبعدت تماماً فكرة اندماجه مع مؤسسات مصرفية أخرى، والتي كانت مدار بحث في السنوات الأخيرة، لكنها لا تمنع في دخول شريك استراتيجي».

وقال الحجة في ندوة نظمها سوق فلسطين للأوراق المالية في مقرها في رام الله: ذهبنا الى خيار رفع رأس المال كبديل عن الاندماج، ولا نمانع في دخول شريك استراتيجي. وعرض الحجة خلال الندوة خطة البنك للعام المقبل، التي تشمل افتتاح فروع جديدة في مناطق مختارة وفق دراسات جدوى أجراها البنك لهذا الغرض، والتوسع في استخدام الأنظمة التكنولوجية في تقديم خدماته المصرفية، من بينها تركيب أجهزة الصراف الآلي بحلول الربع الأول من العام المقبل، وإنشاء شركة وساطة مالية، وتأسيس وحدة تدريب وأبحاث في البنك لتطوير كادره الوظيفي مع الاستمرار في إرسال بعثات من موظفي البنك للتدريب محلياً وخارجياً.

كما تتضمن خطة البنك للعام المقبل العمل على توثيق العلاقة بين البنك وزبائنه والمواطنين بشكل عام، وبينه وبين وسائل الاعلام.

وتحدث الحجة عن المزايا التي يتوقعها البنك من إدراج أسهمه في البورصة، ومنها «إتاحة الفرصة لمؤسسي البنك وحاملي أسهمه لاسترداد أموالهم المستثمرة لسنوات طويلة، وتوسيع قاعدة المساهمين وتنويع مصادر التمويل عبر زيادة رأس المال، وإبراز السعر الحقيقي لسهم البنك من خلال آلية العرض والطلب، وإبراز أداء البنك ونشاطه».

## «موديز» ترفع التصنيف الائتماني لودائع البنك العربي إلى A3

## عبد الحميد شومان: رفع التصنيف يعكس التقدم المتزايد

## في موقع وأداء البنك وخدماته المتطورة

أعلنت مؤسسة «موديز» العالمية للتصنيفات الائتمانية أنها رفعت مستوى تصنيف البنك العربي للودائع بالعملة الأجنبية الطويلة الأمد من Baa1 إلى A3، وعليه يكون البنك العربي قد حصل على تصنيف من فئة A، من إثنين من كبريات مؤسسات التصنيف العالمية، موديز وفينش.

وأشارت موديز الى ان هذا التصنيف يعكس قدرة البنك العربي القوية في الأسواق المحلية، وانتشاره الجغرافي، بالإضافة الى قوته المالية التي تركز على ربحية عالية مدعمة بهامش جيد للفوائد وإدارة جيدة للكلفة ومستوى منخفض للقروض غير العاملة المغطاة بمخصصات أكثر من كافية، والقوة الرأسمالية وسيولة ذات قدرة عالية. كما يعزز هذا التصنيف استراتيجية البنك للتعرف مدعمة بودائع ثابتة من المودعين.

وقال رئيس مجلس الإدارة - المدير العام عبد الحميد شومان، ان رفع التصنيف الجديد للبنك يعكس الثقة المتزايدة بموقعه وأدائه المتميزين وبنوعية منتجاته وخدماته المتطورة.

كما شكر شومان المساهمين والعملاء على ثقفتهم المستمرة، وأثنى على الجهود المتميزة لجميع العاملين في البنك لمساهماتهم في رفع مستوى أدائه، وعلى قدراتهم في الدوائر المتخصصة التي تواكب أحدث ما توصلت اليه الصناعة المصرفية في العالم. وشدد على ان حيازة هذه التصنيفات تحتم على أسرة البنك العربي الاستمرار في تميزها وأدائها الرفيع لارتقاء آفاق جديدة في المستقبل.



## القاضي الفدرالي في نيويورك

## يشطب دعوى شركات تأمين ضد بنك البركة

المحاولة التي قامت بها بعض شركات التأمين الأميركية لتحصيل بعض الممولين السعوديين ومن بينهم بنك البركة برئاسة الشيخ صالح كامل، تبعة الهجوم الذي شنّه إرهابيون صباح ١١/٩/٢٠٠١ ضد مركز التجارة العالمي WTC في نيويورك باءت بالفشل.

فقد أصدر القاضي الفدرالي في نيويورك ريتشارد كيزي، حكماً يقضي بشطب الدعوى لعدم جديتها. وكانت شركة فدرال للتأمين FEDERAL التابعة لمجموعة تشوب CHUBB وغيرها من الشركات التي دفعت تعويضات لمركز التجارة العالمي WTC قد تقدمت بدعوى لاستعادة تلك الخسائر من



الشيخ صالح كامل  
بنك البركة

شخصيات سعودية ثرية، وتملك أموالاً في الولايات المتحدة الأميركية، وذلك بكونها حلت مكان المتضررين حيال المسؤولين عن الحادث SUBROGATION وزعمت المدعية ان بنك البركة قام بتسهيل جمع التبرعات لمنظمة القاعدة وغيرها من المنظمات الإرهابية وبذلك يكون قد ساهم في إعدادها للقيام بأعمالها الإرهابية.

وأوضح عبد القادر هاشم المستشار القانوني لمجموعة دلة البركة المكلف بمتابعة قضايا ١١ أيلول (سبتمبر)، أنه سبق للقاضي ريتشارد كيزي ان أسقط دعوى مماثلة اقامتها أسر المتضررين من ١١ أيلول (سبتمبر) ضد صالح كامل وشركة البركة للإستثمار والتنمية.

وقد استندت المحكمة في إسقاطها القضيتين الى أن مطالبات المدعين جاءت مبنية على فرضيات استنتاجية لا ترقى الى وقائع ولا تحقق الحد الأدنى من متطلبات الإدعاء اللازم توافرها لقبول الدعوى.

## محمد العمر مديرًا عامًا لبيت التمويل

عين رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بيت التمويل الكويتي (بيتك) محمد سليمان العمر مديرًا عامًا.

وكان العمر يشغل منصب نائب المدير العام منذ آب (أغسطس) ٢٠٠٥ وتولى من قبل منصب مساعد المدير العام لقطاع الإستثمار لمدة ست سنوات من عام ١٩٩٩ إلى ٢٠٠٥. لويُنسب للعمر دوره في وضع الإستراتيجية للمشاركة في الأسواق الدولية والمساهمة في هيكلة التمويل لعدد من المنتجات والمشاريع وتأسيس وتطوير المراجعة الدولية، وتأسيس صناديق إستثمارية منها الدائنة والرعاية الصحية.

ويرأس العمر حالياً مجلس إدارة بيتك - تركيا. والعمر عضو مجلس إدارة ورئيس لجنة التدقيق في بيتك - البحرين، وشارك في تأسيس مركز إدارة السيولة في البحرين LMC ويشغل عضو مجلس إدارة ورئيس اللجنة التنفيذية، كما وقد ساهم بدور أساسي في تأسيس العديد من المحافظ والصناديق الإستثمارية وذلك على مدى نحو ٢٠ عاماً من العمل في هذا المجال، بالإضافة الى أنه عضو في مجال إدارة شركة أملاك للتمويل والإجارة في الإمارات، وعمل لفترات من قبل في شركتي اللؤلؤة والمنار للإجارة والتمويل، وشغل حتى وقت قريب منصب رئيس مجلس إدارة شركة المثنى للإستثمار.



## «كابيتال بنك» يعلن عن إتمام قرض تجمع بنكي بقيمة ٦٠ مليون دولار لمدة ٣ سنوات



غازي عبد الجواد

المؤسسة العربية المصرفية



علي الحصري

كابيتال بنك

أعلن «كابيتال بنك» CAPITAL BANK عن إتمام قرض التجمع البنكي بإدارة المؤسسة العربية المصرفية (البحرين) وسيتي بنك (لندن) بنجاح، حيث كانت القيمة الأصلية للقرض ٥٠ مليون دولار أميركي، في حين بلغت قيمة التغطية من قبل البنوك المشاركة ١٣٧٪. وعليه اختار «كابيتال بنك» ان يزيد قيمة التسهيلات الى ٦٠ مليون دولار بفترة سداد قوامها ٣ سنوات. وقد تم التوقيع على إتمام تسهيلات القرض في حفل أقيم في البحرين وحضره أعضاء من الإدارة العليا لـ «كابيتال بنك».

وقد حظيت التسهيلات بدعم قوي من بنوك في المنطقة إضافة الى بنوك عالمية من أوروبا وأميركا وآسيا، حيث بلغ إجمالي عدد البنوك المشاركة في التسهيلات ١١ بنكاً إضافة الى مديري الإصدار الرئيسيين المؤسسة العربية المصرفية (البحرين) وسيتي بنك (لندن)، ولعبت الشركة العربية للإستثمار (البحرين) دور مدير إصدار مشارك. (مرفق قائمة بأسماء البنوك المشاركة في التسهيلات).

وفي كلمة أدلى بها للمناسبة أعرب رئيس مجلس إدارة «كابيتال بنك» السيد **علي الحصري** عن شكره لمديري الإصدار المفوضين وكافة البنوك المشاركة في التسهيلات على دعمها للبنك. ومن جهته تحدث الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية السيد **غازي عبد الجواد** بالنيابة عن مديري الإصدار الرئيسيين والبنوك المشاركة حيث توجه بالتهنئة الى «كابيتال بنك» على نجاح ترتيب القرض.

وقد حقق «كابيتال بنك» أداء متميزاً في عام ٢٠٠٥ حيث سجل دخلاً صافياً بعد احتساب الضرائب والمخصصات بلغت قيمته ٢١ مليون دينار أردني بزيادة نسبتها ٧٣٪ قياساً إلى العام الذي سبقه. وزاد إجمالي قيمة أصول البنك بنسبة ٦٨٪ ليصل الى ٦٩٨ مليون دينار.

## إطلاق «كوركاب» المتخصصة في مجال الإستثمار

### وتقديم الإستشارات



اركان كوركاب

أعلنت شركة كوركاب CORECAP عن تأسيسها وإطلاق عملياتها كشركة متخصصة في مجال الإستثمار وتقديم الإستشارات المالية. وتعمل الشركة ومقرها في دبي على توفير مجموعة متنوعة من الفرص الإستثمارية في الأصول البديلة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لخبرة من المستثمرين من الشركات والأفراد.

وقامت مجموعة من أبرز الشركات المالية والأفراد ذوي الملاءة المالية بتأسيس الشركة يتقدمهم رئيس مجلس إدارة الشركة، الشيخ محمد آل ثاني وزير الإقتصاد والتجارة الأسبق لدولة قطر، ونائب رئيس مجلس الإدارة روهيت واليا الرئيس التنفيذي والمدير العام، لبنكي سراسين الدين (الشرق الأوسط) ذات المسؤولية المحدودة واليبن كابينتل (الشرق الأوسط) ذات المسؤولية المحدودة، رواد البنوك الخاصة والإستثمارية في سويسرا، إضافة الى شركة «كوربارتنز» والمتخصصة في مجال إدارة الإستثمارات.

## إلغاء صفقات أسهم للأبواب في بورصة مصر والإسكندرية

أقدمت بورصتا القاهرة والإسكندرية في الشهر الماضي على إلغاء عمليات بيع وشراء أسهم تعود لبنك فيصل الإسلامي متحججة بأن نظام البنك الاساسي ينص منذ تأسيسه قبل ٣٠ عاماً على ان ملكيته تنحصر بالمسلمين فقط، وقال المسؤولون فيها انهم تقيدوا بالقواعد التي يحكمها نظام البنك.

مسؤولو البنك نفوا علمهم او تورطهم بعمليات الالغاء وان الامر برمته يرجع للبورصة.

عضو مجلس الشعب المصري انور عصمت السادات وجه كتاباً الى رئيس الحكومة ووزير الإستثمار مستنكراً ما حدث، واصفاً اياه بالتصنيف الطائفي للمصريين وهو يعوض الجهود المبذولة لتحقيق الوحدة الوطنية، كما وانه يخالف الدستور.



## خدمة البيوع المستقبلية في سوق الكويت المالي

أعطت لجنة سوق الأوراق المالية في الكويت ترخيصاً لشركة نور للاستثمار يسمح لها بتقديم خدمة البيوع المستقبلية في سوق الكويت للأدوات المالية. وقد بدأت بتقديم تلك الخدمة اعتباراً من ١٦ كانون الأول (ديسمبر) الماضي.

ان خدمة البيوع المستقبلية تقضي بأن تمول الشركة العميل الراغب في شراء أسهم أي من الشركات بعد ان يدفع نسبة معينة من المبلغ لفترة محددة، وستقدمها (نور) عبر مكتب تم تخصيصه للشركة في قاعة



ناصر المري

نور للاستثمار

التداول لخدمة جميع الراغبين في الاستثمار في أسهم مجموعة الشركة والمؤسسات المختارة.

قال العضو المنتدب للشركة السيد ناصر المري حول أهمية وتوقيت طرح الخدمة انها أصبحت ضرورية في أعقاب التطورات الكبيرة التي يشهدها سوق الكويت للأوراق المالية، سواء من ناحية حجم التعامل أو عدد المتعاملين ودخول شرائح جديدة منهم، أو على ضوء تزايد عدد الشركات المدرجة.

## اتفاقية تعاون مشترك بين «العربي الإسلامي الدولي»

### ونقابة المحامين الأردنيين

وَقَّع البنك العربي الإسلامي الدولي ونقابة المحامين الأردنيين اتفاقية تعاون مشترك يقدم من خلالها البنك العربي الإسلامي الدولي تمويلات لمنتسبي النقابة وكافة الخدمات المصرفية وعلى وجه الخصوص تمويل شراء الشقق السكنية من طريق الإجارة المنتهية بالتمليك وتمويل المرابحة لشراء السيارات ومواد البناء والتشطيبات وتمويل المعدات والأجهزة الكهربائية والأثاث.

وتتضمن الاتفاقية أيضاً تقديم الخدمات الإلكترونية مثل خدمات الفيزا والبنك الناطق والرسائل القصيرة SMS وغيرها لمنتسبي النقابة.

## ٥٨٪ نصيب البنوك الإسلامية من التعاملات المصرفية

### في السعودية

دشنت مجموعة سامبا المالية أول فرعين في الرياض يقدمان المنتجات الإسلامية بأنواعها للأفراد والشركات كالحسابات الجارية، وخدمات الذهبية والماسية، ومنتجات الإئتمان الشخصي مثل تمويل الخير، تورق الخير، بطاقة الخير الإئتمانية، وتمويل الخير العقاري فضلاً عن صناديق الاستثمار ومنتجات الاستثمار المجازة من قبل هيئة الرقابة الشرعية في سامبا.

وحضر حفل افتتاح الفرعين الشيخ عبدالله المنيع عضو هيئة كبار العلماء، الذي أوضح ان حجم التعامل في المملكة في المصرفية الإسلامية بلغ ٥٨ في المئة، مشيراً الى ان ٤٢ في المئة حجم التعاملات بالمصرفية التقليدية، وذلك بفارق كبير عن العام الماضي حيث كانت التعاملات المصرفية الإسلامية ٢٨ في المئة، بينما التعاملات التقليدية بلغت ٧٢ في المئة.

نقل المنيع عن أحد مسؤولي مؤسسة النقد السعودي ان نسبة تحويل فروع البنوك المحلية في المملكة الى مصرفية إسلامية بلغت ٧٢ في المئة بواقع ٨٥٠ فرعاً إسلامياً من إجمالي عدد فروع البنوك المقدره بأكثر من ١٢٠٠ فرع.

وقال المنيع: ان هذا هو الفرع التاسع، وترقب ومنتظر ان يكون هناك مزيد من النشاط في افتتاح الفروع وتحويلها الى مصرفية إسلامية.

## شركة فريدة من نوعها في الكويت والخليج العربي: «رساميل» منصور المبارك: تمنح التمويل للسيارات والسلع المعمرة

### ذات الذمم المدينة

تعمل في الكويت شركة تمويل للسيارات والسلع المعمرة التي تباع بالتقسيط من قبل الشركات التجارية. الشركة المشار إليها هي شركة «رساميل» التي يرأس مجلس ادارتها منصور المبارك.

يشرح منصور المبارك كيفية عمل الشركة فيقول «ان «رساميل» تمنح تمويلات للسيارات والسلع المعمرة على ان يكون لديها ذمم مدينة شهرية، وان يكون لديها عملاء يقومون بتسديد الالتزامات وتكون قيمة التمويل في حجم رأس المال والقدرة الافتراضية».

يضيف: «رساميل شركة تجارية باشرت

العمل في مطلع العام ٢٠٠٦ برأسمال ٣٠ مليون دينار كويتي، وهذا الرأسمال قد يصل قريباً الى ١٠٠ أو ١٢٠ مليوناً حسبما تقرره دراسة الجدوى».

ويقول منصور المبارك «ان فكرة «رساميل» فريدة في الكويت وفي العالم العربي، حيث لا توجد شركة مشابهة ولذلك نهدف الى اطلاقها في الخليج العربي عبر مساهمين في رساميل من السعودية وغيرها. والمهم الآن تثبيت وجودنا وتحقيق نجاحنا من خلال دورة كاملة».

وقال ان الشركة جهزت كلياً وهي حاضرة لتغطية احتياجات السوق الكويتي. وبدأ على سؤال حول منتجات الشركة أجاب: «بعض الناس تفهم فكرة المنتجات بشكل مختلف (كمنتج الموبايل أو المسجل) فرساميل منتجاتها عبارة عن التوريق والصكوك منتج السندات سوف يأتي في ما بعد ويوجد فيه بعض المتغيرات وليس فيه تشابهات، وسوف تكون لدينا منتجات تطويرية تعمل على خدمة العميل واحتياجاته من خلال مفهوم المنتجات الاستثمارية».

## «ساب» يبرم أكبر اتفاقية تسديد مع الشركة المتحدة للبيع بالتقسيط

### بقيمة ٩١٦ مليون ريال



خلال التوقيع على الاتفاقية

وَقَّع ISABB لبنك السعودي البريطاني مع الشركة المتحدة للبيع بالتقسيط، إحدى شركات مجموعة عبد اللطيف جميل المحدودة، اتفاقية في مجال تمويل السيارات بقيمة ٩١٦ مليون ريال. وتتساهم هذه الاتفاقية في تطوير نشاط الشركة في قطاع الخدمات المالية وتعتبر من الاتفاقيات الاستراتيجية بين اثنتين من أكبر المنشآت التجارية بالمملكة.

وقد تم توقيع الاتفاقية في مقر الشركة بحضور كل من الدكتور سعد الغامدي النائب الأول للرئيس والسيد سعيد باحاذق المدير العام التنفيذي للإدارة المالية نيابة عن مجموعة عبد اللطيف جميل، ومثل ساب السيد علاء الجابري المدير العام الإقليمي للبنك في المنطقة الغربية، والسيد غسان العمودي نائب المدير الإقليمي للخدمات المصرفية للشركات.

## مروان عوض يسعى لإعادة الأهلي الأردني الى مرتبته المتقدمة على لائحة المصارف



مروان عوض

البنك الاهلي الاردني

لعب البنك الاهلي الاردني JORDAN AHLI BANK في السنوات الماضية دوراً رائداً في القطاع المصرفي الاردني واحتل مرتبة متقدمة جداً، وحفزه نجاحه ليتوسع محلياً وخارجياً حيث افتتح فرعاً في لبنان حوَّله في ما بعد الى شركة مساهمة لبنانية، اذ اشترى بنك لبنان والكويت واندمجا معاً تحت اسم البنك الاهلي الدولي.

واعترضت البنك في الاردن وفي لبنان بعض المشكلات من قبل بعض العملاء الموظفين وسرعان ما اقدم على حلها محافظاً بذلك على سمعته المهنية والادبية.

مجلس ادارة الاهلي الاردني اختار في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي خبيراً مصرفياً متخصصاً ليكون الرئيس التنفيذي والمدير العام للبنك هو السيد مروان عوض الذي شغل سابقاً عدة مناصب مالية ومصرفية، وكان بينها منصب وزير المال ومدير عام بنك الشرق الأوسط للاستثمار ومدير عام مصرف قطر الاسلامي، كما تولى رئاسة احدى الدوائر المهمة جدا في البنك المركزي الاردني.

ويأمل مساهمو الاهلي الاردني ان يعوض الرئيس الجديد مروان عوض على البنك ما فاتته من تقدم على لائحة المصارف الاردنية. وبالفعل فقد باشر مروان عوض العمل لتحقيق ما يصبو اليه المساهمون والعملاء.

## يطبق حالياً أفضل معايير الجودة في مجال أمن المعلومات «الأهلي» أول بنك كويتي يحصل على ISO 27001:2005



عبد الله السميطة

البنك الاهلي الكويتي

أعلن البنك الأهلي الكويتي أنه حصل على شهادة الجودة العالمية ISO 27001:2005 لتطبيقه أفضل وأحدث المعايير الدولية في مجال أمن المعلومات، وبذلك يصبح أول بنك كويتي يحصل على هذه الشهادة.

ولمناسبة هذا الإنجاز صرح نائب رئيس المديرين العاملين عبدالله السميطة قائلاً: يأتي هذا التقييم ليعزز من مكانة البنك الأهلي على المستوى المحلي والإقليمي. كما ان هذا التقييم يشكل دافعاً قوياً للاستمرار في تطوير

الخدمات المصرفية في البنك وفق أعلى وأفضل المعايير والأنظمة الدولية. وتلك خطوة مهمة في طريق السعي لتعزيز ثقة العملاء والمستثمرين وتطوير كل الأنشطة والعمليات التي يقوم بها البنك. من جهة أخرى، أفاد مدير إدارة تكنولوجيا المعلومات سامي العلي، بأن حصول البنك الأهلي على شهادة الأيزو في مجال أمن المعلومات إنما جاء كمحصلة فعلية لما يقوم به البنك من تطبيق أعلى معايير الجودة وتقديم أفضل الخدمات المصرفية وفق أحدث الأنظمة والمعايير العالمية.

## بنك القاهرة عمان يطلق المرحلة الثانية من برنامج «مصرفيو المستقبل»

أطلق بنك القاهرة عمان المرحلة الثانية من البرنامج التدريبي «مصرفيو المستقبل» والذي يقيمه لمجموعة جديدة من الموظفين حديثي التعيين في البنك من تخصصات المحاسبة، إدارة الأعمال، المالية والمصرفية وغيرها.

ويستكمل البنك هذا البرنامج المتميز لتدريب عدد من الموظفين والموظفات جديدي التعيين انطلاقاً من رؤيته الشاملة وخطته الاستراتيجية الواضحة المتعلقة بتنمية الموارد البشرية وتطويرها.

ويهدف برنامج «مصرفيو المستقبل ٢» الذي يعقده البنك لمدة ٧٩ يوماً تدريبياً وعملياً بواقع ٧ ساعات يومياً إلى إعداد وتأهيل مجموعة من الشباب والشابات الأردني للعمل في بنك القاهرة عمان من خلال تنمية معرفتهم ومهاراتهم في جميع الجوانب المصرفية والإدارية والسلوكية وأخلاقيات العمل المصرفية، عدا عن الأنظمة والأدوات المستخدمة في العمل المصرفي، مما ينعكس إيجاباً على تحقيق الأهداف الاستراتيجية لبنك القاهرة عمان وترسيخ الثقافة التنظيمية الجديدة والمبنية على تغيير سمته التجارية.

## مقر البنك المركزي الخليجي عام ٢٠١٠ موضع تنافس بين السعودية والإمارات والبحرين

قرار مجلس التعاون الخليجي بتوحيد عملة الدول الخليجية على أبعد تقدير في العام ٢٠١٠ تتطلب الاستعداد لإنشاء بنك مركزي خليجي يكون مقره في احدى الدول الخليجية.

فبينما تقترح البحرين ان يكون المقر في المنامة وهي المعروفة حالياً بعاصمة الخليج المصرفية، تقترح دولة الإمارات ان تكون ابو ظبي المقر باعتبارها المركز الأقوى للنشاطات الاقتصادية والمالية في الخليج.

ونقل بالتواتر مؤخران المملكة العربية السعودية الأقوى عملياً باقتصادها وامكانياتها، ترغب بدورها ان يكون المقر في الرياض، ولكن السلطات السعودية لم تقدم الاقتراح خطياً الى الدول الخليجية الشقيقة. وعلم ان السلطات المالية في الدول الخليجية كلفت شركة متخصصة عالمية، لنضع جدوى اقتصادية تبين أيضاً من عواصم البلدان الخليجية تصلح لإقامة المقر، وبذلك ينتفي قيام اي تنافس على المقر المذكور.

### ... ومركز عاصمة المصارف الإسلامية تتنافس عليه دولتا البحرين وماليزيا

وفي المنامة عاصمة البحرين عقد في اواخر كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٦ المؤتمر العالمي الـ ١٣ للمصارف الإسلامية بحضور ٧٠٠ شخصية مصرفية من ٣١ بلداً. واذ بحث المؤتمر في ما تواجهه صناعة الصيرفة الإسلامية من ايجابيات وسلبيات، رد تقرير اعده

مؤسسة ماكنزي وشركاه على كل الاسئلة والاستيضاحات، واكد ان الصيرفة الإسلامية تشهد اهتماماً وحماسة متزايدتين في كل العالم، وقد ترجمت بارتفاع متجدد في نسبة تنامي المصارف الإسلامية التي حافظت على فارق نموها مقارنة بالمصارف التقليدية.

وللتدليل على اهتمام العالم بالمصارف الإسلامية قال مدير الاستثمارات الإسلامية في اكبر المصارف السويسرية «كريدي سويس» فارس مراد، ان القطاع المصرفي السويسري يتجه الى تقديم الخدمات وفقاً للشريعة الإسلامية في حال طلب عدد من عملائه ذلك. وقال ان نشاطات المصارف التي تقدم الخدمات بالطريقة الإسلامية تطورت ارقامها صعوداً وقفزت على ارقام المصارف التقليدية.

### عاصمة المصارف الإسلامية

اما بالنسبة الى التنافس بين ماليزيا والبحرين على اي منهما تكون عاصمة المصارف الإسلامية، فقد قال يوسف الشمان المدير التنفيذي لـ «بنك اداكس» الاستثماري ان كل النشاطات المتعلقة بالمصارف الإسلامية وتحديدا تلك التي تبرز في منطقة الخليج تجد نفسها تتجه الى البحرين.

وقال نائب المدير التنفيذي في مجموعة سي اي ام بي الإسلامية الماليزية مظفر هشام ان هناك تنافساً على مركز «عاصمة المصارف الإسلامية» بين ماليزيا والبحرين ولكن ليس صراعاً، وهو اقرب الى التكامل.



## «مركز الصكوك البحريني» يطمح الى ادارة

### صكوك بقيمة ٣٥٠ مليون دولار

توقع المدير التنفيذي لمركز الصكوك البحريني، جميل جارودي ادارة المركز لسندات إسلامية تقدر قيمتها بـ ٣٥٠ مليون دولار بحلول نهاية السنة الأولى لانطلاق نشاطه. ومن المقرر ان يمنح «المصرف المركزي البحريني» مركز الصكوك ترخيصاً في شباط (فبراير) ٢٠٠٧ يخوله بموجب مزاولة نشاطه، علماً ان رأسماله المدفوع يبلغ ٢٠٠ مليون دولار.



جميل جارودي

مركز الصكوك البحريني

وأوضح جارودي ان المساهمين التأسيسيين السبعة التزاموا بـ ٧٠ في المئة من رأسمال المركز وستجرى عملية اكتتاب خاص في الـ ٣٠ في المئة المتبقية لاحقاً.

## HSBC أمانة تدير صكوكاً لـ «أبو ظبي الإسلامي» بقيمة ٨٠٠

### مليون دولار

تم اختيار اتش اس بي سي أمانة HSBC AMANAH منظماً وحيداً لبرنامج شهادات الائتمان بقيمة ٥ مليارات دولار أميركي لمصلحة مصرف أبو ظبي الإسلامي، والمدير الوحيد ومدير سجل الاكتتاب الوحيد للإصدار الأول لصكوك بقيمة ٨٠٠ مليون دولار أميركي مدتها خمس سنوات ضمن إطار هذا البرنامج.

وتم تصنيف الإصدار بـ «أيه ٢» من قبل موديز و «أيه» من قبل فيتش بما يتماشى مع تصنيف مصرف أبو ظبي الإسلامي كشركة. وتعمل وكالة خدمات الائتمان والتمويل للشركات التابعة لـ «اتش اس بي سي» بمثابة وكيل هذا الإصدار.

وكان حجم الطرح المستهدف لهذا الإصدار في الأصل ٤٠٠ - ٥٠٠ مليون دولار أميركي، غير انه تمت زيادته مع افتراض تجاوب قوي من ناحية الأسواق لاستيعاب عدد كبير من المستثمرين المهتمين لتسجيل طلبات بقيمة مليار دولار أميركي، وهو أكبر اكتتاب لشركة في اصدار غير مرتبط بالأسهم. وقال راضي فقيه، المسؤول التنفيذي في «اتش اس بي سي» أمانة: «انه التصنيف الأول لبرنامج شهادات الائتمان من قبل المصرف التجاري والأكبر حجماً بين برامج شهادات الائتمان كافة. ويعتبر اصدار صكوك بقيمة ٨٠٠ مليون دولار أميركي الإصدار الأول لمصرف أبو ظبي الإسلامي في أسواق تمويل رأس المال، وهي أكبر صكوك بنكية تم إصدارها على الإطلاق».

وأضاف: «مع وجود شبكة واسعة الانتشار لمجموعة «اتش اس بي سي» تحت تصرفنا، احتلت «اتش اس بي سي» أمانة موقعاً مميزاً تقوم من خلاله بإنشاء وتنظيم المعاملات التجارية للعملاء عبر نطاق متغير من المخاطر وأحجام الاستحقاق».

من جهته قال العضو المنتدب لمصرف أبو ظبي الإسلامي، احمد درويش بن داغر المرر، معلقاً على الإصدار بأنه «نجاح كامل، وهو وسام آخر يضاف الى صفحة انجازات مصرف أبو ظبي الإسلامي».

وأضاف: «يأتي هذا الإنجاز الإيجابي نتيجة متوقعة لحجم الائتمان الكبير لمصرف أبو ظبي الإسلامي وللصكوك المنظمة بعناية وفعالية وكفاءة إدارة مصرف أبو ظبي الإسلامي، بالإضافة الى ولاء وتفاني جميع أعضاء الفريق».

## «فيتش» رفعت تصنيف «الخليج الدولي» الى مرتبة "A"

أعلن بنك الخليج الدولي في المنامة ان وكالة تصنيف الائتمان «فيتش ريتنجز» رفعت تصنيف البنك الإثتماني طويل الأجل وقصير الأجل الى (أيه) و (اف ١) على التوالي من (أيه سالب) و (اف ٢). وقال البنك ان الوكالة رفعت تصنيفه في تقرير خاص لها بشأن الدعم الذي تتلقاه البنوك في دول مجلس التعاون الخليجي، ما يدل على التحسن الكبير الذي شهدته البيئة الاقتصادية التي يمارس البنك أعماله الرئيسية فيها، إضافة الى زيادة قدرة الحكومات الخليجية المساهمة في البنك على تقديم الدعم له عند الحاجة.



د. خالد محمد الفايز

بنك الخليج الدولي

وأوضح ان الوكالة ذكرت ان الأوضاع الاقتصادية قد تحسنت بسبب أسعار النفط والغاز المرتفعة، ما أدى الى ارتفاع الانفاق العام وانتعاش الحركة الاقتصادية في دول مجلس التعاون.

وأكد الرئيس التنفيذي للبنك الدكتور خالد محمد الفايز ان البنك يتمتع بأحد أعلى التصنيفات الائتمانية بين المؤسسات المالية في الشرق الأوسط، مضيفاً ان التصنيف الجديد أتى في أعقاب رفع مماثل لتصنيفه من قبل وكالات التصنيف الأخرى خلال السنوات الماضية.

## كريدي اغريكول يفاض لشراء «التسليف الشعبي» الجزائري

بعدما نفى بنك كريدي اغريكول الفرنسي خبر اهتمامه بشراء بنك «ادياك» التركي، اتجهت أنظاره نحو الجزائر وبالتحديد مصرف التسليف الشعبي. وأكد جان فريدريك دي ليس، مدير التنمية الدولية في البنك الفرنسي، ان عقد صفقة لشراء أغلبية أسهم مصرف التسليف الشعبي الجزائري أمر محتمل.

## البنك الأهلي يدرّب ١٢٥ من صغار المستثمرين

وقع البنك الأهلي مؤخراً ٥ اتفاقيات تعاون مع عدد من الغرف التجارية والصناعية وكلية إدارة الأعمال في جدة ومركز المدينة المنورة لتنمية المجتمع، وذلك لتأهيل ١٢٥ متدرباً من صغار المستثمرين في كل من جدة والطائف والأحساء وحائل والمدينة المنورة.

وتأتي الاتفاقيات الموقعة ضمن برامج البنك الأهلي لخدمة المجتمع والتي تشمل برنامجاً تدريبياً تم تصميمه لأصحاب المشاريع الصغيرة تحت عنوان: «كيف تبدأ مشروعك التجاري».

ويهدف البرنامج الى تنمية وتطوير مهارات صغار المستثمرين الذين يطمحون لإقامة مشاريعهم الخاصة، واكتساب المهارات الأساسية اللازمة لإطلاق تلك المشاريع من خلال التدريب على إعداد خطط العمل ودراسات الجدوى الاقتصادية وكيفية تحديد الفرص الاستثمارية وتصفياتها، وتوضيح فكرة المشروع وكيفية القيام بدراسات ميدانية للسوق.

وأشار محمود التركستاني مدير وحدة خدمة المجتمع في البنك الأهلي الى ان «البرنامج يشتمل على تطبيقات عملية في مجالات أساسيات إدارة المشاريع والتسويق والمحاسبة والإدارة المالية والإجراءات القانونية والحكومية»، وأضاف «ان الشريحة المستهدفة من البرنامج هي فئة الشباب والفتيات الراغبين في حوض غمار الأنشطة التجارية، ويتطلعون لاكتساب مهارات العمل التجاري وتطوير السمات الشخصية الأساسية التي ينبغي توفرها في رجال وسيدات الأعمال».

يذكر ان اطلاق مثل هذا البرنامج من البنك الأهلي يندرج في إطار جهود البنك لتقديم مبادرات مبتكرة لخدمة المجتمع، وتستهدف حفز التنمية الاقتصادية في المملكة من خلال دعم أصحاب المشاريع الصغيرة الفاعلة وتعزيز المناخ المناسب لنمو الأعمال، والعمل على توفير الفرص الوظيفية من خلال تأهيل أصحاب المشاريع الصغيرة.

## أخبار مصرفية سريعة

مضموناً قيمته مئة بالمائة من رأس المال بنهاية مدة الصندوق. ويرتبط أداء الصندوق بحقيبة متنوعة مكونة من ٢٠ نوعية من الأسهم الدولية متوائمة مع الشريعة الإسلامية يتم اختيارها من بين شركات مؤشر داو جونز الإسلامي العالمي «تايتنز» ١٠٠. وتستخدم صيغتان لضمان توافق الصندوق مع أحكام الشريعة الإسلامية وهما تعاملات المرابحة واتفاقات بيع الأربون.

### ● أعلن محافظ البنك المركزي اليمني

**السيد أحمد عبد الرحمن السماوي** عن رفع رأسمال شركات الصرافة والمنشآت العاملة في مجال الصرافة الى عشرين مليون ريال (١٠٠,٩ ألف دولار) من عشرة ملايين ريال (٥٠,٤ ألف دولار) اعتباراً من ١ كانون الثاني (يناير) الجاري.



● استقبلت شركة **بيان للإستثمار** في الشهر الماضي وفداً رفيع المستوى من **بنك دويتشه** "Deutsche Bank" برئاسة **Wiston Y. Wen**، نجل رئيس وزراء الصين الحالي، ويضم كلاً من **RICARDO HONEGGER** العضو المنتدب ورئيس السوق العالمي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا، **Yu Jianming** العضو المنتدب لصندوق الأفق الجديد (الصين)، **Lee Zhang** العضو المنتدب ومساعد رئيس الأعمال المصرفية العالمية في بنك دويتشه (الصين)، بالإضافة الى حاتم مؤتمنة، المدير العام لبنك دويتشه فرع المملكة العربية السعودية.

وقد أقام **خالد المطوع** رئيس مجلس إدارة شركة بنیان العقارية، احدى الشركات التابعة لشركة بيان للإستثمار، حفل عشاء على شرف الضيف الكبير حضره عدد من رجال الأعمال.

● أعلن سوق الكويت للأوراق المالية ان بنك الكويت المركزي وافق بتاريخ ٢٣/١١/٢٠٠٦ على طلب **البنك الأهلي الكويتي** شراء ما لا يتجاوز ١٠٪ من أسهمه المصدرة لمدة ستة أشهر اعتباراً من تاريخ انتهاء الموافقة الحالية في ٢٥/١١/٢٠٠٦، وذلك مع ضرورة الالتزام بما وضعه البنك المركزي من ضوابط وشروط في شأن تملك البنك لأسهمه إضافة الى ضرورة الالتزام بأحكام المادة ١١٥ مكرر من قانون الشركات التجارية وأحكام القرار الوزاري رقم ١٠ لسنة ١٩٨٧ وتعديلاته بموجب القرارين الوزاريين ١١ لسنة ١٩٨٨ ورقم ٢٧٣ لسنة ١٩٩٩.

● أعلن سوق الكويت للأوراق المالية ان شركة الاستشارات المالية الدولية أفادته بأنه قد تم انتخاب **صالح صالح السلمي** لمنصب نائب العضو المنتدب، بالإضافة الى منصبه الحالي كنائب لرئيس مجلس الإدارة. كما تم تعيين **د. راسم نبيل الذوق** مديراً عاماً للشركة.



● سمحت وزارة التجارة والصناعة **لبنك الكويت الوطني** بتسويق صندوق الإجارة الإسلامي الخامس تسويقاً خاصاً داخل الكويت والمنشآت في جزر الكايمين برأس مال ثابت قدره ٢٥ مليون دولار أميركي، علماً بأن الحد الأدنى والقيمة الإسمية هي ١٠ دولارات للوحدة.

ويهدف الصندوق الى استثمار أصوله كافة في شراء المعدات مباشرة أو شراء محافظ المعدات. وتؤجر هذه المعدات الى مجموعة متنوعة من المستأجرين ذوي التصنيف الاستثماري الجيد، وسيحرص الصندوق على الاستثمار من عقود الإجارة عالية الجودة.

● وافقت «التجارة» للشركة «الأولي للاستثمار» على تسويق صندوق الأولى للأسهم الخليجية تسويقاً عاماً داخل الكويت وذلك برأس مال متغير وقدره مليوناً دولاراً بحد أدنى وبعده أقصى ٢٠ مليون دولار، وبقائمة إسمية ١٠ دولارات أميركية للوحدة وبحد أدنى للاشتراك وقدره ٥ دولارات.

ويهدف الصندوق الى تحقيق نمو في رأس المال على المدى الطويل من خلال الاستثمار حتى ١٠٠ في المئة من صافي أصوله من أسهم الشركات الخليجية المدرجة في أسواق الأسهم الخليجية.

● واصلت شركة **دار الإستثمار** تحقيق أرباحها، فقد أعلنت الشركة عن ارتفاع أرباحها الصافية والتي بلغت ٧٣,٧٠٦,٣٩١ د.ك. وذلك عن فترة التسعة أشهر المنتهية في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٦، مقابل ٥٥,٦٠٣,٣٠٨ د.ك. عن الفترة نفسها من العام ٢٠٠٥. محققة بذلك نمواً بلغت نسبته ٣٣٪.

يرأس الشركة **السيد عدنان المسلم**.



● قال **البنك المركزي الكويتي** انه قرر إبقاء أسعار الفائدة دون تغيير بعد ان قرر مجلس الاحتياطي الاتحادي (البنك المركزي الأمريكي) إبقاء الأسعار الدولارية دون تغيير. والدينار الكويتي مربوط بالدولار الأميركي وعادة ما يقتدي البنك المركزي بخطوات مجلس الاحتياطي الاتحادي الذي أبقى الفائدة دون تغيير على ٥,٢٥ في المئة للمرة الرابعة على التوالي.

● قال **بنك الإستثمار البحريني** ان **انفستكوب** أنه سيطرح أسهماً في واحد من صناديقه وهو صندوق **انفستكوب المتوازن**. وذكر البنك ان العائد المستهدف للأسهم بين ١٢ و ١٤ في المئة ويتوقع ان ينتهي أجل الصندوق في عام ٢٠١٣.

● ذكرت مجموعة **سامبا المالية** السعودية ان مجلس إدارتها وافق على خطط بيع سندات دون ان تذكر المبلغ الذي تسعى لجمعه. وقال ثاني أكبر بنك في البلاد من حيث القيمة السوقية للأسهم ان مجلس الإدارة سيقرر تفاصيل الإصدار. ولم يتسنّ الاتصال بمسؤولي البنك للتعليق.

● نظمت إدارة **البنك العربي** في السادس والسابع من الشهر الماضي في البحر الميت المؤتمر الداخلي الأول لمراقبة الالتزام بالمتطلبات الرقابية، بمشاركة أكثر من أربعين مسؤولاً من كبار المسؤولين عن دوائر مراقبة الالتزام بالمتطلبات الرقابية لدى مجموعة البنك العربي، يمثلون ست عشرة دولة تتواجد فيها المجموعة من مختلف دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأوروبا وأميركا الشمالية وآسيا.

● وقع **بنك أبوظبي الوطني** اتفاقية تمويل لشركة مجان العقارية يقوم بموجبها البنك بتمويل مشروع سكني وتجاري في ولاية صحار العمانية.

● ذكرت مصادر في الشرطة ووزارة الداخلية العراقية ان مسلحين يرتدون زي الجيش العراقي نصبوا كميناً لسيارة مصفحة لنقل النقود كانت متوجهة الى **البنك المركزي العراقي** في بغداد، حيث استطاعوا السطوع عليها والاستيلاء على مليون دولار أميركي نقداً ولأدوا بالفرار.

● قال نائب رئيس أول إدارة الاستثمارات المباشرة لشركة **بيت الإستثمار الخليجي** أسامة الصالح ان شركة أركان الكويت حققت بنهاية سنتها المالية الماضية أرباحاً صافية وقدرها ٣ ملايين دينار مقابل ٢,١ مليون دينار في عام ٢٠٠٥.

وأشار الصالح ان إدراج أركان الكويت في سوق الكويت للأوراق المالية يأتي ضمن سلسلة من الشركات التي أسسها الخليجي لتكتمل مسيرتها في تحقيق الإنجازات على جميع المستويات.

● أعلنت شركة مشاريع الكويت (**كيكو**) انها قد جمعت ٢٠٠ مليون يورو أخرى ضمن البرنامج الذي طرحته في وقت سابق من هذا العام لإصدارات أوراق مالية متوسطة الأجل باليورو وبقائمة إجمالية قدرها ٢ مليار دولار.

● افتتح الشيخ سلطان بن خليفة بن سلطان بن شخبوط آل نهيان فرعاً جديداً **لبنك الاتحاد الوطني** بدوار الجبل في العين بحضور عدد من المسؤولين ورجال الأعمال.

● أطلق **بنك دبي الإسلامي** برنامجاً إسلامياً لتمويل تجارة الأراضي، ويهدف الى تمويل شراء الأراضي في دبي بما يتوافق مع الشريعة الإسلامية وأحكامها. ويمكن للمواطنين الاستفادة من المنتج الجديد الذي يوفر تمويلاً لغاية ٥٠٪ من سعر شراء الأرض وفترة سداد لمدة سنتين.

● أعلن **بنك الإستثمار الإسلامي الأوروبي**، وهو أول مصرف استثماري تتوافق عملياته مع الشريعة الإسلامية يحصل على ترخيص بمزاولة عملياته من هيئة الخدمات المالية في بريطانيا، عن اطلاق صندوق مؤمن للاستثمار في الأسهم متوائمة مع الشريعة الإسلامية.

ومدة صندوق بنك الإستثمار الإسلامي الأوروبي (الصندوق) خمس سنوات، وهو مغلق بحيث يحصل على أعلى أداء يمكن تحقيقه خلال مدة حياته ويوفر عائداً



# TOP 100 ARAB BANKS IN TERMS OF ASSETS

(US \$ Million)

2005 Rank	Assets	Credit	Deposits	Equity	Net Profit	2005 Rank	Assets	Credit	Deposits	Equity	Net Profit
001- National Commercial Bank/ KSA	38877	20090	27989	5770	1336	051- Investcorp/ Bahrain	4752	326	585	1241	110
002- SAMBA Financial Group/ KSA	28882	16636	22731	3442	1072	052- Housing B. for Trade & Finance/Jordan	4502	1776	3339	556	104
003- National Bank of Egypt/ Egypt	27702	11213	23236	1142	62	053- Bank of Beirut,/ Lebanon	4314	758	2792	273	28
004- Arab Bank/ Jordan	27484	12375	17609	3885	503	054- Doha Bank/Qatar	4182	2278	3034	659	217
005- Al Rajhi Bank/ KSA	25343	21369	19039	3592	1502	055- Commercial Bank of Dubai/UAE	4164	2546	2898	769	150
006- Gulf International B. / Bahrain	22857	7216	9371	1718	203	056- Bahrain & Kuwait/ Bahrain	3986	2114	2296	461	78
007- National Bank of Abu Dhabi/ UAE	22777	14012	16219	1994	703	057- National B. of Bahrain/ Bahrain	3984	1855	2698	580	81
008- Riyadh Bank/ KSA	21354	12162	14114	2904	757	058- Bank Al-Jazira/KSA	3778	1843	2884	712	233
009- National Bank of Kuwait/ Kuwait	21234	11519	13550	2654	705	059- Banque Libano-Francaise/ Lebanon	3723	1078	3240	286	23
010- Banque Misr/ Egypt	18487	5647	16122	584	24	060- Gumhouria Bank/ Libya	3593	984	2790	110	8
011- Banque Saudi Fransi/ KSA	18000	11461	13625	1916	591	061- Societe Tunisienne de Banque/Tunisia	3573	N/A	N/A	N/A	4
012- Arab National Bank/ KSA	17998	10341	13022	1690	487	062- Egyptian Land Bank/ Egypt	3486	2940	2070	197	N/A
013- Saudi British Bank/KSA	17600	10892	12942	1998	668	063- Credit Libanais/ Lebanon	3166	596	2671	220	23
014- ABC / Bahrain	17588	6833	5310	1973	129	064- Banque National Agricole/Tunisia	3077	N/A	2260	260	6
015- Commercial B. of Syria/ Syria	16950	3031	7883	N/A	272	065- Principle B. for Development & Agric./ Egypt	3075	2930	2132	306	15
016- Emirates B. International / UAE	16183	10509	9010	2111	N/A	066- SGBL/ Lebanon	2891	869	2311	140	12
017- Kuwait Finance House / Kuwait	16031	7207	10922	1849	N/A	067- Faisal Islamic Bank/ Egypt	2853	2518	2576	208	17
018- Abu Dhabi Commercial B. / UAE	15651	11479	9240	2346	523	068- NSGB/ Egypt	2888	1173	2267	144	85
019- National Bank of Dubai/ U A E	13998	7607	10100	1497	300	069- Lebanese Canadian Bank/ Lebanon	2837	308	2295	139	26
020- Ahli United Bank/ Bahrain	13872	5986	6663	1623	190	070- Banque Int'l Arabe / Tunisia	2690	1771	2204	194	14
021- AttijariWafaBank/ Morocco	13780	6127	11504	1290	142	071- Wahba Bank/ Libya	2661	741	2008	210	22
022- Qatar National Bank/ Qatar	13753	8648	10016	2393	422	072- Qatar Islamic Bank/ Qatar	2624	2084	1886	576	141
023- MashreqBank/ UAE	12454	6063	8169	2220	548	073- Kuwait Real Estate B. / Kuwait	2500	1525	1397	554	80
024- Credit Populaire/ Morocco	12296	4686	10678	1268	165	074- BBAC Bank/ Lebanon	2494	394	2229	135	18
025- BLOM Bank/Lebanon	11918	1670	10161	918	137	075- Banque de L'Habital./ Tunisia	2406	1877	1481	166	16
026- Dubai Islamic Bank/ UAE	11707	6490	9091	1012	289	076- Jordan National Bank/ Jordan	2358	992	1511	252	37
027- Audi- Audi Saradar Group / Lebanon	11478	2468	9889	953	105	077- Suez Canal Bank/ Egypt	2270	1158	1867	147	14
028- Saudi Hollandi Bank/ KSA	10655	6341	7617	979	281	078- National Bank of Oman/ Oman	2262	1407	1603	437	53
029- Saudi Investment Bank/ KSA	10555	5278	7429	1415	284	079-Credit Immobilier& Hotelier/Morocco	2261	1846	1274	N/A	N/A
030- Union National Bank/ UAE	9510	5636	7020	1425	314	080- Jordan Islamic Bank / Jordan	2181	1155	2016	98	28
031- Libyan Foreign Bank/ Libya	8981	N/A	N/A	N/A	118	081- Oman International Bank/ Oman	2132	1326	1702	297	57
032- Gulf Bank/ Kuwait	8932	5406	6264	1040	292	082- BLC Bank/Lebanon	2075	1295	1707	34	N/A
033- BMCE Bank / Morocco	8174	N/A	N/A	N/A	124	083- Jordan Kuwait Bank/ Jordan	1988	972	1113	145	55
034- Commercial B. of Kuwait/ Kuwait	8023	4018	4409	1044	278	084- Umma Bank/ Libya	1942	737	1380	102	1
035- Banque du Caire/ Egypt	7839	3759	6632	496	10	085- Bank Albilad/ KSA	1896	1417	1044	773	N/A
036- Byblos Bank/ Lebanon	7526	1480	5646	794	69	086- Omdurman National Bank/ Sudan	1878	1515	1811	68	15
037- Gulf Investment Corp. /Kuwait	7445	480	2061	1642	273	087- Arcapita Bank/ Bahrain	1865	N/A	N/A	394	104
038- First Gulf Bank/ UAE	7156	3707	4714	2134	291	088- Qatar International Islamic B./ Qatar	1738	932	1393	242	128
039- Al-Ahli Bank of Kuwait/ Kuwait	6876	4210	4777	905	161	089- Cairo Amman Bank/ Jordan	1731	621	1204	230	44
040- Bank of Alexandria/ Egypt	6649	2463	5432	267	17	090- National Bank of Fujairah/ UAE	1711	874	1008	372	48
041- Burgan Bank./ Kuwait	6472	2739	3995	865	145	091- Ahli Bank/ Qatar	1698	959	1245	295	39
042- Al-Baraka Banking Group/ Bahrain	6276	3203	5181	557	103	092- Arab B. for Inv. & Foreign Trade/ UAE	1694	617	748	384	36
043- Commercial Bank of Qatar/ Qatar	6094	2990	3587	1560	206	093- United Gulf Bank/ Bahrain	1687	179	235	376	81
044- Abu Dhabi Islamic Bank/ UAE	6046	N/A	4913	551	94	094- InvestBank/ UAE	1674	939	1109	406	88
045- BankMed/ Lebanon	5870	1309	4795	673	14	095- Bank of Jordan/Jordan	1667	749	1300	166	33
046- Bank of Kuwait & Middle East/ Kuwait	5520	2595	3215	702	137	096- Housing & Development B./ Egypt	1624	706	1031	60	12
047- Commercial International B./ Egypt	5257	2429	4303	472	106	097- Bank Dhofar/ Oman	1608	1225	1176	207	37
048- Bank Muscat/Oman	5179	3563	3354	743	118	098- Sahara Bank/ Libya	1584	911	980	169	18
049- Bank of Bahrain & Kuwait/ Kuwait	5134	2723	3299	594	100	099- Industrial Bank of Kuwait/ Kuwait	1571	641	103	634	52
050- Fransabank/ Lebanon	4953	798	4083	369	47	100- Amen Bank/ Tunisia	1568	1198	1240	155	N/A
<b>TOTAL 2004</b>	<b>681254</b>	<b>28760</b>	<b>423387</b>	<b>64012</b>	<b>11337</b>	<b>TOTAL 2005</b>	<b>802238</b>	<b>376440</b>	<b>537074</b>	<b>89508</b>	<b>17908</b>

## التعاون بين المصارف وشركات التأمين في مصر

## «بنك أشورانس» المفاضلة الرئيسية



\* بقلم سامي شريف

مجموعة آيس الاميركية ACE كانت من بين أولى شركات التأمين العالمية التي دخلت قطاع التأمين في مصر، في مرحلة ما بعد فتح السوق أمام المستثمرين العرب والأجانب. وقد كانت بداية الخطوات التي اتخذتها المجموعة ان استحوزت على اسهم شركة مصرية تتعاطى التأمينات العامة NON LIFE وخلال الأونة الاخيرة، عقدت ايس لايف (ACE LIFE) اتفاقات تعاون مع مصارف عاملة في مصر، لتسويق منتجاتها الادخارية والاستثمارية عبر شبائك وفروع المصارف المعنية.

سامي شريف، الرئيس التنفيذي في شركة آيس لايف ACE LIFE لمنطقة الشرق الاوسط وافريقيا يرى ان مصر توفر امام المصارف العاملة فيها فرصاً هائلة لتنويع وارداتها.

ويرى ان انخراط المصارف في توزيع منتجات التأمين، هو احدى تلك الفرص والتي لم تلق بعد الاهتمام الذي تستحق لدى المصارف المصرية.

في مقاله هذا يوضح سامي شريف وجهة نظره حول هذا الموضوع.

(يونيو) ٢٠٠٦ بارتفاع ٣٣٪ و ٩٥٪ على التوالي منذ حزيران (يونيو) ٢٠٠١.

ويعد قرار تقوية القطاع المصرفي وزيادة الحد الأدنى لرأس المال أحد المنافذ لدخول المستثمرين الأجانب إلى القطاع المصرفي المصري غير المخدوم بصورة شاملة جالبيين معهم ثروة من الخبرة في المنتجات والإدارة بهدف إقتناء وزيادة الحصة السوقية. ويتنافس العديد من البنوك الأوروبية الكبيرة مثل سوسيتيه جنرال SOCIETE GENERALE وبنك كريدي أغريكول CREDIT AGRICOLE من فرنسا وبنك بيرايوس PIRAEUS من اليونان والبنوك الإقليمية مثل بنك عودة BANK AUDI وبنك لبنان والمهجر BLOM من لبنان وبنك أبو ظبي الوطني وبنك الإتحاد الوطني من الإمارات العربية المتحدة والبنك الأهلي المتحد والبنك المتحد من البحرين للدخول إلى السوق الذي يبلغ تعدادها ٧٥ مليون نسمة.

ومن المعروف أن معدل الدخل الشهري لحوالي ٣٠٪ فقط من نسبة السكان العاملين والبالغ عددهم ٣٤ مليون نسمة يزيد عن ٨٠٠ جنيه مصري، بينما ١٨٪ فقط من نسبة السكان لديهم علاقات مصرفية. وبناء على ذلك يكون هناك فرصة ضائعة قدرها ١٢٪ من مكتسبي الدخل بدون علاقة مصرفية وبدون إهتمامات بنكية، وعلى الرغم من أن هذه الفرصة الضائعة قد تكون بسبب حقيقة أن مصر هي مجتمع نقدي كما ورد على لسان خير في فيزا انترناشيونال «التحدي الرئيسي في... كيف تجعل الناس يربدون استخدام منتجات السداد المصرفي الإلكتروني» من المحتمل أيضاً أن يكون سبب الفرصة الضائعة مرتبباً بحقيقة أن المنتجات المصرفية الحالية ليس لها الكفاءة الكافية لتلبية إحتياجات كل شرائح المجتمع المصري.

وتؤثر المنتجات التي تقدمها البنوك العامة وبعض البنوك المحلية على نمو هذه البنوك، ففي الوقت الحالي تنحصر الخدمات المصرفية التي تقدمها هذه البنوك على الخدمات الأساسية مثل

الرغم من أن البنوك العامة لا يزال لديها الحصة السوقية الأكبر من حيث الأصول والقروض والودائع، إلا أن نسبة التكلفة إلى الدخل (Cost / Operating Income) ونسبة العائد على الأصول (ROA) لأحد البنوك العامة الكبرى قد وصلت إلى ٥٥٧.٩٪ ونسبة ٠.١٪ على التوالي بالمقارنة بنسبة ٣٣.٢٪ ونسبة ٢.٥٪ لأحد البنوك الخاصة المدرجة في البورصة على التوالي. هذه النسب يفترض أن تؤدي إلى وضع تنافسي إيجابي لصالح البنوك الخاصة.

وللانتقال من منتجات «مقاس واحد يناسب الجميع» والحفاظ على حصة السوق، يجب على البنوك أن تبدأ في تبني استراتيجية تساعد في زيادة توغلها، وذلك من خلال تقسيم عملائها إلى شرائح وتحديد حاجات كل شريحة ثم تقديم منتجات مستهدفة مصممة لتلبية حاجات كل شريحة وخاصة الحاجات الإذخارية الطويلة الأجل، مما يؤدي إلى زيادة وداغ البنوك طويلة الأجل، وفي المقابل زيادة حجم القروض والإستثمارات الطويلة الأجل.

ويعتبر (التأمين المصرفي: Bancassurance)

## نبذة عن شركة إيس لتأمينات الحياة

شركة إيس لتأمينات الحياة هي واحدة من شركات إيس للتأمين وإعادة التأمين العالمية. لقد ركزت مجموعة شركات إيس على تواجدها عالمياً وبمنتجات متنوعة. وبالفعل فإن مكاتبها متواجدة في كل القارات وفي أكثر من ٥٠ بلداً حول العالم، كما أن لديهم الحق في إقامة علاقات عمل في أكثر من ١٤٠ دولة ويعمل فيها ما يقارب من ٩٠٠٠ موظف في كل أنحاء العالم.

واحدة من أفضل الطرق لتحقيق ما سلف نظراً لطول أجل المنتجات التأمينية، بالإضافة إلى عدم تحمل البنك أية تكلفة أو مخاطرة أو حاجة لأي رأسمال إضافي. وتبدأ علاقة البنك وشركة التأمين باتفاقية تعاون تحدد مستقبل أنشطة (التأمين المصرفي Bancassurance) وتقوم شركة التأمين مع البنك بتطوير المنتجات التي ستتناسب بشكل أفضل مع عملاء البنك، وبناء القدرات، وتزويد موظفي البنك بالتدريب على منتجات التأمين، وإطلاق المنتج، والإستمرار في خدمة البنك. وهنا يجدر بالذكر أن مصر هي واحدة من أسواق التأمين على الحياة الأكثر جاذبية في المنطقة نظراً لكون كثافة التأمين على الحياة (أي نسبة أقساط التأمين إلى الناتج المحلي) في مصر لا تزال منخفضة بنسبة ٠.٣٤٪ مقارنة بنسبة ٥.١٦٪ في آسيا ونسبة ٤.٦٩٪ في أوروبا. وبالفعل منذ عام ٢٠٠٠ نمت الأقساط التأمينية في مصر بصورة كبيرة بمعدل نمو سنوي مركب قدره ٢٥٪ مقارنة بالنمو العالمي المقدر بنسبة ٥٪. وبما أن التشريع في مصر ينص على أنه يجب على شركات

التأمين أن تقوم بإحراق ممثلي مبيعاتها في البنوك لخدمة عملاء البنك، يمكن للبنوك الإعتماد بنسبة ١٠٠٪ على خبرة شركات التأمين.

وقد بدأ توزيع منتجات التأمين عبر المصارف في مصر Bancassurance في مصر منذ خمسة أعوام مع شركة أليانز ALLIANZ والبنك التجاري الدولي، رغم أن الأخيرة ركزت على تقديم المنتجات التأمينية حصرياً إلى عملاء البنك التجاري الدولي. وفي الأونة الأخيرة دخلت شركة آيس لتأمينات الحياة (Life ACE) سوق التأمين المصرفي بمنتجاتها الأكثر ابتكاراً، حيث ابتدأت مع البنك العقاري العربي المصري ثم بنك الإسكان والتعمير، وهي تتطلع بصورة مكثفة إلى المزيد من التوسع مما سيؤدي إلى سوق تأميني مصري أكثر حرية وتنافساً في مصر.

\* سامي شريف FSA, MAAA –

ACE International Life

الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق

الأوسط وأفريقيا

زميل جمعية الأكتواريين الأمريكية

عضو الأكاديمية الأمريكية

للأكتواريين

زميل الجمعية المصرية للأكتواريين



ALWASL Insurance Brokers Co LLC

Your Support in the Reinsurance Market

Post office Box No 76129  
Dubai,  
United Arab Emirates.

Office No 210  
Mohammed Al Mokhawi Building  
Umm Hureir Road  
Bur Dubai.

Phone +971 4335 1600  
Fax +971 4335 1612  
Email contact@al-wasl.com





## نبيل القصار - بنكاسورنس BANCASSURANCE - ؛

تسويق منتجات التأمين  
عبر المصارف أصبحت جزءاً  
من الخدمات المالية التي تقدمها  
المصارف في الدول المتحضرة

نبيل القصار، عضو مجلس إدارة شركة بنكاسورنس BANCASSURANCE، عرض في حوار معنا مسيرته التأمين عبر المصارف منذ انطلاقتها في أوروبا، مبيناً كيف أنها تحولت إلى خدمة تقدمها المصارف في سائر أنحاء العالم المتطور، كجزء من رزمة الخدمات المالية التي تقدمها المصارف. وقال القصار إن قانون التأمين في لبنان يحصر حق عرض منتجات التأمين

إلى الجمهور بشركات التأمين وشركات الوساطة.

ونحن تقيدينا بأحكام القانون وأنشأنا شركة وساطة، تعنى بمقاربة زبائن المصرف، وتقديم لهم المنتج والمشورة.

وبذلك يضيف السيد القصار، أصبحت عملية تسويق منتجاتنا قانونية مئة بالمئة.

شروط عقود التأمين والاقساط. بل انكم تفرضون عليه شروطاً وأسعاراً قد لا تكون في مصلحته، كيف تردون على هذه الاقوال؟

– قياساً بتجربتنا من خلال التعامل القائم حالياً بين شركتنا BANCASSURANCE S.A.L. ومصرفنا فرانسبنك FRANSABANK، يمكننا ان نجزم ان

تسويق منتجات التأمين عبر المصرف يتيح لزبائن البنك الاطلاع والتواصل الدائمين مع اختصاصيين في حقل التأمين، لديهم القدرة والإمكانية لتزويد هؤلاء الزبائن بعدة خيارات لمنتجات تأمينية مدروسة ومعدة أساساً من قبل خبراء التأمين القيمين على إدارة شركة BANCASSURANCE لتتلاءم مع حاجات وقدرة كل من هؤلاء الزبائن. هذا ما يتيح للزبون ان يدرس بنفسه ما يناسبه منها ويطلب النصح من مسؤولي شركة الوساطة المنتدبين للقيام بعمليات التسويق. هذا إضافة إلى تزويد هؤلاء الزبائن بعدة منشورات تفصيلية توضح لهم مدى التغطية المقترحة والقسط المتوقع مقابل كل منتج من هذه الخيارات، الأمر الذي يبقي كامل الحرية للمضمون كي يختار ما يناسب وضعه وحاجته وقدرته على دفع الأقساط المتوجبة وإمكان استمراريته، دون أي فرض من قبل المصرف أو العاملين في مجال التسويق.

وقال: يمكننا التأكيد ثانية أن عملية التسويق هذه تلقى قبولاً واستحساناً من قبل زبائن البنك، كونهم يختارون المنتج والقسط الملائم لهم ولأنفسهم دون أية شروط مسبقة من قبل المصرف. وتؤكد هذه الحقيقة أكثر وأكثر من خلال تجربتنا التي أدت إلى تزايد ملحوظ في أقساط التأمين المحققة نتيجة تسويق هذه المنتجات التأمينية عبر شبائكم مصرفنا.

## لا شروط حصر على تسويق منتجات التأمين عبر المصارف

■ يقال ان التشريعات الأوروبية تحصر بالمصارف حق تسويق المنتجات التي تتعلق بالافراد فقط

## دقة تطبيق القانون والتقيده به

■ تعرض مشروع القانون الجديد لشركات التأمين في لبنان لاعتراضات كثيرة، بحيث أصبح احتمال صدوره في مستقبل قريب مستبعداً. هل هناك حاجة فعلية لاعداد قانون جديد بالكامل؟

– مع التطور الاقتصادي الحاصل حالياً، تتزايد أهمية قطاع التأمين من خلال ارتباطه وتأثيره على غيره من القطاعات الاقتصادية (مصارف، صناعة، تجارة)، إضافة إلى تأثيره المباشر على مصالح غالبية أفراد المجتمع من خلال الضمانات الفردية و/أو التجارية التي يوفرها، فبذلك يصبح مطلب تطوير القوانين والتشريعات المنظمة والضابطة لحسن سير أعماله واستمرارها أمراً ضرورياً للتوازن الاقتصادي. وذلك بالإضافة إلى ان القانون الحالي الصادر سنة ١٩٦٨ قد أدخلت عليه عدة تعديلات وإضافات من خلال قوانين ومراسيم عديدة صدرت خلال السنوات ١٩٧٨، ١٩٨٢، ١٩٩٩، ٢٠٠٠ و ٢٠٠٤، وجميعها بقيت غير شاملة للجوانب القانونية كافة لتصبح متكاملة ومترابطة بشكل متين، وعليه، يستوجب وبدون أي تأخير إصدار قانون عصري شامل لكل التشريعات الصالحة حالياً، إضافة إلى النظم الجديدة التي لم تلحظها كافة التشريعات السابقة.

أما عن حاجة قطاع التأمين إلى قانون جديد شامل ومتكامل، فقد وضع ومنذ مدة طويلة مشروع لهذا

تقدمنا إلى المرتبة الأولى  
بين الشركات المتخصصة  
بالتأمين عبر المصارف،  
والمرتبة الثانية بين شركات  
التأمين على الحياة في لبنان

القانون قيد الدرس والمناقشة من قبل وزارة الاقتصاد من جهة، وجمعية شركات الضمان من جهة ثانية. ذلك بالإضافة إلى عدة آراء واقتراحات قدمت من قبل خبراء ومحامين. وبذلك لا يكون هناك أي مبرر لتأخير إصدار هذا القانون الشامل، إذ أصبح لدى الوزارة صيغة معدلة ومقبولة من معظم الفرقاء الذين اشتركوا في مناقشتها. وهذه الصيغة أصبحت جاهزة اليوم للمناقشة والإقرار من قبل مجلس الوزراء، ومن ثم إحالتها إلى لجان مجلس النواب لدراستها وإصدارها كقانون جديد وشامل ينظم شؤون وأحوال هذا القطاع الاقتصادي الهام. ويبقى أمر تطبيقه خاضعاً للرقابة الجدية والمستمرة للتأكد من دقة التطبيق والتقيده به

من قبل كل شركات التأمين، مما سيؤدي حتماً إلى تحسين أداء هذا القطاع ومثاقنته.

■ هل تنوون اعداد مزيد من المنتجات التي تسوقونها عبر البنك؟ وما هي الاخطار التي تضمنونها في الوقت الحاضر بواسطة البنك؟

– نحن بالفعل بصدد اعداد منتجات جديدة سوف نطلقها خلال عام ٢٠٠٧ نتكلم عنها في الوقت المناسب. هذه المنتجات الجديدة كما المنتجات الحالية، تضمن أخطار الوفاة الطبيعية أو الوفاة بحادث، وحالات العجز الكلي والدائم، وظروف الحرب.

## موقع متقدم

■ كم تبلغ نسبة الاقساط التي تحققونها عبر المصارف من مجموع محفظة الشركة؟ وكم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها في هذا المجال خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– خلال ست سنوات، استطاعت شركة BANCASSURANCE، ان ترسم موقعاً متقدماً لها ضمن السوق اللبناني للتأمين. ففي عام ٢٠٠٥ احتلت BANCASSURANCE S.A.L. المركز الاول لشركات التأمين المصرفي العاملة في لبنان، والمركز الثاني لشركات التأمين على الحياة العاملة في لبنان أيضاً. وهذا أكبر دليل على أهمية شركتنا في هذا القطاع، وخير مؤشر للنسب المرتفعة التي حققناها عبر شبائكم مصرفنا. ونحن نتوقع للشركة الاستمرار بالتقدم في المستقبل المنظور وعلى الأمد البعيد.

GRAS SAVOYE - WILLIS

Chiffre d'Affaires 2 Milliards de Dollars

300 Bureaux dans 100 Pays

15350 Collaborateurs

3<sup>ème</sup> Réseau Mondial

GRAS SAVOYE LIBAN S.A.L

Rue Sodeco, Imm. Right Angle, Sodeco, Beyrouth, Liban • Tél: (01) 219455 - 203083 - 218913, Fax: (01) 218914

B.P. 175707 Mar Mikhael - Beyrouth - Liban • e-mail: grasavoy@inco.com.lb



٢٠٠٧

شركات التأمين والنقل والتحكم بحيا والساحة العربية  
تشهد تطوراً إيجابياً متميزة عام ٢٠٠٧





## د. باسل الهنداوي - هيئة التأمين (الاردن) :-

### منحنا المعيدين العرب مهلة ثلاث سنوات كي يحصلوا على التصنيف المطلوب

### ونحن ننظر حالياً في اوضاع مجتمعات وصناديق الاعادة العربية



المقابلة التي اجريناها مع المدير العام لهيئة التأمين في الاردن، اتاحت لنا الاستماع الى شرح واف عن الاهداف التي تسعى هيئات الاشراف على التأمين لتحقيقها واهمها اتخاذ التدابير الاحترازية التي تحفظ للمستهلك حقوقه لدى شركة التأمين وتؤدي الى بناء سوق تأمين مستقر.

وعرض لنا الدكتور الهنداوي التسهيلات التي منحها للمعديين العرب غير المصنفين، مضيفاً ان الهيئة تدرس حالياً وضع مجتمعات وصناديق الاعادة العربية غير المصنفة. ورحب باقبال الممولين العرب على توظيف اموالهم في مشاريع تأمينية جديدة، لا سيما في حقل التأمين التكافلي.

#### تعليمات معايير اعادة التأمين

لقد أصبح التصنيف RATING شرطاً نافذاً في دول عربية عدة، هل تصرون على أن يكون المعيد العربي مصنفاً كي يسمح له باسناد الأخطار إليه؟ هل تمنحونهم فرصة زمنية محددة؟

أصدرت الهيئة بتاريخ ٢٠٠٣/١/١ تعليمات معايير اعادة التأمين، التي ألزمت بموجبها شركات التأمين العاملة في الأردن باسناد حصص اعادة التأمين الاتفاقي والاختياري إلى معيدي تأمين حاصلين على تصنيفات مرتفعة من جهات دولية، مبينة كما يلي:

STANDARD & POOR'S	MOODY'S	AM BEST
AAA EXTREMELY STRONG	Aaa EXCEPTIONAL	A++ & A+
AA VERY STRONG	Aa EXCELLENT	A & A-EXCELLENT
A STRONG	A GOOD	B++ & B+ VERY GOOD
BBB GOOD	Baa ADEQUATE	B & B - FAIR

وقد منحت الهيئة بمقتضى تلك التعليمات شركات التأمين المحلية وشركات اعادة التأمين العربية والأجنبية فترة لتصويب أوضاعها خلال ثلاث سنوات من تاريخ إصدار التعليمات، وذلك لتمكين شركات التأمين المحلية من تصويب أوضاعها مع شركات اعادة التأمين العربية بشكل عام، ومنح شركات اعادة التأمين العربية غير المصنفة بشكل خاص والتي ترغب بالتعامل مع سوق التأمين الأردنية، الفرصة للحصول على تصنيف من جهة دولية معتمدة. وبالإضافة إلى ذلك، فقد منحت الهيئة بعض الاستثناءات المبررة لبعض المجتمعات العربية غير المصنفة للتعامل مع سوق التأمين الأردنية، وتقوم الهيئة بدراسة وضع هذه المجتمعات بشكل سنوي.

#### قطاع التأمين الأردني مفتوح امام المستثمرين العرب

يلاحظ أن المستثمرين العرب اخذوا يبدون اهتماماً كبيراً بالمساهمة في شركات التأمين العربية، وهناك شركات جديدة جرى تأسيسها برساميل ضخمة، كيف تنظرون إلى هذا الأمر؟ وهل تتوقعون أن يحمل إيجابيات لأسواق التأمين العربية؟  
- نعم يعتبر هذا التساؤل رسداً صحيحاً لما يجري في صناعة التأمين العربية، وللإجابة عنه لا بد من معرفة العوامل التي أدت إلى تنامي وتطور التوجه الذي يتطور بشكل واضح في بداية القرن الحادي والعشرين.

ولعل أهم هذه العوامل هو اقتراب عدد من مشاريع البنية التحتية في مختلف البلدان العربية من التكامل، وقيام مشاريع جديدة. وقد كانت تلك المشاريع نقاط جذب كبيرة لكثير من رؤوس الأموال العربية نظراً لكثرتها وتنوعها وجودة المردود الاستثماري المترتب عليها. وباكتمال عدد من هذه المشاريع وبدئها بتقديم خدماتها أو منتجاتها أصبحت جاهزة لتقبل مختلف الأغطية التأمينية التي تتطلبها أعمالها، وعولت في ذلك على شركات تأمين محلية تقبل الأخطار وتسند معظمها في أسواق التأمين العالمية.

وقد شهدت نهاية القرن العشرين تغييراً كبيراً تمثل في انحسار سيطرة الدولة على اقتصاد بلدانها وتحرير التجارة في السلع والخدمات، الأمر الذي شجع المستثمرين، ومنهم المستثمرون العرب، لتوظيف رؤوس أموالهم حيث تتوفر البيئة المناسبة والمردود المجزي. وقد كان قطاع التأمين إحدى تلك الخدمات المالية الهامة التي اتجه إليها المستثمرون برؤوس أموالهم، وساعدهم في ذلك تدني رساميل شركات التأمين العاملة في أسواق التأمين وكثرة عددها وعدم قدرتها على الاكتتاب بأخطار كبيرة في محافظ تأمينية غير متوازنة.

ويلاحظ في هذا الصدد أن إقبال المستثمر على الاستثمار في قطاع التأمين العربي جاء مصاحباً لتنامي الثروة عربياً بسبب ارتفاع أسعار النفط عالمياً وانفتاح قنوات استثمارية جديدة تمثلت في تنامي محافظ التأمين الإسلامي (التكافل وإعادة التكافل)، عالمياً وإقليمياً، الأمر الذي يمثل لتلك الاستثمارات الاستقرار والديمومة والنمو والتنوع في تقديم أغطية تكافلية متنوعة.

وترتبطاً على ما ورد من معطيات يمكن القول بثقة أن الاستثمار العربي بكثافة في قطاعات التأمين العربية يحمل معه إيجابيات لعل من أهمها إيجاد مؤسسات تأمينية ذات قواعد رأسمالية جيدة تمكنها من تجاوز كثير من السلبيات التي واكبت قطاع التأمين العربي حتى الآن.

■ ما هو موقفكم حيال التوسع الجغرافي لشركات التأمين ذات الرساميل الكبيرة، هل لديكم أي تحفظ حيال ذلك التوسع، وهل أن باب المساهمة في شركات التأمين الوطنية مفتوح أمام الشركات العربية؟

- لا بد من القول ابتداءً أن صناعة التأمين صناعة عالمية، وبالتالي فإن توسع

شركات التأمين اكتتاباً وإسناداً وإعادة تأمين إنما يأتي لخدمة متطلبات هذه السوق الكبيرة سواء من خلال توفير القاعدة الرأسمالية أو من خلال توفير الطاقة الاستيعابية أو الخبرات المتاحة والمتوفرة في أسواق دون أخرى وبدرجات متفاوتة.

لقد أصبح التوسع تأمينياً في الأسواق الإقليمية والعالمية إحدى صفات تحرير التجارة العالمية، وليس هناك ما يضع القيود على هذا التوجيه سوى الأطر القانونية والفنية والمالية التي تضعها أجهزة الرقابة والإشراف على التأمين حول العالم لتحقيق نمو وتطور أسواقها وفق معايير ومواصفات عالمية يمكن لها من خلالها توظيف الخبرات المختلفة لتحقيق نمو جيد لاقتصادها ورفع مستوى أداء الشركات المحلية، وهذه كلها صمامات أمان، يمكن أن تحمي صناعة التأمين المحلية مهما صغر حجم السوق أو المؤسسات العاملة فيه.

وترتيباً على ذلك فإن سوق التأمين الأردنية مفتوحة لاستقبال رأس المال العربي دون أن تكون هناك أية قيود تحد ذلك، شرط الالتزام بالأطر القانونية التي تضعها هيئة التأمين لتنظيم المؤسسات العاملة في قطاع التأمين الأردني من النواحي الفنية والمالية وفق المعايير التي تخضع لها تلك المؤسسات، والمستمدة أساساً من التطبيقات العالمية مع الأخذ في الاعتبار واقع وممارسات سوق التأمين الأردنية.

#### توحيد عقود التأمين

■ توحيد عقود التأمين الإلزامي شعار يطرح في كل ندوة عربية. هل تجدون مبرراً لتوحيد العقود؟ وهل هو قابل للتحقيق؟

- ان توحيد عقود التأمين الإلزامي على المركبات في مختلف البلدان العربية يعد خطوة إيجابية ورائدة نحو تحقيق الانسجام والتجانس بين أسواق التأمين العربية، والتي من شأنها تسهيل وتشجيع حركة النقل والتجارة والسياحة بين الأقطار العربية.

ونأمل أن يكون هذا الطرح قابلاً للتحقيق في ظل الصعوبات التي قد تواجه تطبيقه على أرض الواقع وأهمها اختلاف البيئة التشريعية والقانونية المنظمة لأحكام عقود التأمين الإلزامي على المركبات في كل دولة عربية.

# MIB

## THE BROKER OF CHOICE

AN INDEPENDENT BROKING COMPANY  
OFFERING PROFESSIONAL SERVICES FOR  
ALL ASPECTS OF INSURANCE AND  
REINSURANCE THROUGHOUT  
THE MIDDLE EAST

MARKET INSURANCE BROKERS LIMITED  
107 FENCHURCH STREET, LONDON EC3M 5JF  
TEL: +44 (020) 7264 1100 FAX: +44 (020) 7264 1111  
Email: contact@mib.co.uk  
www.mib.co.uk

## د. عبد اللطيف عبود - هيئة الاشراف على التأمين (سوريا) :-

### لا تزال امام الهيئة طلبات عديدة قدمها مستثمرون سوريون وعرب

### لتأسيس شركات تأمين سورية جديدة

قبل اسابيع قليلة احتفلت هيئة الاشراف على التأمين في سوريا بمرور سنتين على تأسيسها. الستتان الأوليان من عمرها كانتا زاخرتين بالانجازات، وتلك حقيقة اقر بها الضيوف الاجانب الذين شاركوا في اللقاء السنوي الثاني الذي انعقد مؤخراً في دمشق.

ويتفق الجميع على ان هيئة الاشراف على التأمين التي يرأسها الوزير الدكتور محمد الحسين، ويتولى ادارتها العامة عضو مجلس ادارتها الدكتور عبد اللطيف عبود، وتضم عدداً من الخبراء وممثلي القطاعات الاقتصادية في سوريا، عملت خلال السنتين الماضيتين بجدية، وثابرت على متابعة الملفات بوتيرة تنم عن اهتمامها بالتأسيس لصناعة تأمين سورية ذات اسس متينة، كما تنم عن انفتاحها حيال الاستثمارات العربية التي قدمت الى سوريا، للمشاركة في تأسيس شركات التأمين السورية.

«البيان» التقت المدير العام للهيئة الدكتور عبد اللطيف عبود وطرحت عليه بضعة اسئلة تهتم الافرقاء المعنيين بقطاع التأمين السوري.

ومن الامور التي اكدتها الدكتور عبود انه لا تزال توجد امام هيئة الاشراف طلبات عديدة لتأسيس شركات تأمين سورية خاصة جديدة، وان اصحاب طلبات الترخيص هم مستثمرون عرب وسوريون ما يدل على ان الثقة بمستقبل الاقتصاد السوري كبيرة جداً. وأكد الدكتور عبود من جهة اخرى ان الهيئة اصدرت للمرة الاولى تراخيص لعدد من مقدمي خدمات التأمين ومن بين هؤلاء وسطاء تأمين INSURANCE BROKERS وشركات لادارة المحافظ الصحية (TPA). كما اوضح ان شركات التأمين السورية باتت مؤهلة لاصدار البطاقة البرتقالية ORANGE CARD المعتمدة من الدول الاعضاء في الاتحاد العام العربي للتأمين.



البيان

هل تعتبر انطلاقة الشركات الخاصة في سورية مشجعة؟ وكيف تفسرون الإقبال العربي على توظيف الأموال في شركات تأمين سورية جديدة؟ من وجهة نظرنا، كهيئة اشراف، تبدو مشجعة جداً، فمع نهاية السنة الثانية لإحداث الهيئة توجد تسع شركات تأمين خاصة، بعضها بدأ ممارسة العمل الاكتتابي قبل بضعة أشهر وبعضها الآخر بدأ حديثاً. وقد جاء قيام هذه الشركات متوافقاً مع أحكام المرسوم التشريعي / ٤٣ / لعام ٢٠٠٥، الذي نظم سوق التأمين الوطنية، ومع الأنظمة والتعليمات التي صدرت عن هيئة الاشراف على التأمين منذ انطلاقتها الأولى. وما زال لدى الهيئة العديد من طلبات ترخيص لشركات تأمين من جهات تأمينية واستثمارية عديدة، وهذا يعكس بالفعل إقبالاً واضحاً من مختلف الدول العربية للاستثمار في شركات تأمين سورية، أما تفسير هذا الإقبال فأعتقد أنه يعكس الآمال المعقودة على التطور المرتقب لسوق التأمين السورية كما يعكس ما لاقتته التشريعات التي صدرت والأنظمة التي وضعتها الهيئة من ترحيب نظراً لما تتمتع به من شفافية وسهولة.

### اصدرنا للمرة الأولى في سوريا تراخيص لوسطاء تأمين ولشركات إدارة

### محافظ التأمين الصحي (TPA) ونستعد للترخيص لخبراء واكتواريين

التأمين الأخرى ؟

– هذه الإجابة تنتمه للإجابة السابقة. فعندما ينوب وسيط تأمين عن طالب التأمين في اختيار وإجراء عقد التأمين المناسب فلا شك بأنه يستحق أجوراً من هذه الجهة التي كان يعمل انطلاقة من مصلحتها.

#### شركات الـ TPA

■ هناك نصوص في القانون توجب على مقدمي الخدمات التابعة للتأمين (مثل الاكتواريين، الاستشاريين ومقدمي خدمات التأمين الصحي) أن يتقدموا بطلب الحصول على الترخيص كي يمكنهم أن يزاووا العمل في سورية، متى تتوقعون أن يبدأ الترخيص لهذه الفئة من مهنيي التأمين؟

– لقد قمنا بترخيص عدد من شركات إدارة نفقات التأمين الصحي وهي تمارس عملها الآن، وما زالت بعض الطلبات قيد الدراسة وبنظرنا أن تفرغ هي من تكييف أوضاعها وفق النظام الخاص بها الذي أصدرته الهيئة. كما أن ثمة طلبات وردت إلينا فعلاً من اکتواريين وخبراء استشاريين ومسوي خسائر، وهي قيد الدراسة الآن أيضاً.

■ هل لديكم فكرة حول الحجم الذي تبلغه المحفظة السورية من الأقساط سنة ٢٠٠٦؟

– من الصعب إعطاء تقدير عن الأقساط التأمينية بنهاية عام ٢٠٠٦، ولكن بالتأكيد ستشهد زيادة ملحوظة على الرغم من أن عمل الشركات لن يبدو واضحاً إلا في نهاية عام ٢٠٠٧.

رقم / ٢٥٢٧ / ٥ / تاريخ ١٩ / ٤ / ٢٠٠٦ واضحاً في هذا المجال، وبالتالي فإن فرص التنافس متساوية بين جميع الشركات. وقد تأسس المكتب السوري الموحد للبطاقة البرتقالية وانتسبت إليه جميع شركات التأمين الخاصة، وهكذا فالبطاقة البرتقالية لم تعد محصورة بالمؤسسة. أما حول التأمينات الحكومية فإن اختيار شركة تأمين دون غيرها يتم بقرار من إدارة المشاريع والشركات الحكومية، وهذا حق لها كإدارة.

#### الوكيل والوسيط

■ يتردد ان وكلاء التأمين مقيدون بعقود توجب عليهم الاستمرار بالتعامل حصراً مع شركة تأمين واحدة، ومعظم الوكلاء مرتبطون منذ زمن طويل بالمؤسسة العامة للتأمين، ما يبقي الشركات الجديدة دون وكلاء فاعلين، هل توجد أسباب تحول دون إطلاق حرية الوكيل في التعامل مع أكثر من شركة واحدة.

– إن ما يسمى إطلاق حرية الوكيل في التعامل مع أكثر من شركة يعني أن يكون وكلياً لشركة أخرى ولا نعتقد أن هذا يصب في مصلحة الشركة نفسها، وهو ينطوي على تعارض مصالح بين الشركتين المتنافستين، ويمكن لمن يرغب التعامل مع أكثر من جهة أن يتحول ليكون وسيطاً نيابة عن طالب التأمين.

■ سمحتم مؤخراً لعدد محدود جداً من وسطاء التأمين أن يعملوا في سورية، على أن يتقاضوا أتعابهم من المؤمن له وليس من الشركة الضامنة.. ألا يعتبر هذا خروجاً عن المألوف والأعراف المعتمدة في سائر أسواق

### البطاقة البرتقالية أصبحت في متناول شركات التأمين التسع العاملة في سوريا

■ ألقى مجلس الوزراء الحصرية التي كانت سارية في مجال تأمين البضائع، هل تنوي هيئة الاشراف على التأمين اتخاذ مزيد من التدابير كي تصبح فرص التنافس متساوية بين جميع الشركات الجديدة الأخرى من دون وكلاء فاعلين؟

– إن فكرة فتح السوق أمام شركات التأمين الخاصة تعني ضمناً إلغاء الحصرية، وقد كان تميم السيد رئيس مجلس الوزراء في الجمهورية العربية السورية



## محمد بن تقي الجمالني - مدير عام الرقابة على التأمين (سلطنة عمان) :-

# الرسالة المرتفعة تمكن شركات التأمين ان تستوعب حصة اكبر من الاخطار وتعزز مهنية العاملين فيها

وتعد رؤوس الاموال الضخمة دافعا قويا يرفع من قدرة شركات التأمين لقبول اخطار اكبر واستيعاب حصة اكبر من هذه الاخطار وتعزيز مهنية العاملين في هذه الشركات. كذلك سيساهم هذا التوسع الكبير والانفتاح في تضخيم رؤوس الاموال الي تنوع المنتجات التأمينية وتوافر القدرة الاستيعابية لقبول الاخطار الكبيرة، وهذا بدوره يشكل عائقا لشركات التأمين ذات رؤوس الاموال المحدودة ويحول دون تحقيقها مواكبة هذه التطورات.

### مع التوسع النوعي

■ ما هو موقفكم حيال التوسع الجغرافي لشركات التأمين ذات الرساميل الكبيرة؟ وهل لديكم اي تحفظ حيال ذلك التوسع؟ وهل ان باب المساهمة في شركات التأمين الوطنية مفتوح امام الشركات العربية؟

- نحن مع التوسع النوعي وليس الكمي لشركات التأمين، فكلما زاد عدد شركات التأمين في بلد ما وحجم سوق هذا البلد صغير ومحدود، كلما يأتي ذلك بنتائج عكسية على قطاع التأمين من حيث المنافسة السلبية والتي لن تعود بالفائدة والعائد الايجابي على حملة وثائق التأمين في ذلك السوق، مما يولد خسائر قد تقع على بعض شركات التأمين وتعود عليها بالآثار السلبية مع ما يتبعه من تأثير عكسي كذلك على الاقتصاد الوطني في ذلك البلد. ولكن في المقابل ان كان التوسع بغرض تقديم منتجات تأمينية او اضافة خيارات جديدة تساهم في الرقي ونهوض قطاع التأمين في ذلك البلد، فإننا وبلا شك نحبهذ لما له من نتائج ايجابية مضافة الى الاقتصاد. وهنا في السلطنة لدينا توجهات لرفع الجانب الايجابي للتأمين من خلال التوسع الجغرافي الهداف الى النهوض بمستوى تأمني متكامل.

### توحيد بوالص التأمين الاكبر يساهم في تقليص الاختلاف في تفسير المصطلحات

■ توحيد عقود التأمين الاكبر يساهم في كل ندوة تأمين عربية. هل تجدون مبررا لتوحيد العقود؟ وهل هو قابل للتحقيق؟

- بما ان الحدود الجغرافية بين الدول اصبحت مرنة وانتقال الافراد اصبح متاحا للجميع، ولاهمية التأمين في هذا الجانب، فإننا نعتقد ان توحيد الوثائق سوف يساهم في تقليص الصعوبات التي كان يواجهها حامل الوثيقة من حيث المصطلحات المختلفة بكل وثيقة والشروط المنصوص عليها والتغطيات غير المتشابهة. إن توحيد هذه الجوانب سوف يحد من المشاكل التي كانت تعترض الافراد في حال وجود مطالبات في البلدان الاخرى.

محمد بن تقي الجمالني، مدير عام الرقابة على التأمين في الهيئة العامة لسوق المال في سلطنة عمان، وهي السلطة المعنية بالاشراف على قطاع التأمين في السلطنة، يبيد تفهما ملحوظا لمقتضيات المرحلة التي يجتازها الخليج العربي، ويؤيد من دون تردد التعاون مع الهيئات الدولية في مجال توحيد المعايير. ويرى الجمالني ان توحيد نصوص وثائق التأمين الاكبر من شأنه ان يوحد المصطلحات التأمينية. كما يؤيد رفع الرساميل بما يؤهل شركة التأمين العمانية للاحتفاظ بحصة اكبر من الاقساط.



### شرط التصنيف يسري على سائر معيدي التأمين بما فيهم شركات الاعادة العربية

■ لقد اصبحت التصنيف RATING شرطا نافذا في دول عربية عدة، هل تصرون على ان يكون المعيد العربي مصنفا كي يسمح له باسناد الاخطار اليه؟ وما هو التصنيف الاكبر الذي تقبلون به؟

- اصدرت الهيئة العامة لسوق المال التعميم رقم ٣/ت/٢٠٠٤ بشأن استراتيجية اعادة التأمين والذي يحدد المبادئ والمتطلبات التي تتعلق بالاشراف على الاجراءات الادارية لاعادة التأمين واتخاذ التدابير الفعالة لضمان قدرة شركات التأمين على الوفاء بالتزاماتها نحو حملة الوثائق. وقد نصت هذه الاستراتيجية على فرض تصنيف لا يقل بأي حال من الاحوال عن التصنيف (BBB) من قبل شركة تصنيف عالمية معترف بها توازي شركة ستاندرد اند بورز. وفي ما يخص معيدي التأمين العرب فإنه يسري عليهم ما يسري على باقي معيدي التأمين الاخرين.

■ يلاحظ ان المستثمرين العرب اخذوا يبدون اهتماما اكبر بالمساهمة في شركات التأمين العربية، وهناك شركات جديدة جرى تأسيسها برساميل ضخمة. كيف تنظرون الى هذا الامر؟ وهل تتوقعون ان يحمل ايجابيات لاسواق التأمين العربية؟

- ان وجهة النظر المالية في هذا الجانب لها ايجابيات عديدة تساعد على ابراز التأمين كإحدى الركائز الاساسية المشتركة في الدخل القومي لاي بلد،

■ يلاحظ ان هيئات الرقابة العربية باتت على تواصل مستمر مع الجمعية الدولية لمراقبي التأمين (IAIS) في بازل سويسرا، بل ان بعض الهيئات العربية اصبحت عضوا فاعلا في تلك الجمعية، هل توضحون لنا طبيعة الخدمات التي تقدمها (IAIS) الى اسواق التأمين العربية؟

- بما ان السلطنة اصبحت عضوا في منظمة التجارة العالمية (WTO) ومقدمة على ابرام اتفاقيات التجارة الحرة فإنه من الضروري مواءمة التشريعات والقوانين التي تخص التأمين مع هذا الانفتاح. وتهدف الهيئة العامة لسوق المال بالسلطنة الى التطوير المستمر لتشريعاتها وقوانينها والوقوف على احدث المستجدات التي تطرأ على صناعة التأمين وذلك بمراجعة الارشادات الجديدة في التشريعات الرقابية القائم عليها التأمين في السلطنة وضم القواعد والمعايير الارشادية الموضوعية من قبل الجمعية الدولية لمراقبي التأمين "IAIS" الى منظومة التشريعات في السلطنة لخلق ترابط وتكامل بين الاسواق التأمينية. اما في ما يتعلق بتبادل الخبرات والكفاءات والاستشارات المختلفة، فلا شك في ان الهيئة تعمل وبشكل دؤوب بالتنسيق مع المعنيين في الجمعية على احياء روح التكامل بين الطرفين وخلق بيئة مرنة تساعد على نهوض المجتمع التأميني الى أعلى مستوياته.

### اعتمادنا ٢٨ معياراً من تلك التي اعدتها منظمة (IAIS)

■ ما هي المعايير التي استوحيتموها من (IAIS)؟ وما هي الفوائد التي ترجونها من ذلك؟

- منذ ان تولت الهيئة العامة لسوق المال مهام الاشراف والرقابة على اعمال التأمين بالسلطنة، قامت بإصدار ميثاق السلوك المهني وحاكمية شركات التأمين واستراتيجية اعادة التأمين وجاري اعتماد ضوابط الافصاح ومكافحة غسل الاموال وضوابط حسابات الملاء في شركات التأمين، وكل هذه الضوابط والمواثيق والتشريعات ترتكز على معايير الجمعية الدولية لمراقبي التأمين والبالغ عددها ٢٨ معياراً. وتعتبر هذه المعايير كحد ادنى من المتطلبات الواجب توافرها لخلق مجتمع تأمني يستطيع مواكبة ركب التوجه العالمي في جعل منظومة التأمين كيانا موحد ومتوازنا بين اقطار العالم.

## التهامي البركي - مديرية التأمينات (المغرب) :-

### لم نمنع على شركات التأمين في المغرب التعامل مع أي من المعيدين العرب

البركي في حديثه ان سلطة الرقابة تعتمد التصنيفات الصادرة عن وكالة ستاندر اند بورز STANDARD AND POORS في مجال التحقق من قدرة شركة التأمين وشركة الإعادة على الوفاء بالتزاماتها. والى ذلك فهي تعتمد تقويماً خاصاً بها حيال المعيدين العرب الذين لا يحملون تصنيفاً من وكالة ستاندر اند بورز، وبذلك فإنها لم تمنع شركات التأمين في المغرب من التعامل مع أي من المعيدين العرب حتى الآن.

ويؤكد البركي توحيد نصوص التأمين الإلزامي على السيارات بحيث يمكن للمواطن العربي ان يحصل على بوليصة موحدة الشروط حيثما تواجد في الدول العربية.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

الممارسة في السوق المغربية.

#### الإستثمار يجب ان يكون مصحوباً بمهنية عالية

■ يلاحظ ان المستثمرين العرب اخذوا يبدون اهتماما اكبر بالمساهمة في شركات التأمين العربية، وهناك شركات جديدة جرى تأسيسها برساميل ضخمة، كيف تنظرون الى هذا الامر؟ وهل تتوقعون ان يحمل إيجابيات لأسواق التأمين العربية؟

- ارتفاع الإستثمار العربي في مجال التأمين بادرة حسنة ويجب تشجيعها. ومن المعروف أن الشركات ذات الرساميل الكبيرة ستتمكن بدون عناء من تغطية جميع التزاماتها تجاه المؤمن لهم واحترام المعايير المنصوص عليها في قانون التأمين، وكذلك الاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار المؤمن عليها وبذلك تنقلص الأقساط المحالة على معيدي التأمين. ومن اللازم أن يكون هذا الإستثمار مصحوباً بمهنية عالية حتى يتم تديره بشكل جيد وسليم يعود بالخير على الشركة وعلى السوق التي تنشط فيها.

■ ما هو موقفكم حيال التوسع الجغرافي لشركات التأمين ذات الرساميل الكبيرة، هل لديك أي تحفظ حيال ذلك التوسع، وهل ان باب المساهمة في شركات التأمين الوطنية مفتوح امام الشركات العربية؟

- موقفنا حيال التوسع الجغرافي لشركات التأمين ذات الرساميل الكبيرة موقف إيجابي ولا نرى مانعاً لهذا التوسع الجغرافي. وفي هذا الإطار يسمح القانون المغربي بالتملك الكلي أو الجزئي لشركات التأمين الوطنية من طرف الرأسمال الأجنبي. وتنشط الآن داخل السوق المغربية عدة شركات ذات الرأسمال الأجنبي. وعلى سبيل المثال يمكن ذكر المجموعة العربية للتأمين وإعادة التأمين (ARIG) التي كانت لها مساهمة مهمة بإحدى الشركات المغربية.

■ توحيد عقود التأمين الإلزامي شعار يطرح في كل ندوة تأمين عربية. هل تجدون مبرراً لتوحيد العقود؟ وهل هو قابل للتحقيق؟

- توحيد عقود التأمين الإلزامي مسألة مرجوة، الشيء الذي سيمكن المواطن العربي من اکتتاب عقد التأمين بنفس الشروط في أي من اسواق التأمين العربية. والسوق المغربية تعمل بنموذج موحد ولائحة للتعويض الزاميين مما يسهل علينا التعامل بإيجابية مع كل مبادرة ترمي إلى بلورة هذا الشعار على أرض الواقع لصالح المؤمن لهم والمقابلة.

تحتل المملكة المغربية مرتبة الصدارة بين اسواق التأمين العربية الأكثر إنتاجاً وتقدماً على مستوى التشريعات التأمينية، ويعود ذلك الى انها تواكب من قرب التطورات الجارية في القارة الأوروبية التي تلامس حدودها ولافتتاح الشعب المغربي على الحداثة وتفاعله مع الثقافات العالمية. وتخضع الشركات التي تتعاطى التأمين والإعادة في المغرب (وتسمى هناك مقاولات التأمين ENTREPRISE D'ASSURANCES) لرقابة تمارسها مديرية التأمينات والإحتياط الاجتماعي في وزارة المالية والخصوصة (الاشخاص) PRIVATISATION.

«البيان» أجرت حواراً مع السيد التهامي البركي، مدير التأمينات والإحتياط الاجتماعي حول أوضاع صناعة التأمين في المغرب، وأوضح



شركات التأمين وإعادة التأمين المعتمدة في المغرب بوضع نظام للمراقبة الداخلية يهدف إلى التعرف على الأخطار وتقييمها وتديرها ومتابعتها.

#### التصنيف

■ لقد اصبح التصنيف RATING شرطاً فائداً في عدة دول عربية، هل تصرون على ان يكون المعيد العربي مصنفاً كي يسمح له بإسناد الاخطار اليه؟

- من أجل الحفاظ على ملاءة الشركات وضمان بالتالي حقوق المؤمن لهم، من المطلوب أن تسند هذه الشركات الأخطار التي تفوق طاقتها الاحتياطية إلى معيدي التأمين الذين تتوفر فيهم شروط الملاءة والسرعة في الوفاء بالتزاماتهم. ومن أجل هذا، تستعين هيئة رقابة قطاع التأمين في المملكة المغربية باللائحة التي تعدها مؤسسة التصنيف STANDARD & POORS وهذه اللائحة تضم معيدي التأمين الموصى بالتعامل معهم.

اضاف: لكن تكميلاً لهذه اللائحة تقوم مديرية التأمينات والإحتياط الاجتماعي بإنجاز جاذذة (تقويم) تتعلق بكل معيد تأمين ينشط في المغرب. وإذا تبين عدم التزام معيد تأمين ما بالآداءات، يدرج في لائحة تمنع بموجبها الشركات من التعامل معه في السنوات المقبلة. وبالنسبة لمعيد التأمين العربي، من الأفضل أن يكون مصنفاً في لائحة STANDARD & POORS وإن لم يكن مدرجاً في هذه اللائحة، يمكن قبول التعامل معه بعد التأكد من سلامة وضعيته المالية والتحرري عن قدراته المهنية. ولحد الآن لم يستبعد أي معيد تأمين عربي من

■ يلاحظ ان هيئات الرقابة العربية باتت على تواصل مستمر مع الجمعية الدولية لمراقبي التأمين (IAIS) في بازل سويسرا، بل ان بعض الهيئات العربية اصبح عضواً فاعلاً في تلك الجمعية، هل توضحون لنا، طبيعة الخدمات التي تقدمها (IAIS) الى اسواق التأمين في العالم؟

- فعلاً باتت هيئات الرقابة العربية على تواصل مستمر مع الجمعية الدولية لمراقبي التأمين كما هو الشأن بالنسبة لهيئة الرقابة في المملكة المغربية (مديرية التأمينات والإحتياط الاجتماعي)، وذلك نظراً للدور المهم الذي تقوم به هذه الجمعية ذات السمعة العالمية. وتهتم هذه الجمعية بوضع المبادئ الأساسية في مجال التأمين وكذا القواعد الواجب احترامها قصد تفعيل وتطوير الرقابة على قطاع التأمين وإعادة التأمين مما يمكن من الحفاظ على ملاءة الشركات. وفي هذا الإطار تقوم هذه الجمعية بإصدار المبادئ والقواعد السالفة الذكر قصد دراسة مدى تطبيقها على مستوى هيئات الرقابة الأعضاء في هذه الجمعية. إضافة إلى ذلك هي تصدر عدة مقالات ودراسات تهتم صناعة التأمين، كما تنظم ندوات وملتقيات لفائدة الأعضاء من أجل تبادل الخبرات. ونأمل أن يمكننا انضمام هيئات مراقبة عربية أخرى من إسماع صوت الأسواق العربية داخل هذه الجمعية. ■ ما هي المعايير التي استوحيتها من (IAIS) وما هي الفوائد التي ترجونها من ذلك؟

- تعتبر هيئة رقابة قطاع التأمين في المملكة المغربية عضواً داخل هذه الجمعية، وبناء على ذلك فإنها تتبنى تطبيق هذه التوصيات مع الأخذ بعين الاعتبار خصوصيات السوق الوطنية للتأمين، وتعد النظم واللوائح المطبقة في سوقنا الوطنية من أنجح التشريعات المعمول بها، مما مكن المغرب من احتلال صدارة الأسواق العربية على مدى عقود. ويتم تحديث هذا الإطار القانوني كلما ثبتت نجاعة الضوابط المقترحة الأخذ بها. وعليه فإن التعديلات الأخيرة التي عرفتها مدونة التأمينات المغربية (CODE) أدخلت، على سبيل المثال، واجب إعداد تقرير عن الملاءة من طرف مجلس إدارة الشركة ينضمّن تحليلاً للشروط، التي تجعل الشركة مقابلة قادرة على الوفاء بجميع التزاماتها والزام



## سليمان الحسن - رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين - المؤسسة العامة السورية للتأمين - :

# نطمح للوصول الى قانون تأمين عربي موحد من خلال الاتحاد العام العربي للتأمين والهيئات الاقليمية الاخرى

حوارنا مع سليمان الحسن، رئيس المؤسسة العامة السورية للتأمين - رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF، كان مناسبة لنستطلع آراءه ليس فقط في ما جرى من تحولات داخل قطاع التأمين السوري، بل وكذلك في الاهداف التي يطمح لتحقيقها على المستوى الاقليمي عبر الاتحاد العام العربي للتأمين. وفي الداخل السوري يرى رئيس المؤسسة (وهي شركة التأمين الحكومية الوحيدة) ان بعض شركات التأمين الخاصة والتي نشأت حديثاً لا تتوانى عن استعمال اسلوب كسر الاسعار، حتى في مجال التأمين الالزامي على السيارات. ويرى السيد الحسن ان لهيئة الاشراف على التأمين دوراً تلعبه ويكون حاسماً في مجال اخراج بوالص التأمين الالزامي من المنافسة والحؤول دون تسرب الاقساط السورية الى الخارج عبر منع تأمين الاخطار الكائنة في

سوريا لدى شركات تأمين في الخارج. ورحب بالسماح لشركات التأمين باصدار عقود تأمين على الحياة LIFE INSURANCE بالعملة الاجنبية قائلاً ان هذا القرار يساعد على تنمية المحفظة السورية متوقفاً لها ان تبلغ حوالى نصف مليار دولار اميركي خلال السنوات القليلة المقبلة. اما في ما يتعلق بالاتحاد العام العربي للتأمين، فيقول السيد الحسن انه سوف يعمل خلال فترة رئاسته للاتحاد على تقريب المسافة بين شركات التأمين والاعادة العربية، وحضها على تكوين مشاريع مشتركة. كما انه يتطلع الى قيام تعاون وثيق بين الاتحادات الاقليمية يؤدي مستقبلاً الى التوصل لصيغة مقبولة من الجميع لقانون تأمين عربي موحد.

الاسعار، وكذلك ضرورة اتخاذ اجراءات حاسمة تمنع اجراء عقود التأمين على الاخطار الكائنة في سوريا في الخارج، خاصة وانه مع انفتاح السوق اصبحت جميع الخدمات التأمينية متوفرة والتسهيلات مؤمنة ولم يعد هناك مبرر لهذا الامر.

■ كيف تقيّمون موقف المعيّدين الدوليين والعرب من شركات التأمين السورية الجديدة؟

- ان جميع الشركات التي دخلت السوق السورية هي شركات عريقة تتمتع بالملاءة ولها سمعتها في سوق التأمين العربية، وهذا بالتأكيد يجعل المعيّدين اكثر ارتياحاً وطمانينة للتعامل معها.

اما بالنسبة لمرونة معيدي التأمين واسعارهم، فإن الظروف العربية والدولية السياسية والاقتصادية غير المستقرة اضافة الى الكوارث الطبيعية العالمية، انعكست سلباً على اسواق التأمين واعادة التأمين التي اصبحت تعاني نوعاً من التشدد في الشروط ورفعاً في الاسعار.

■ هل تكونت لديكم فكرة حول الحجم الذي تبلغه المحفظة السورية من الاقساط سنة ٢٠٠٦؟ وكما هي نسبة النمو التي تتوقعونها للشركات مجتمعة خلال السنوات الثلاث المقبلة ولشركتكم بالذات؟

- اعتقد انه وبحسب تصريحات هيئة الاشراف على التأمين، ومع عدد الشركات التي دخلت السوق برساميل كبيرة، وعودة جزء كبير من عقود التأمين التي كانت تصدر خارج سوريا اضافة الى التسهيلات التي قدمتها الهيئة من حيث السماح باصدار عقود التأمين بالعملة الاجنبية في مجال التأمين على الحياة LIFE وتأمين الممتلكات في المناطق الحرة السورية، وكذلك السماح لشركة التأمين باجراء تأمين بالدولار لتغطية احتياجاتها المتعلقة باعادة التأمين، فهذه التدابير تشجع على زيادة حجم الاستثمارات التي ستضخها شركات التأمين السورية الجديدة في السوق، ونتمنى ان تصل الى ١٠ مليارات ليرة سورية. اضافة: ونحن نأمل ان يرتفع حجم اقساط التأمين من ١٣٥ مليون دولار الى ما يزيد عن ٥٠٠ مليون دولار خلال السنوات القليلة المقبلة.

## التسهيلات الجديدة التي اعطيت لشركات التأمين تجعلنا نتفاعل برفع حجم المحفظة السورية من الأقساط الى نصف مليار دولار

- ان هذه الاتحادات والهيئات التي تضع في مقدمة اهدافها حماية مصالح الشركات الاعضاء فيها، تقوم بدور مقارب للدور الذي يقوم به الاتحاد العام العربي للتأمين، ويتوجب على هذه الهيئات والاتحادات ان تعمق اساليب التعاون والتفاهم في ما بينها في سبيل الوصول الى صيغة مناسبة لقانون تأمين عربي موحد، ينظم صناعة التأمين العربي ويساعد على الارتقاء بها الى مصاف الاسواق العالمية المتقدمة.

■ هل تجدون التدابير التي اتخذتها هيئة الرقابة على التأمين حتى الآن في مجال الغاء «الحصرية» على مستوى التأمينات الالزامية كافية؟ وهل هناك مزيد من التدابير التي يتعين برأيكم اتخاذها كي تصبح فرص التنافس متساوية بين جميع الشركات وفي اي مجال من المجالات؟

- انه من الاجدر توجيه هذا السؤال الى شركات التأمين الخاصة باعتبارها المستفيد من الغاء الحصرية.

اما عن التدابير الاضافية الواجب اتخاذها من قبل الهيئة، فنحن نرى ضرورة توحيد نماذج عقود التأمين الالزامي واسعارها بالنسبة لجميع الشركات لاجراء هذه العقود من حيز المنافسة، خصوصاً مع لجوء بعض الشركات الخاصة الى اتباع اسلوب الكسر في



■ تسلمتم رئاسة الاتحاد العام العربي للتأمين للدورة الحالية، ومدتها سنتان، ما هي في رأيكم الاهداف العربية التي يتعين على الاتحاد العربي ان يركز عليها خلال هذه المرحلة؟

- ان اول هدف يضعه الاتحاد نصب عينيه بالتأكيد هو السعي الجاد لتحقيق تأمين عربي قوي والذي يركز بصورة اساسية على وجود شركات اعادة تأمين قوية تتمتع بالملاءة الكافية التي تمكنها من تحمل اعباء اعادة التأمين في الوطن العربي، وتعميق علاقات التعاون بين شركات التأمين العربية، وربطها باتفاقيات عربية وزيادة التواصل في ما بينها عن طريق عقد المؤتمرات والملتقيات التي من شأنها ان تسهم في تقريب المسافات بين هذه الشركات، اضافة الى اقامة مشاريع تأمينية عربية تكون قنوات استثمارية لاموال هذه الشركات، والحفاظ على مكانة شركات التأمين الاعضاء في سوق التأمين ومساندتها بكل الوسائل المتاحة في حال تعرضها لظروف اقتصادية او سياسية غير اعتيادية.

■ تعددت الهيئات الاقليمية التي تعنى بشؤون صناعة التأمين في الوطن العربي. كيف يمكن في رأيكم لاسواقنا العربية ان تستفيد من وجود هذه الهيئات وهل هناك تعاون قائم في ما بينهم؟

**إيلي نسناس - رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ومدير عام اكسا الشرق الاوسط AXA M.E. - :**

## الاموال الخاصة وهامش الملاء هما الهم لدى شركة التأمين



### البطاقة البرتقالية

لبنان يتبع النظام الاقتصادي الحر منذ نشأته، والاحتكاكات ممنوعة فيه الا في الخدمات التي تقدمها الدولة (مياه، كهرباء وهاتف ثابت) كيف تبرر ان تكون البطاقة البرتقالية محتكرة من المكتب الموحد الذي أنشئ قبل ٤ سنوات حيث تطبق تعرفه واحدة الزامية ولا توجد منافسة؟

– البطاقة البرتقالية تباع في سوريا ونحن نبيعها على الحدود. ولغاية الآن، هناك التزام بالأسعار والمضاربة أقل مما هي في الإلزامي. المشروع ناجح والشركات مرتاحة وتحقق الأرباح والنشاط مقبول.

### ملتقى بيروت السنوي

قبل تسلمكم الرئاسة أعلنت الجمعية عزمها على تنظيم ملتقى بيروت سنوياً ليكون نسخة عن لقاء مونتري كارلو. هل لا يزال هذا القرار نافذاً؟ ومتى موعد ملتقى بيروت المقبل؟

– سافرت الى برشلونة بجمعية نائبي رئيس الاتحاد العربي لشركات التأمين وأمينه العام وشاركنا في ملتقى البحر الأبيض المتوسط للتأمين والأسواق المالية والمصارف، الذي نظمته غرفة التجارة في برشلونة، نأمل ان يكون الملتقى المقبل في لبنان إذا سمحت الظروف.

### قانون يشمل شركات الأوف شور،

في الستينات من القرن الماضي لعبت شركات التأمين اللبنانية دور الشركات الرائدة في الدول العربية، وتولى اللبنانيون زمام الأمور في شركات التأمين العربية. ما هو الدور الذي يمكن لشركات التأمين اللبنانية ان تلعبه بعد ان سبقتها معظم شركات التأمين العربية الى رفع رساميلها الى مستويات عالية جداً؟

– طبعاً هناك دور لشركات التأمين المحلية، والمطلوب تعديل القانون ليشمل رعاية شركات «الأوف شور» على الأراضي اللبنانية، مع لحظه حوافز ضريبية وتسهيلات قانونية وفنية لوجستية، تتيح لمواردنا البشرية ذات الكفايات المهنية العالية ظروف العمل. وكانت وزارة المال بدأت بدراسة مشروع يتضمن

## ليس لدينا اي تحفظ على ممارسة المصارف للتأمين طالما انها لا تخالف القوانين

شرعته ووضع قانون خاص ليرعاه.

### تقرير عن السوق ومركز مصالحة

■ ما هي مشاريع ACAL المقبلة؟

– صدر أول تقرير عن السوق (MARKET REPORT)، ومن أهدافه تحفيز الشركات لمزيد من العمل والتطور. كما اننا نعد هيكلية مركز مصالحة بين الشركات يكون مقره في مبنى الجمعية تجنباً للجوء الى المحاكم.

مشروع آخر نسعى لإقامته وهو مركزية المخاطر، إضافة الى إحياء التجمعات كتجمع الأخطار المصرفية.

### مبادرة مشكورة لرئيس الجمعية الجديد

من يزور مقر جمعية شركات التأمين الجديد يلاحظ على احد جدرانها لوحات لصور رؤساء الجمعية السابقين منذ تأسيسها. وفي مكان آخر وضعت صور للمجالس السابقة وللضامنين الأوائل، الأمر الذي يحمل على الاعتزاز بهذه المبادرة التي صدرت عن الرئيس الجديد للجمعية ايلي جوزف نسناس.

ولانخرج عن تواضعنا اذا قلنا ان ايلي نسناس استعان بأرشيف «البیان» ليحصل على تلك الصور التاريخية.

## تجنباً للجوء الى المحاكم نشئ مركز مصالحة بين الشركات في مقر الجمعية

نبدى أي تحفظ طالما ان التأمين عبر المصارف الـ BANCASSURANCE لا يخالف القوانين المرعية الاجراء.

في لبنان، لا يوجد قانون خاص بالتأمين عبر المصارف لكن هناك قوانين ترعى هذا القطاع. لكن تبقى مسألة المضاربة غير المشروعة.

في حزيران الماضي عقدنا اجتماعاً مع رئيس جمعية المصارف وأمينها العام اللذين أبديا كل تفهم واستعداد. فالمفروض الا تشكل المصارف ضغطاً على عميلها، واذا لم تفعل يختار العميل الشركة التي يريد.

وفي ما يتعلق بالاعتراض عليه – على التأمين عبر المصارف – أعتقد ان التأمين عبر المصارف منتشر في كل أنحاء العالم ولا يمكن ايقافه بل العمل على

هذه الحوافز لكنه اليوم في وضع مجهد بسبب الحرب الأخيرة والأوضاع السياسية المتأزمة.

### مؤسسات ضمان التوظيفات

أظهرت الحرب الأخيرة ان شركات التأمين في لبنان لم تكن جاهزة لتأمين الممتلكات الثابتة ضد أخطار الحرب والارهاب، هل اتخذتم أي تدابير لملء هذا الفراغ وما هي؟

– لا يمكن ان تكون تغطية أخطار الحرب من مسؤولية القطاع الخاص. وقانوناً مؤسسة ضمان التوظيفات هي التي تغطي هذه الاخطار حيث عوضت ب ٢٠ مليون دولار عن أضرار لحقت بمحطة ارسال عابدة لشركة الهاتف الخليوي FTML في منطقة الجية جراء القصف الإسرائيلي.

أضاف نسناس: «في اجتماع مع الهيئات الاقتصادية ووزير الاقتصاد ورئيس مجلس الوزراء، طرحنا ان تكون هذه المؤسسة مختلطة بين القطاع العام والخاص، وإعادة هيكلتها وقرار الانتساب الإلزامي اليها بغية تأمين الأقساط اللازمة».

### شحنة التأمين عبر المصارف

■ هل لديكم أي تحفظ على التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE، علماً بان نقابة وسطاء التأمين تعتبره مخالفاً للقوانين اللبنانية؟

– بالنسبة للتأمين عبر المصارف، نحن لا

**BEST  
SERVICES  
FOR A  
GOOD  
PROTECTION**

**ALL CLASSES OF INSURANCE**

Ibco Ins

INSURANCE & REINSURANCE

Jounieh: R.C. 18177 / B. Phone: (09)935173 - 932289, Telex 45658 IBCO LE, P.O.Box 1200

Bouchrieh: Abed El Massih Center, Phone: (01) 891020 - (03) 669331



## طاهر الحراكي - رئيس جمعية عُمان للتأمين ووظفار DHOFAR والثقة السورية -

### العصر الذي نعيش هو عصر الأقوياء ولا مكان فيه للضعفاء

انعقد في عمان قبل شهرين، دعوة الى انشاء تكتلات تأمين عربية تجمع تحت سقفها القدرات المالية، بحيث يمكننا ان نستبقى جزءا من الاقساط العربية داخل الوطن العربي، ولا نحولها كلها الى الخارج.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه، قال لنا طاهر الحراكي ان شركات التأمين العربية تحظى بثقة المستهلك العربي، وهي تعرف كيف تتعاظم معه وتجعله يطمئن الى ان حقوقه ومصالحه بخير.

وحول التحولات التي طرأت على صناعة التأمين في سوريا، يثني الحراكي على التدابير والاجراءات التي اتخذتها السلطات المختصة في اطار ايجاد فرص عمل متساوية امام سائر شركات التأمين العاملة في سوريا، سواء كانت حكومية او خاصة، كما يؤيد نظرة هيئة الاشراف على التأمين حيال الوكلاء والوسطاء.

وعن التعاون مع شركات الاعادة العربية دعا السيد الحراكي زملاءه في شركات التأمين المباشر الى رفع نسبة اسناداتهم الى المعيدين العرب، تدريجاً، ولفت في الوقت عينه المعيدين العرب الى وجوب تعزيز رسالهم لان العصر الذي نعيش هو عصر الأقوياء ولا مكان فيه للضعفاء.



«وظفار للتأمين» DHOFAR قطعت، وفي فترة زمنية قصيرة نسبياً، الطريق الى مقدمة سوق التأمين في عُمان. وبعدها دعمت ركائزها ونشرت فروعها في سائر انحاء السلطنة، بدأت تتوجه الى الخارج. وهي اليوم احد كبار المساهمين في شركة «الثقة» السورية للتأمين (TRUST SYRIA).

الرئيس التنفيذي لشركة ظفار للتأمين طاهر الحراكي، انتخب رئيساً لمجلس ادارة «الثقة» للتأمين ورئيساً للجنة التأسيسية لجمعية التأمين في سلطنة عمان. وهو، الى ذلك، يشغل منصب رئيس اللجنة الفنية للصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب (AWRIS).

وجود السيد الحراكي على رأس الشركات والمؤسسات العربية المشار اليها، اتاح له ان يلمس كم ان مؤسسات التأمين في الوطن العربي تحتاج الى بعضها البعض، وكم ان قدراتها المالية، على اهميتها، تعتبر متدنية مقارنة بالرسملة التي تتمتع بها شركات التأمين والاعادة العالمية. وانطلاقاً من هذا الواقع، اطلق الحراكي خلال ملتقى التأمين الخليجي الثالث الذي

على التسويق والتعامل المباشر مع الزبائن.

#### الإعادة العربية بأهمية عالمية

■ كيف تصفون التعاون القائم بين شركات التأمين وشركات الاعادة العربية؟

– يجب ان يكون هناك مكاشفة ومصارحة بين سوق التأمين والاعادة العربية من حيث الشروط والأخطار والاتفاقيات.

على شركات التأمين العربية ان تعطي حصة لشركات الاعادة العربية وان ترفع نسبتها سوريا وبشكل تدريجي، الأمر الذي يؤثر ايجاباً على الطرفين في المستقبل.

من الناحية الفنية، أعتقد أن شركات الاعادة العربية لا تقل قدرة وكفاءة عن شركات الاعادة العالمية، علماً ان هذه الأخيرة قد تفقر الى لغة التواصل والخدمة اللتين تجديهما شركات الاعادة العربية، ونحن من جانبنا ندعم المعيدين العرب، ونسعى الى تعزيز حصصهم من اقساط الاعادة لدينا بالقدر الذي يتوافق مع طاقتهم. وبهذه المناسبة ادعو المعيدين العرب ايضا الى رفع مستوى الرسملة وعلينا ان نكون قويا كي يبقى لك وجود في اسواق التأمين في العالم.

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦. في الاقساط والارباح الصافية، وما هي تطلعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– النتائج الفنية جيدة جداً وأرباح الاكتتاب جاءت متساوية مع السنة الماضية. فقد وصلت أرباح الإنتاج في ٣٠/٩/٢٠٠٥ الى ٣٥ مليون ريال عماني، أي حوالي ١٠٠ مليون دولار أميركي.

ونأمل ان نحقق هذه السنة زيادة ٣٠٪ عن العام الماضي، أي ما يعادل ١٢٠ مليون دولار أميركي، وأن تتساوى الأرباح مع زيادة الإنتاج. أما ما يتعلق بخططنا المستقبلية، فإننا نتحين الفرص داخل السلطنة وخارجها.

#### انشاء تكتلات تأمين عربية

### يساعدنا على الاحتفاظ بجزء من الأقساط العربية داخل مناطقنا

العربية للتأمين (ترست TRUST والقطرية العامة QGIR). هذه الشركات تملك قدرات استيعابية وقانونية وعالمية هائلة نستطيع توظيفها في خدمة السوق السوري ولمصلحة شركة الثقة السورية تحديداً.

#### الزامية التأمين في ما يتعلق بحق الغير

■ هل تجدون التدابير التي اتخذتها هيئة الرقابة على التأمين في سوريا حتى الآن في مجال الغاء «الحصرية» على مستوى التأمينات الالزامية كافية؟

– ان الهيئة العامة في سوريا تعمل جاهدة لمواكبة أسواق التأمين العالمية. ونحن نشني على الجهود والقرارات التي اتخذت حتى الآن، ونتمنى ان تمضي الهيئة قدماً في اتجاه الغاء القيود.

#### لاننوي خوض ألـ "BANCASSURANCE"

■ هل بدأت شركة «ظفار للتأمين» بتطبيق الـ BANCASSURANCE في سلطنة عمان؟

– التأمين عبر البنوك موجود في السلطنة، لكن شركة «ظفار للتأمين» تتبع قاعدة معينة منذ تأسيسها تقضي بعدم التعامل مع الوسطاء والوكلاء. فنحن نعمل من خلال ٣٥ فرعاً منتشرة في السلطنة وقادرون على خدمة الزبائن أفضل من أي جهة أخرى، لذلك لا ننوي حالياً الدخول في مجال التأمين عبر البنوك حالياً BANCASSURANCE لأنه يتعارض مع سياستنا القائمة

■ هل تعتبر ان مستوى الرسملة الذي بلغته الشركات العربية في هذا الوقت اصبح كافياً لطمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟

– موضوع الثقة يختلف عن الرسملة. فمعظم شركات التأمين العربية لا تزال دون المستوى المطلوب في ما يتعلق برأس المال، ومع ذلك فان شركات عربية كثيرة فازت بثقة المستهلك بالرغم من تدني رساميلها، والمستهلك يتعاظم معها وهو مطمئن الى ان حقوقه مضمونة. وأنا عندما دعيت الى اقامة تكتلات كبيرة واعداد خطط تعاون استراتيجي بين الشركات العربية، قدمت اقتراحاً يتيح لنا ان نحفظ بنسبة اكبر من اقساط التأمين داخل المنطقة العربية. وأمل من الزملاء العرب في سائر الاقطار، ان يعملوا جدياً من اجل ايجاد تكتلات عربية تحقق الغرض الذي نسعى اليه جميعاً.

#### الـ "FRONTING" يخالف احكام القانون

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين، وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تلتطى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذا الاتهام صحيحاً؟

– هذا الأمر سيستنزف الأقساط ويحجب الشركات الوطنية ويحد من اتصال السوق المحلي بالأسواق العالمية. مع الأسف الشديد، إن الشركات التي تقبل بالـ FRONTING لا تدرك مدى خطر هذا الموضوع من الناحيتين القانونية والاجرائية، لأن حصة الشركات والسوق المحلي من الاقساط الوطنية تصبح شبه معدومة. لذا، يجب اتخاذ اجراءات تحد من هذه الظاهرة التي تمارس باسم الانفتاح الاقتصادي، بينما هي واقعاً تشكل تحدياً على القانون.

■ كيف تصفون انطلاقتكم في سوريا؟ وهل واجهتكم صعوبات معينة؟

– شركة ظفار للتأمين هي أحد المساهمين في شركة «الثقة» السورية التي تساهم فيها ثلاث من أقوى الشركات

## عبد السلام الطراونة - رئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين - - الضامنون العرب ARAB ASSURERS -

### من المبكر إلغاء تعرفه التأمين الإلزامي ونفضل أن يصار الى رفع الأسعار الحالية

في الحوار الذي أجريناه معه قال عبد السلام الطراونة رئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين ورئيس شركة الضامنون العرب ARAB ASSURERS انه لم تعد هناك اسباب تبرر سفر الشبان والشابات الاردنيين الى الخارج كي يحصلوا على شهادة تخصص في علوم التأمين، ولذا فإن الاتحاد الاردني للتأمين وبالتنسيق مع هيئة التأمين يعمل من اجل انشاء معهد اردني متخصص يعني بتأهيل خريجي الجامعات للعمل في قطاع التأمين. وقال: لدينا في الاردن طاقات تعليمية يمكن للمعهد الجديد ان يستعين بها، كما يمكن له ان يتعاون مع المعاهد العالمية المتخصصة في هذا الحقل.

ويرى السيد الطراونة أنه من المبكر الحديث عن إلغاء التعرفة الإلزامية للسيارات في الاردن، ومن الأفضل ان نعدم الى رفع الاسعار المعمول بها حالياً بحيث تصبح عادلة وكافية لترفع عن كاهل شركات التأمين الاعباء التي تترتب عليها جراء استيفائها اقساط تأمين لا تتناسب وحجم التعويضات التي تدفعها بموجب عقود التأمين الإلزامي. وعن تطلعات شركة الضامنون العرب قال الطراونة ان الشركة عقدت اتفاقاً مع إحدى الشركات المتخصصة بتأمين القروض (التخلف عن الدفع)، وانها سوف تباشر بإصدار عقود التأمين التي تضمن القروض الاستهلاكية CREDIT INSURANCE في وقت قريب.

وأيد السيد الطراونة التعليمات التي تصدرها هيئة التأمين الاردنية في مجال الرقابة على الشركات قائلاً انها تؤسس لقيام صناعة تأمين قوية في الاردن، كما دعا شركات التأمين الاردنية الى رفض تمثيل شركات تأمين اخرى عبر عقود الـ FRONTING قائلاً ان اقساط التأمين الاردنية يجب ان توزع على شركات التأمين في الاردن. وعلى شركة التأمين الاجنبية التي ترغب بالعمل في الاردن ان تفتح فرعاً لها عندنا.



البيان

■ خلال مدة توليكم منصب رئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين، ماذا حققتم من انجازات؟

– انجزنا الكثير من المشاريع والعمل جار بالتنسيق مع هيئة التأمين على وضع آلية استثمار اموال الشركات وكذلك على اتمام آلية تقديمات الحاكمية المؤسسية للشركات، وموضوع تقديمات خاصة بعمليات الغش والإحتيال، وكذلك على قدم وساق لإنشاء معهد اردني للدراسات التأمينية.

■ هل تجد ان لكل دولة حاجتها لانشاء معهد علوم تأمينية؟

– نتطلع في الاردن الى انشاء معهد يمنح شهادات تخصصية اكايدمية، بحيث يصبح بإمكان الاردنيين والاردنيات ان يحصلوا على الشهادة محلياً ومن غير ان يضطروا للسفر الى الخارج، ويمكن للمعهد المنوي انشاءه ان يتعاون مع الجامعات والمعاهد العالمية المتخصصة في هذا الحقل بحيث تصبح للشهادة التي يمنحها اكايدمية.

#### ضرورة تحديد التعرفة

■ اجتماع هيئة التأمين مع وزير التجارة والصناعة تطرق الى التعرفة الإلزامية لتغطية السيارات، من اع غالبية الدول الصناعية والدول العربية ألغتها، هل ترى ان هناك حاجة بعد اليوم الى التعرفة الإلزامية؟

– لا زالت التعرفة الإلزامية للسيارات حاجة ضرورية في الاردن، ولا بد من ان يعتمد سعر محدد حتى وان كان على حساب المواطن المؤمن له. هذا من جهة، ومن جهة اخرى تشهد المملكة حوادث يومية وبالتالي سقوط ضحايا وجرحى، ما يستوجب رفع التسعيرة الحالية بحيث تحصل شركة التأمين على الاقساط التي تمكنها من ان تستمر بتقديم خدماتها، وتدفع التعويضات للمتضررين من غير ان ترزح تحت الخسائر.

■ لكن الدول الأوروبية مثلاً تطبق الزامية تأمين السيارات ولا تعتمد تعرفه محددة؟  
– رغم عدم وجود تعرفه فالاقساط في اوربا مرتفعة جداً، والمواطن الاردني لا يمكن ان يجاري الاوروبي او الاميركي في دفع قيمة هذه الاقساط لعوامل اقتصادية ومعيشية عدة وفي مقدمها دخله الفردي.

■ هل هناك فروع تأمين الزامية اخرى في الاردن؟

– كلا، الإلزام يطبق فقط على تغطية الاضرار الناتجة عن المركبات.

#### على الشركات عدم مزاوله الـ FRONTING

■ طرحت مسألة تعاطي بعض الشركات بالـ Fronting، ما الذي تقوله في هذا الشأن، وماذا تقترح؟

### سوف نطلق بوليصة جديدة لتأمين التخلف عن دفع القروض الإستهلاكية

– على الشركات الاردنية، قبل تحرك سلطة الوصاية والهيئات الحكومية، ان تمتنع وان تكون ممثلاً او واجهة لشركات اخرى.

ومن الواجب ان تذهب الاقساط كاملة الى السوق المحلي، وبالتالي ان تتوقف عمليات الـ FRONTING في هذا المجال.

كما وعلى الشركات الاجنبية التي ترغب العمل في الاردن ان تفتح فروعاً لها او شركات شقيقة تابعة، وان تتساوى مع الشركات المحلية من حيث التزاماتها وواجباتها، بمعنى ان تفي بالضرائب والرسوم المتوجبة عليها للخرزينة العامة.

#### عدم فهم للمعايير العالمية

■ ما تقويمك لاداء هيئة التأمين باعتمادها المعايير العالمية؟ وهل تجد في الاخيرة سبباً لتخبط السوق في مشكلات وخضات؟ وماذا لديك من اقتراحات لتطوير صناعة التأمين المحلية؟

– المشكلات والخضات التي يتعرض لها السوق هي نتيجة عدم فهمه لتفاصيل هذه المعايير وتطبيقاتها، وهذه لا مناص من تطبيقها عاجلاً ام آجلاً في الدول العربية باشراف هيئات الرقابة فيها، وما دمنا نعيش عصر العولمة فإن الشركات بادئ الامر ستواجه بعض الصعاب لكنها لا تلبث ان تتأقلم مع المعايير العالمية.

#### منتجات جديدة

■ ما هي خططكم لتقديم برامج ومنتجات جديدة في ٢٠٠٧؟ وما تقويمك للنتائج الفنية المتوقعة مع نهاية هذا العام؟

– قياساً بالعام ٢٠٠٥، حيث حققنا نتائج ممتازة حصة كبيرة منها تعود الى استثمارات مجزية في سوق عمان المالي، سجلت استثماراتنا في ٢٠٠٦ تراجعاً ما لبنا ان عوضناه في الاستثمارات العقارية، لنعود ونحقق نتائج ايجابية وجيدة مع نهاية الشهر التاسع ونخطى الخسارة الى الربح.

اما لجهة خططنا المستقبلية فنحضر لاطلاق منتجات جديدة في السوق الاردني، وبموازاة ذلك نسعى الى الحصول على رخصة تجيز لنا تغطية اخطار المسافرين، وعلى رخصة لتأمين القروض CREDIT INSURANCE بالتعاون مع شركة متخصصة وشركة «الضامنون العرب».

■ كلمة اخيرة؟

– أمل في ان يتحقق تعاون اوسع واشمل بين شركات التأمين المسندة وشركات إعادة العربية لمواجهة ما نشهده من تطورات متسارعة على صعيد صناعة التأمين العالمية.



## سمير الوزان - رئيس جمعية التأمين في البحرين - سوليدرتي SOLIDARITY :-

### سوليدرتي ضاعفت رساميلها لدخول اسواق جديدة هذا العام



متمكن، حيث يتصرف بلا واعز وطني وهمه الأكبر الحصول على التأمين وترتيب برنامج إعادة التأمين وبعد ذلك يبحث عن أية شركة وطنية لإصدار التغطية محلياً لتأخذ شكلها القانوني فقط، وفي هذه المرحلة يكون دور شركات التأمين الوطنية فقط إصدار التغطية والحصول على جزء بسيط من العمولة.

مع الأسف الرقابة ليس لها دور فعال في هذا الموضوع حيث أن المطلوب تحديد آلية واضحة وصريحة تحدد دور الوسيط بين الزبون وشركة التأمين الوطنية ودور هذه ووسيط إعادة التأمين وليس الخلط ومزاولة الدورين من قبل الوسيط نفسه. هذا الموضوع متشعب وذو شجون وله من التأثير الفني والاقتصادي ما يستحق أن يفرده له مقال أو دراسة أوبحث متخصص يتناول الجوانب الفنية والقانونية والاقتصادية كافة ودور الرقابة في هذا الشأن.

وباختصار شديد، ان الموضوع أكبر من أن نعطي رأياً في كيفية مواجهته، هناك دور مهم مكمّل للوسيط الدولي ونحن جميعاً نقدر ونثمن هذا الدور ونسانده ولكن ليس على حساب مصالح الشركات الوطنية.

#### نمو ١٠٠٪

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦ في الاقساط والارباح الصافية؟

- ان سوليدرتي بدأت العمل الفعلي في الربع الأول من عام ٢٠٠٤، وحتى تاريخه استطعنا التواجد في كل من البحرين، السعودية، قطر، عمان ولكسمبورغ، وقد ساهمنا في تأسيس شركة في الأردن وأخرى في ماليزيا يتوقع بدء العمل بهما في النصف الأول من عام ٢٠٠٧، وحالياً ندرس الدخول الى كل من مصر، لبنان، الإمارات، الكويت وباكستان، وعليه فإن نسبة الانتشار في زمن قصير جداً تعتبر ظاهرة نادرة مما يتطلب العديد من الأمور اللوجستية والفنية والمالية.

إننا نتوقع نمواً قدره ١٠٠٪ في عام ٢٠٠٧ مقارنة مع ٢٠٠٦، كما رفعنا رأسمال الشركة المدفوع من ١٠٠ مليون دولار الى ١٥٠ مليون دولار خلال عام ٢٠٠٦، والعمل جارٍ لرفع رأسمال الشركة الى ٢٧٥ مليون دولار في الربع الأول من عام ٢٠٠٧ ليلبي خطط الشركة التوسعية.

الامكانات التي تملكها سوليدرتي SOLIDARITY كبيرة جداً. الا انها لم تكن لتحقق اغراضها لولا توافر الارادة والقدرة المهنية لدى قيادة الشركة، وعندما تجتمع الى الرئيس التنفيذي للشركة سميير الوزان، الذي يرأس أيضاً جمعية التأمين البحرينية، وتستمع اليه، لا بد ان تلمس مدى تعمقه بشؤون صناعة التأمين وتفهمه لمقتضيات المرحلة التي يعيشها عالمنا. والى ذلك تلمس لديه انفاعاً لرفع «سوليدرتي» الى المستوى الذي يجعل منها نداً للشركات العالمية.

ورغم انها حديثة العهد نسبياً، فلقد قطعت سوليدرتي شوطاً كبيراً في مجال التوسع الجغرافي، حيث اصبح لها وجود فعلي في ماليزيا، والاردن، اضافة الى مملكة البحرين والمملكة العربية السعودية.

ويتحدث سميير الوزان بحماسة عن مشاريعه المستقبلية ويقول ان سوليدرتي بصدد التوسع باتجاه عدد من الدول العربية والشرق اوسطية الاخرى لا سيما مصر وباكستان.

تحقق الاهداف التي ترجوها؟

- إن بعض الأسواق التأمينية في الدول العربية تشهد تطوراً إيجابياً في تفعيل دور الرقابة على التأمين وتعتمد المعايير العالمية في احتساب الملاءة المالية والسيولة والرسمة، وفي مملكة البحرين، التي تعتبر من أهم مراكز التأمين في الوطن العربي، فإن مسؤولية الرقابة على قطاع التأمين تخضع لإدارة مصرف البحرين المركزي، وقد أخذ على عاتقه اعداد برنامج متكامل للإشراف على هذا القطاع ويتماشى مع القوانين المطبقة في الدول المتطورة.

إن مثل هذه الهيئات تخدم قطاع التأمين وتعزز نشاطه حيث أنها تشرف على أداء الشركات وتراقب الملاءة المالية وتفرض الشفافية في التعامل وتراقب عمليات غسل الأموال، وكل هذه تصب في مصلحة الزبائن والمساهمين.

#### التعرفات الانزامية سوف تزول بانخراط الدول العربية في منظمة التجارة العالمية WTO

■ هل ترى ان الوقت حان لالغاء العمل بالتعرفات الانزامية؟

- في مملكة البحرين لا توجد تعرفات الزامية على أنواع التأمينات كافة. يوجد فقط سقف أعلى لتأمين المركبات (السيارات ضد الغير - THIRD PARTY). أنا شخصياً ضد فكرة وجود تعرفة تأمينية، حيث أن نوع الغطاء ونوع الخطر والخدمات التي تقدمها الشركات تحدد مستوى الخدمة والتسعيرة التي تناسبها. ونحن على قناعة بأن الإنفتاح الحاصل في التراخيص الممنوحة للشركات والاتفاقيات الدولية سوف تساهم في الغاء التعرفة المطبقة في بعض الدول ووجود تعرفة تضر بالخدمة المقدمة حيث تتساوى الشركات المتميزة والشركات المتعثرة في أسلوب تطبيق التسعيرة، وهذا امر غير عادل ولا تفرقه التشريعات في اي مكان في العالم.

#### الشركات العربية التي تذهن لتعليمات الوسيط الدولي تتحمل تبعه تصرفاتها

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسيط الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «قنعة» تتلظى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟

- نعم، ففي بعض الأسواق يكون الوسيط الدولي

■ هل ترون ان شركات التأمين العربية تقوم بتقديم الخدمات المطلوبة منها للمجتمع العربي سواء على صعيد تأمين اعمال العنف (الارهاب والتخريب) او التأمين ضد الحرب على الاشخاص والممتلكات؟

- أعمال العنف والتخريب تحدث في أي مجتمع حسب الظروف السياسية والاقتصادية التي تمر بها بعض الدول أو المناطق، وشركات التأمين عادةً تتجاوب مع الأحداث وتعمل على إيجاد أفضل التغطيات والشروط. وقد عاشت مملكة البحرين مثل هذه الظروف في الفترة ١٩٩٥ حتى ١٩٩٦ وتجاوبت شركات التأمين الوطنية والأجنبية مع الأحداث، كما لعبت جمعية التأمين البحرينية دوراً هاماً وحيوياً في تنظيم التغطيات المطلوبة والمحافظة على انسجام السوق وتوفير الغطاء المطلوب دون الدخول في صراع لا يخدم الزبون أو شركات التأمين أو إعادة.

وفي ما خصّ تغطيات الحروب المستنناة من معظم أنواع التأمين، فلقد انشأت شركات التأمين العربية ومنذ أكثر من ربع قرن الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب (AWRIS) وهو يعمل بكل جهد لتلبية عدة أنواع من التغطيات المتعلقة بالتأمين البحري والأفراد ويدرار من قبل جهاز فني متخصص ومتفرغ لهذا النوع من التغطيات.

وحيث أن هذه الأنواع من التغطيات يزيد الأقبال عليها فقط وقت الأزمات، فمن الصعب على شركة أن تقوم باتخاذ خطوات كبيرة في الإعداد والتجهيز واعطائها الأولوية في تطوير منتجاتها التأمينية وتعزيزها بنفس الأهمية التي توليها للأنواع الأخرى من المنتجات.

بالنسبة لشركتنا نحن لا ندعي التخصص في توفير أو التعامل مع أخطار الارهاب والتخريب والحرب على الممتلكات، ولكننا في نفس الوقت في وضع يسمح لنا بتوفيرها للزبائن إن تطلب الأمر ذلك من خلال القنوات العديدة والعلاقات الوثيقة مع معيدي التأمين والسماسرة المتخصصين في توفير هذه الأنواع من التغطيات، ولا توجد صعوبة في الحصول عليها، ولكن التسعيرة تتفاوت حسب الظروف في حينها، ففي فترة الأزمات تكون مرتفعة وبشروط منشددة، وفي حالة اللاحرب تكون متوفرة ومقبولة في تسعيرها وهذه حال الأنواع التي تتأثر بالعرض والطلب أو متشددة حيال حساسية الأحداث.

■ هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئات الرقابة

## د. محمد السبعوي - رئيس الإتحاد الفلسطيني لشركات التأمين - المجموعة الاهلية للتأمين AIG :

### اتفاقات إعادة تستني اعمال العنف في الاراضي الفلسطينية

من الحقائق المؤلمة التي يكشف عنها الدكتور محمد السبعوي رئيس مجلس ادارة المجموعة الاهلية للتأمين AIG، رئيس الإتحاد الفلسطيني لشركات التأمين في حديثه لنا، ان الشعب الفلسطيني يعيش ظروفاً مأسوية على المستويين الاقتصادي والأمني.

وتتجسد المأساة الاقتصادية في انقطاع خطوط التواصل بين أبناء الشعب الواحد، جراء إغلاق المعابر والطرق والحصار. ويقول الدكتور السبعوي ان اتفاقات إعادة التي تحملها شركات التأمين في فلسطين تستثني الاضرار الناجمة عن العمليات العسكرية والعنف والإرهاب، وان معيدي التأمين اذا وافقوا على تأمين تلك الاخطار اختيارياً فإنهم يفرضون شروطاً واسعاراً قاسية ولا قدرة للمستهلك الفلسطيني على تحملها. والى ذلك فان اعمال العنف تضرب الفلسطينيين بأشخاصهم وممتلكاتهم. وأذ تحاول شركات التأمين الفلسطينية ان تلبي حاجات المجتمع الفلسطيني الى التأمين ضد المخاطر التقليدية، فإنها تقف عاجزة عن توفير الغطاء للاضرار التي تلحق بالممتلكات والموجودات الثابتة جراء اعمال العنف والحرب والإرهاب.

ويبيد الدكتور السبعوي اسفه حيال القرار الذي اتخذه وزير النقل في فلسطين والذي اوقف بموجبه العمل بالتأمين الإلزامي للسيارات قائلاً انه قرار غير مسبوق وان الوزير لم يعد عنه بعد، والإلزامية للتأمين ما تزال معطلة.

قانون التأمين رقم (٢٠) لسنة ٢٠٠٥ تناول ذلك على أساس «المسؤولية المطلقة» Absolute Liability والتي لا تشترط من سائق المركبة المؤمنة إثبات الخطأ الذي أدى إلى وقوع الحادث No Fault System، بحيث تقوم شركة التأمين المؤمّنة على المركبة بالتعويض المادي عن الوفيات و/أو الإصابات الجسدية التي لحقت بالركاب الذين بداخلها وقت وقوع الحادث والأشخاص المازين قرب خارج السيارة شريطة أن لا يكونوا داخل مركبة أخرى وقت الحادث. أما تعرفرة التأمين الإلزامي فهي تصدر حالياً عن إدارة الرقابة على التأمين في هيئة سوق رأس المال الفلسطينية.

وفي ما يتعلق بالتأمين البحري على البضائع التي تنقل من وإلى الأراضي الفلسطينية، فإننا نستطيع أن نجزم بأن هذا النوع من التأمين ما يزال متعثراً بسبب القيود المفروضة على حرية التجارة الفلسطينية سواء كانت في طور الاستيراد أو التصدير حيث أن جميع المنافذ الحدودية الفلسطينية ما تزال تحت سيطرة الجانب الإسرائيلي. هذا من جهة، ومن جهة أخرى، فإن جميع السلع التي تستورد من الدول الأجنبية (عدا ما يستورد من الدول العربية عبر المنافذ الحدودية البرية) فإنه يتم استيرادها عن طريق مستورد إسرائيلي غالباً ما يقوم بالتأمين عليها. أما البضائع التي تستورد عبر المنافذ البرية مباشرة فإنها تؤمن من أخطار النقل البري (Land Transit). أما أسعار التأمين من أخطار الحرب فهي نفس الأسعار العالمية المطبقة في دول منطقة الشرق الأوسط ولا نعتقد أن هناك صعوبة في إعادة التأمين عليها.

هل تتلقى شركات التأمين الفلسطينية الدعم المطلوب من المعيددين العرب والأفرو-آسيويين؟

الإتحاد الفلسطيني لشركات التأمين يرحب بأي دعم يقدمه معيدو التأمين العرب والأفرو-آسيويين في أي وقت، خاصة عندما تصبح الظروف مهيأة لبناء علاقات تأمينية معهم.

الفلسطيني يعارض ذلك التدبير، هل يمكن ان تشرحوا لنا ما الذي جرى فعلاً، وما هو الوضع الآن؟

- في ما يتعلق بوقف العمل بالتأمين الإلزامي على السيارات في الأراضي الفلسطينية فقد حصل ذلك في سياق قرار غير مسبوق وغير محسوب النتائج لوزير النقل والمواصلات دون تحليل مسبق للمخاطر التي قد تنجم عن هذا القرار، وهو بذلك خالف الأصول القانونية التي وردت في قانون التأمين رقم (٢٠) لسنة ٢٠٠٥ الذي بدأ العمل بتطبيقه بتاريخ ٢٥/٤/٢٠٠٦ بالإضافة إلى مخالفته لقانون السير الذي يشترط حصول مالك المركبة على تأمين إلزامي لها بالحد الأدنى عند ترخيصها.

وقد جاء هذا القرار عندما رفض الإتحاد الفلسطيني لشركات التأمين تخفيض أقساط التأمين الإلزامي على المركبات نزولاً عند رغبة الوزير، لأن الأقساط المطبقة حالياً مخفضة أصلاً بنسبة لا تقل عن ٥٠٪ لمعظم فئات المركبات. وكما تعلمون فإن أسعار التأمين تحتسب على أساس نتائج السنوات الثلاث أو الخمس السابقة وليس على أساس قرار عاطفي من هنا أو هناك. وقد شرحنا لمعالي الوزير خطورة هكذا قرار والنتائج التي يمكن أن تترتب على ذلك مثلما فعل مدير عام إدارة الرقابة على التأمين في هيئة سوق رأس المال الفلسطينية وشرح لمعالي الوزير خطياً هذه النتائج، وتمت مراسلة رئيس المجلس التشريعي الفلسطيني ورئيس مجلس الوزراء في هذا الخصوص، إلا أن الوزير أصر على موقفه وتجاهل ردود أفعالنا ولم يتغير في الأمر شيء ولم يبلغ الوزير قراره الذي جاء بشكل مفاجئ وشفهي.

#### التأمين الإلزامي في فلسطين يعتمد نظام المسؤولية المطلقة حتى في غياب الخطأ

بموجب اي قانون او قوانين يجري تأمين السيارة في فلسطين ضد الغير، وحتى اية حدود؟ وهل هناك تعرفرة الزامية؟ ومن هي الجهة التي تصدر التعرفة؟

- في ما يتعلق بحدود التعويض عن الوفيات و/أو الأضرار الجسدية الناجمة عن حوادث المركبات، فإن



تتطور الاحداث في فلسطين على نحو يومي، ما يديم قلوبنا وقلوب العرب أجمعين، حيث ان النزاعات المسلحة بين أبناء الوطن الواحد تكاد تنتشر في أكثر من بلد عربي، وإلى ذلك هناك اعتداءات يقوم بها العدو وتطال الاشخاص والممتلكات. ما هي النتائج التي تترتب على شركات التأمين الفلسطينية جراء هذه الاحداث؟ وهل ان تلك الشركات تتعاطى تأمين اعمال العنف بأي شكل من الاشكال سواء على الاشخاص او الممتلكات؟ وهل تجد أية صعوبة في اعادة تأمين تلك الاخطار في الخارج؟

- مما لا شك فيه أن الأحداث التي تشهدها مناطق السلطة الوطنية الفلسطينية في الضفة الغربية وقطاع غزة تؤدي بالضرورة إلى وجود حالات من عدم الاستقرار على كافة الصعيد السياسية والأمنية والاقتصادية، الأمر الذي يؤثر مباشرة على عمل القطاعات الاقتصادية وأهمها قطاع التأمين. وما إغلاق المعابر الحدودية وإغلاق الطرق بين المدن والقرى الفلسطينية، وعدم صرف الرواتب بانتظام لموظفي القطاع العام، وإقامة الجدار الفاصل الإترجمة حقيقية للأسباب التي أدت إلى الركود الاقتصادي الذي أثر سلباً على مقومات ومكونات الاقتصاد الوطني الفلسطيني.

أما أعمال العنف التي تشهدها الساحة الفلسطينية من حين إلى آخر، فقد أدت هي الأخرى إلى وجود حالة من عدم الاستقرار بين أوساط المواطنين العاديين وأصحاب المحلات التجارية.

اضاف: أعمال العنف والشغب والفوضى التي تحدث على الساحة الفلسطينية تستثني اتفاقات إعادة التأمين الممنوحة لمعظم شركات التأمين، وحتى إذا ما تمت تغطيتها من قبل معيدي التأمين، فعالباً ما يفرض هؤلاء شروطاً واسعاراً لا قدرة لنا وللزبائن على تحملها.

من هنا، فإنه من المؤكد أن تجد شركات التأمين صعوبة في الحصول على برامج إعادة تأمين من شركات التأمين الأجنبية بالشروط التي تتناسب مع متطلبات المرحلة الراهنة.

#### قرار غير مسبوق لوزير النقل

تردد انه جرى وقف العمل بالتأمين الإلزامي على السيارات في الاراضي الفلسطينية وان اتحاد التأمين



## علي محمد هاشم عون - رئيس اتحاد شركات التأمين في اليمن - مارب للتأمين - :

### ليس هناك واردات تبرر رفع الحد الأدنى لرأس المال الى مليوني دولار أميركي



الحوار الذي أجريناه والسيد علي محمد هاشم عون، رئيس اتحاد شركات التأمين في اليمن - رئيس شركة مارب للتأمين، اتاح لنا ان نقوم بجولة أفق من شأنها ان توضح لنا ولقراء «البيان»، الصورة الحقيقية للوقائع التي تعيشها شركات التأمين في اليمن في هذه المرحلة.

ومن الوقائع التي كشف عنها رئيس الاتحاد تلك التي تتعلق بأسباب تعثر تطبيق قانون التأمين الإلزامي للسيارات في اليمن، وهي كما أوضح لنا السيد عون تعود بجزورها الى مرحلة ما قبل توحيد شطري الجمهورية اليمنية، حيث كانت لليمن الجنوبي أنظمتها الليبرالية ولليمن الشمالي أنظمة ذات طابع اقتصادي موجه. وهناك مساح تبتدل في هذا الوقت من أجل الوصول الى صيغة حديثة لقانون التأمين الإلزامي على السيارات.

ويعتبر رئيس الاتحاد ان رفع الحد الأدنى لرأس المال لشركة التأمين الى مليوني دولار أميركي (٤٠٠ مليون ريال يمني) يعتبر مجحفاً لأن الأقساط المتوافرة لشركات التأمين في اليمن في الوقت الحاضر لا تزال متدنية نسبياً، كما ان محافظ بعض الشركات اليمنية تكاد لا تتجاوز نصف ذلك المبلغ. ويدعو عون الى الاستمرار في محاوره السلطات المختصة بغية الوصول الى حلول تحقق المصلحة العامة.

كيف تنظر الى تجاوب الجهات المختصة ازاء متطلبات السوق وتنظيم القوانين؟  
- أمس تجاوباً من وزارة الوصاية والجهات الرسمية وروح التفاهم سائد. إلا اننا نشعر بعجز المسؤولين الاداريين لنقص في خبراتهم، وهنا يطرح دور الجهات الرسمية في تنظيم الإدارة واطلاق مهامها الرقابية خدمة للمضمونين.

السنة ٥ ملايين دولار مجموع أقساط، ما يحوّلنا احتلال المرتبة الثانية بعد الشركة «المتحدة». وميزتنا اننا نعتد على التأمينات الفردية والتجارية والصناعية عموماً، بينما هناك شركات أخرى تعتمد على التغطيات النقطية بشكل أساسي.

#### دور رقابي مطلوب

■ كرئيس اتحاد شركات التأمين في اليمن

الزامية التأمين حتى الآن؟

- نحن من الدول الملتزمة حالياً بالتأمين الإلزامي، ولكن عندما كان اليمن مقسماً لشطرين، كان الشطر الجنوبي يطبق مبدأ الأزام المتوارث من الاستعمار البريطاني، وبعد توحيد الشطرين صدر قانون للتأمين الإلزامي، لكنه لم يكن دقيقاً بحيث يتمكن الناس من تنفيذه، وبني على أساس النظام الموجه (النظام الاشتراكي)، واليوم نحاول مع المسؤولين سد بعض الثغرات فيه ونعمل على اصداره معدلاً بما يتوافق ومطالبنا.

ورغم كل ذلك فإن معظم سيارات اليمن مؤمنة ضد الغير وضد الأخطار الشاملة، ومعظم القدرة الاحتفاظية للشركات اليمنية هو نتيجة الاكتتاب بفروع السيارات.

#### فتح السوق أمام الشركات الأجنبية

■ هل يجيز قانون التأمين اليمني لشركات التأمين العربية والاجنبية افتتاح فروع لها في اليمن؟ وما هي شروط التسجيل؟

- ان قانون شركات التأمين السابق لم يكن يمنع دخول الشركات الأجنبية الى اليمن، لكنه كان يحدد المشاركة الوطنية بحصة تفوق الـ ٥٠ في المئة. الآن نحن في صدد تعديل القانون من منطلق تشجيع دخول شركات عالمية، وبالتالي افتتاح السوق، لكن اعتقد ان معظم الشركات الأجنبية تفضل الاستثمار في اليمن عبر الشركات المحلية.

#### مجموع أقساط القطاع عام ٢٠٠٥

■ ما مقدار الاقساط والارباح التي تتوقعون تحقيقها نهاية سنة ٢٠٠٦؟

- وصل مجموع أقساط القطاع عام ٢٠٠٥ الى نحو ٤٠ مليون دولار، ونتوقع نصف القيمة أرباحاً. وبالنسبة الى شركتنا فمن المتوقع ان نحقق هذه

هل تعتبر ان المستوى الذي بلغه الحد الأدنى لرأس المال

شركة التأمين في اليمن قد اصبح كافياً كي يمكن للشركة ان تحظى بدعم معيد التأمين في الخارج، وتقدم في الوقت عينه خدمة جيدة للمستهلك؟

- يعتبر أداء شركات التأمين في اليمن متميزاً، لكن ورغم استعانتها بخبرات عربية وخارجية لا يزال سوق التأمين في اليمن صغيراً نسبياً، مع الإشارة الى انه ينمو باستمرار بمعدل ١٥٪ سنوياً.

الى ذلك، بدأ هذا السوق يتطرق لتأمينات لم تكن موجودة سابقاً، كالتأمين الصحي، بعدما بدأت الدولة تتفقت من مسؤولياتها الصحية لمصلحة القطاع الخاص وشركات التأمين وعددها ١٣، منها ١١ شركة تمارس أعمالها وتتسبب الى الاتحاد.

يضيف السيد عون: ثمة جدل دائر في اليمن حيث ألزمت وزارة الوصاية الشركات بحد أدنى لرأس المال هو ٤٠٠ مليون ريال (حوالي مليوني دولار أميركي)، وهذا المبلغ يعتبر مرتفعاً ولا يتناسب مع دورة رأس المال وأعمال الشركات، حيث ان ٧٠ في المئة من الشركات لا تتجاوز إيراداتها السنوية ٢٠٠ مليون ريال (مليون دولار فقط) أي ٥٠٪ من رأس المال المطلوب. وما زلنا في حوار مع المعنيين، فالغرض ليس رفع رأس المال انما الضمانات التي توفرها الشركة الى جانب كفاءة مواردها البشرية، فأرأس المال يمكن ان يرتفع من تلقاء ذاته اذا رأت الشركة ضرورة لذلك.

#### تعديل القانون الإلزامي

■ هل صحيح القول بأن اليمن هي الدولة العربية الوحيدة التي لم يطبق فيها التأمين الإلزامي على السيارات بعد؟ وما هي الاسباب التي تحول دون تطبيق

**شركة مارب اليمنية للتأمين**

تليضون: ٢٠٦١١١ - ٢٠٦١١٢ - ١ - ٠٠٩٦٧

فاكس: ٢٠٦١١٤ - ٢٠٦١١٨ - ١ - ٠٠٩٦٧

البريد الإلكتروني: maryinsco74@y.net.ye

ص.ب: ٢٢٨٤ - صنعاء - الجمهورية اليمنية

**حصن الأمان والضمان**

# أنطوان شديد - رئيس المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي :-

## جمعية شركات الضمان تؤيد الإبقاء على القانون الحالي للتأمين

### مئات آلاف السيارات تتجول من غير ضمان إلزامي



تعديل القانون الحالي للتأمين في لبنان واوضاع التأمين الإلزامي على السيارات كانا محور المقابلة التي أجريناها مع أنطوان شديد رئيس المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي على السيارات. وقد أكد السيد شديد لنا أن المستشار القانوني لجمعية شركات الضمان المحامي إدوار كرم نصح بعدم استبدال القانون الحالي والاكتفاء بتعديل بعض بنوده. من جهة أخرى قال شديد أن عدد أصحاب السيارات الذين يتخلفون عن تأمين سياراتهم يبلغ مئات الآلاف. وهذا الواقع يبقى ضحايا الحوادث التي يتسببون بها من دون تعويض. في ما يأتي وقائع المقابلة:

وعلى رأسها السيد فرج سرور كان لها الفضل في ربط دفع رسوم الميكانيك بعقد الضمان الإلزامي. من جهة أخرى، وفي محاولة لتخفيف الضغوط عن المستهلك، طالبنا الدولة بأن تُعطي شركات الضمان التي تتعاطى الضمان الإلزامي على المركبات صلاحية استيفاء رسوم الميكانيك إما في دوائر الدولة أو في المصارف أو عبر LIBAN POST. وقد قوبل هذا المطلب بالرغبات الشديدة، مع إن شركات الضمان مرتخص لها من السلطات الرسمية وهي محل ثقة الجميع.

#### تعديل القانون ١٠٥

■ ماذا في جعبتكم من مشاريع مستقبلية؟  
- أبرز ما نحتاجه هو تعاون الدولة مع المؤسسة ومساعدتها ومساندتها لتنفيذ الأمور الطارئة والمستعجلة، لا سيما في ما يخص المركبات غير المضمونة إلزامياً.

نحن نسعى لتعديل القانون ١٠٥ وتحديثه، وقد وضعنا مشروعاً يتناول أهم الثغرات التي يجب معالجتها.

كما ونطالب بتطبيق قانون السير بحذافيره برغم قدمه مقارنة بالقوانين الصادرة في البلدان المجاورة.

■ بصفتكم أحد الضامنين المخضرمين كيف تقيّمون نتائج قطاع التأمين لعام ٢٠٠٦؟

- تركت الأوضاع الخائفة آثارها السلبية على مختلف القطاعات الإنتاجية ومنها قطاع التأمين، وزاد من وضع القطاع حرجة توقف المضمونين عن الإيفاء بالتزاماتهم إلى شركات التأمين بعد الخسائر التي لحقت بمؤسساتهم ومنازلهم بفعل الحرب، وبالتالي زادت الديون الهائلة، في وقت لا تزال الخزينة العامة تستوفي الضرائب والرسوم منها. من دون الأخذ بالاعتبار دور هذه الشركات التاريخي في دعم الدولة خلال فترة الحرب التي امتدت سبعة عشر عاماً وما يزيد.

## ٨٥٠ ألف سيارة مضمونة من أصل مليون و٣٥٠ ألفاً

- أنجزنا مهمات عدة ونفدنا ما أوكل إلينا على أكمل وجه. قمنا بإعداد البوليصة النموذجية ووضعنا التعرّف، وأنجزنا الطابق اللاصق VIGNETTE، وأصدرنا وثائق الضمان للسيارات التي ترفض شركات التأمين تغطيتها للسيارات التي تزور لبنان.

■ لا يزال ضحايا الحوادث التي تتسبب بها سيارات مجهولة أو غير مضمونة من دون تغطية. فمن يعوض عليهم؟

- لاسف بعض أصحاب السيارات لا يتقيدون بأحكام القانون الإلزامي إذ أنهم يتخلفون عن تأمين سياراتهم ضد المسؤولية المدنية.

وفي هذه الحالة، تقع مسؤولية الإهمال في تنفيذ القانون على عاتق الدولة والوزارات المختصة وليس على مؤسسة الضمان. زد على ذلك أن عدد الأكيات المسجلة في لبنان هو مليون و٣٥٠ ألف سيارة، في وقت لم يتجاوز عدد عقود الضمان المباعة ٨٥٠ ألف عقد عام ٢٠٠٥، وقد تدنّت النسبة في شكل ملحوظ هذه السنة. بمعنى أن مئات آلاف المركبات تخالف القوانين المرعية الإجراء ولا يمكن للمؤسسة، وبالتالي لهيئات الضمان أن تتكبد أعباء الحوادث التي تسببها سيارات غير مؤمن عليها.

وإضافة إلى ذلك، يوجد في لبنان حوالي ٥٠ ألف سيارة غير صالحة للسير وهي بمثابة أنقاض، وقد وعدتنا وزارة الداخلية بمعالجة الموضوع، لكن شيئاً من هذا القبيل لم يتحقق، وحدها مصلحة الميكانيك

■ لقد مضت سنوات على طرح مشروع القانون الجديد لشركات التأمين على بساط البحث وهناك من يرى أنه مضيعة للوقت، ويكفي أن يجري تعديل بعض أحكام القانون النافذ حالياً، فماذا تقول؟

- رأي جمعية شركات الضمان الذي يمثلته محامي الجمعية الأستاذ إدوار كرم يقضي بتعديل القانون الحالي بما يتناسب وحاجات القطاع، ونحن في الجمعية من مؤيدي هذا الحل لأنه يعزز القانون. وأضاف: نقاط الاختلاف مع سلطة الوصاية عديدة أبرزها إن إصدار القانون يتطلب وقتاً طويلاً، إضافة إلى عدم توافق وجهات النظر بين مشروعها ومشروع الجمعية.

فمن حيث الرسملة تشدد الشركات على أن قوتها تكمن في الدعم الذي يقدمه لها معيدو التأمين في إعادة الضمان وفي قيمة محفظتها من الأقساط توازياً مع رأس المال، وتعتبرهما أهم من زيادة رأس المال. فإذا رفعت رساميل الشركات الخمسين في لبنان إلى ١٥ مليون دولار لكل منها، سيصبح مجموعها ٧٥٠ مليون دولار أي أكثر بكثير من حجم السوق اللبناني.

وقد اقترحت الجمعية في هذا الصدد زيادة رأس المال إلى ٥ ملايين دولار.

أما لجهة عمل لجنة الرقابة فلطالما طالبت الشركات بتوسيع لجنة الرقابة لتضم جهازاً قادراً على ضبط القطاع، يكون بمثابة لجنة عليا تتشكل من أصحاب الخبرة، ونعوّل في ذلك على تعاون المعنيين وفي مقدمهم مجلس الوزراء ومجلس النواب، وبهمة رئيس لجنة الرقابة الأستاذ وليد جناردي صاحب المؤهلات والطاقت الفكرية والعملية.

■ ما هي الإنجازات التي حققتها المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي وما هي العراقيل التي تعترضها في تطبيق القوانين؟



## بشارة حداد - سي سي آر CCR :-

### اسواق الاعادة حققت نتائج جيدة خلال العام ٢٠٠٦ وهذا الامر يسهل عمليات تجديد اتفاقات الاعادة لسنة ٢٠٠٧

ومن بينهم سي سي آر (CCR) ، حققوا خلالها نتائج جيدة، وان هذا الواقع لا بد ان ينعكس ايجابا على تعاطيهم مع الشركات المسندة عند تجديد اتفاقات الاعادة لسنة ٢٠٠٧. وحول تكاثر عمليات التأمين المقنع او التأمين - الواجهة FRONTING التي يتولى بعض كبار الوسطاء ترتيبها في المنطقة لحساب شركات اجنبية، يرى حداد ان شركات التأمين العربية توافق على لعب دور الواجهة لان لا شيء في القانون يمنعها من ان تفعل ذلك. والحل الذي يقترحه ويمكن في رأيه ان يساعد على تخفيف سيئات هذا النوع من التأمين هو في ان تصدر هيئات الاشراف على التأمين في الدول العربية تعليمات تجبر بموجبها اصحاب العلاقة على تخصيص شركات التأمين المحلية بحصة تتراوح بين ٣٠ و ٤٠ في المئة من الخطر المؤمن له (اي ان يجري توزيع تلك النسبة على عدد من الشركات المحلية) وعلى ان يجري اسناد ما تبقى منه الى الخارج.



عندما قررت شركة الصندوق الفرنسي لاعادة التأمين CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE (CCR) ان تدخل الاسواق العربية اختارت ان تفعل ذلك عبر معيد محترف ومعروف من سائر العاملين في قطاع التأمين العربي، مشرقا ومغربا، هو بشارة حداد. والى الخبرة المعقدة التي يتحلى بها بشارة حداد في التأمين والاعادة، وفي خصوصيات المنطقة العربية وأعرافها وتقاليدها وقوانينها، فانه يملك رصيدا كبيرا من الصداقات وعلاقات العمل التي تربطه الى شركات التأمين والاعادة العاملة في المنطقة بأسرها. وفي المقابلة التي اجريناها معه قبل انتهاء العام ٢٠٠٦ بأسبوعين تقريبا، أعرب عن أمله بأن تنتهي السنة من دون ان تحصل خلال الايام المتبقية منها اي كارثة او حادثة يمكن ان يكون لها تأثير سلبي على اسواق الاعادة العالمية. وقال ان سنة ٢٠٠٦ كانت مميزة بخلوها من الكوارث، وان معيدي التأمين،

الوسطاء العالميين من خلال عقد رئيسي يشمل العالم بكامله (MASTER POLICY)، أو من خلال اتفاق خدمات استشارية يقدمها الوسيط العالمي، فيقوم بفرض الشروط على شركة التأمين المحلية، التي لن ترفض طالما ان القوانين في معظم البلدان العربية لا تمنع ذلك. اضافة: هذا طبعا لا يقع في مصلحة الشركات العربية التي تضطر الى القبول بالشروط التأمينية وبشروط الحصة بدل ان تحتفظ بالقسط كاملاً.

#### ٤٠٪ غطية للشركات المحلية

■ هناك شكوى من تصرفات الوسطاء الاقليميين والدوليين في الخليج العربي، حيث يهتمون بتهميش دور الشركات الوطنية وتحويلها الى اقنعة وستارات، ويفرضون عليها غطية الاخطار بأبخص الاسعار، ويعدون تأمينها في الخارج. هل تجدون هذه الشكوى في محلها؟ وكيف يمكن ان تعالج؟

- ينصح مما سبق وذكرته سبب تدمر الشركات الوطنية في الخليج من تصرفات الوسطاء الاقليميين والدوليين، فهذه الشركات لا تحصل من خلال اتفاقاتها على حصة خاصة بها تمكنها من تثبيت موقعها بين الشركات التي تتعامل معها، إضافة الى ذلك، يفرض عليها خفض الاسعار.

ان احد حلول المعالجة المناسبة يمكن ان يكون باعتماد تدابير تؤدي الى اجبار اصحاب العلاقة على تخصيص نسبة معينة (حوالي ٣٠ أو ٤٠٪) من الخطر للشركات المحلية، والنسبة المتبقية توضع في السوق العالمية، وبالتالي تشارك الشركات الوطنية في الخطر بدلاً من ان تقوم بمجرد عملية تأمين مقنع FRONTING.

■ كلمة أخيرة؟

- لمناسبة العام الجديد، شكر خاص لمجلة «البيان» الرائدة في الإعلام الاقتصادي، متمنياً لها الازدهار، وللعاملين فيها دوام التوفيق.

التي تعقدونها مع هذه الشركات؟ هل تؤدي الى خفض اقساط الاعادة؟

- في الواقع، ان الهدف من رفع رأسمال شركات التأمين ليس تكبير حجم الشركة وتحسين صورتها فحسب، بل هناك منافع أخرى مثل تشجيع عمليات الدمج والاستحواذ بين الشركات كي تشكل كيانات تأمينية قوية وقادرة على ان تواكب الاسواق العالمية، لا سيما أن الدول العربية مدعوة لدخول منظمة التجارة العالمية (WORLD TRADE ORGANIZATION). وبالتالي على الشركات العربية ان تتمتع برأسمال قوي يخولها جبه منافسة الشركات العالمية الكبيرة.

أما بالنسبة للاتفاقيات، أكانت تجاوزت الخسارة X/S OF LOSS أو النسبية PROPORTIONAL التي نعدها مع الشركات، فلاشك بأن عنصر رأس المال يلعب دوراً كبيراً، فإذا زاد هذا الأخير تزيد نسبة الاحتفاظ ضمن الاتفاقيات النسبية أو غير النسبية. أما مقدار أقساط الإعادة فيتوقف على الأولوية (PRIORITY)، وتقول الصيغة بطبيعة الحال أنه عندما تزيد الأولوية تنخفض الاسعار، وذلك يتوقف في النهاية على نتائج الشركات.

#### توزيع الحصص قانوني

■ ساعدت الطفرة النفطية على بناء مجتمعات وجزر اصطناعية ومشاريع ترفيهية واسكانية ضخمة في مناطق عديدة من الخليج العربي، كم كانت نسبة النمو في الاقساط التي نجمت عن هذه المشاريع؟ وهل انتم مرتاحون الى الطريقة التي تعتمدتها شركات التأمين الوطنية في التعامل مع تلك المشاريع؟

- في الواقع لا يمكنني إعطاء نسبة دقيقة حول نمو الأقساط الناجمة عن المشاريع الضخمة التي تنشأ في الدول النفطية، إنما هذه المشاريع يعاد تأمين معظمها في الخارج، لا سيما ان الزبون المتعاقد يكون يتعامل مع أحد

في اللقاء الاخير لمعدي التأمين في مونتري كارلو بدا المعيدون مرتاحين الى النتائج المحققة سنة ٢٠٠٦ وهم يتوقعون ان يحققوا ارباحا

قياسية، هل توافقونهم على هذا التفاؤل؟ وهل تتخوفون من ان يؤدي ذلك الى تراجع الاسعار خلال مواسم التجديد المقبلة؟

- نحمد الله على هذه السنة، الأولى منذ العام ٢٠٠١، والتي عقد فيها ملتقى التأمين وإعادته السنوي في مونتري كارلو من دون ان يكون هناك كارثة أو حادثة ضخمة تشغل المؤتمرين وتشكل محور النقاشات. فكان الحوار خلال اللقاء الأخير حول ما يمكن ان يطرأ على التجديدات سنة ٢٠٠٧، وجررت مقارنة حول التوجهات المستقبلية. والواضح حتى الآن انه لن يكون هناك خفض في الاسعار، إنما لا نعرف ما قد يتغير لغاية أواخر سنة ٢٠٠٦، إذ يمكن لا سمح الله ان يقع حادث كبير ترتفع بسببه الاسعار، وكذلك الأمر إذا اشتدت المنافسة، لا سيما وان كل شركات الإعادة بدأت تعلن عن تحقيقها أرباحاً في الـ ٢٠٠٦ فاقت توقعاتها. وأعتقد انه في حال ظلت النتائج كما هي اليوم سينعكس ذلك على اداء المعيدين.

■ ماذا عن نتائجكم في الاسواق العربية؟ هل كانت جيدة خلال العام ٢٠٠٦؟ وهل تتوقعون لها ان تبقى كذلك خلال السنوات القليلة المقبلة؟

- بمان العام ٢٠٠٦ لم يشهد اية حوادث كارثية، فقد جاءت نتائج شركتنا مرضية جداً وحققنا أرباحاً لا بأس بها، أما بالنسبة لتوقعاتنا حول نتائج شركتنا المستقبلية في السوق العربية لا يمكننا الجزم فيها، إنما نستطيع ان نأمل بأن تبقى ايجابية.

#### الدمج لخلق كيانات قادرة

■ معظم الدول العربية رفعت الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين الى ما يزيد عن ١٠ ملايين دولار اميركي، هل تعتبرون ذلك خطوة في الطريق الصحيح؟ وما هي انعكاساتها على اتفاقات تجاوزت الخسارة EXCESS OF LOSS

## أحمد زينون - الإعادة المركزية (المغرب) SCR :-

### من حق المستهلك ان يتحقق من الفورة المالية لشركة التأمين وشركة الاعادة والتصنيف هو احد المؤشرات التي يمكن الركون اليها

احمد زينون المتصرف المنتدب ADMINISTRATEUR DELEGUE للشركة المركزية لاعادة التأمين (SCR) في المغرب يرى ان الاهتزازات التي تعرضت لها صناعة التأمين في العالم، خلال السنوات الاخيرة، جعلت اشتراط التصنيف RATING امرا مبررا لانه يساعد المستهلك على التحقق من القدرة المالية لشركة التأمين ولشركة الاعادة، ولذلك لا بد لشركات التأمين والاعادة العربية ان تتكيف مع مقتضيات السوق، وتحصل على المؤشرات التي تطمئن المتعاملين معها الى انها مليئة وقادرة على الوفاء بالتزاماتها.

ويرى زينون ان التأمين التكافلي ما زال في مرحلة التكوين، وسوف يحتاج الى فترة طويلة كي يؤكد وجوده كلاعب فاعل من اسواق التأمين في العالم. وفي هذه الاثناء، تجد شركات التأمين نفسها مضطرة الى الاستعانة بخدمات اسواق التأمين التقليدي، كي يمكنها ان تستمر.

زينون الذي يتولى الزمام في المركزية المغربية (SCR) وهي كبرى شركات الاعادة العربية من حيث حجم المحفظة، اوضح خلال الحوار الذي اجريناه معه ان الشركة اعدت استراتيجية جديدة وانها قررت حذف اعادة التأمين على الحياة LIFE.



هذه الاتهامات صحيحة؟

- إننا لسنا من هذا الرأي، لأن التعاقدات تتم مباشرة مع شركات التأمين، والوسيط لا يتدخل إلا بطلب من هذه الشركات.

#### التصنيف ضروري

تعلن هيئات الرقابة تصميمها على اشتراط حصول المعيد على تصنيف دولي كي يسمح له بقبول الأخطار؟ هل بدأت هيئات الرقابة التشدد فعلا في تطبيق شرط التصنيف؟ وهل لديك اعتراض أو تحفظ على ذلك؟

- اتضح خلال السنوات الأخيرة أن هيئات الرقابة سواء منها التابعة للدول أو لشركات خاصة قد شددت من شروطها في التعامل مع المعيد وذلك لضمان سلامة هياكل وإمكانات المعيد في مواجهة الأخطار التي تعددت وتتنوع سواء في طبيعتها أو في ضخامة حجمها.

لقد أثبتت الكوارث الخطيرة الأخيرة التي تعرضت لها جهات عديدة من العالم ضرورة معرفة قوة وإمكانات المعيد، ولذا نرى أنه من الطبيعي الخضوع إلى التصنيف.

#### ارتفاع الأرباح بنسبة ٣٣٪

ما هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الأقساط والأرباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم إلى السنوات الثلاث المقبلة؟

- في إطار تطبيق برنامج استراتيجية الشركة، نعتمد السير في تحقيق مزيد من النتائج الإيجابية، إذ نتوقع استقرارا خلال هذه السنة في ما يخص الأقساط السنوية، وذلك عائد إلى حذف إعادة التأمين على الحياة، بينما نتوقع ارتفاع الأرباح الصافية بحوالي ٣٣٪.

أما بالنسبة لتطلعاتنا إلى السنوات الثلاث المقبلة، فننتوقع تسريع وتيرة مردودية أعمالنا وتوسع مجال اكتساح الأسواق الخارجية وتعزيز السوق الداخلية.

المساهمين في شركات التأمين والوساطة والإعادة المحلية والعربية مقبولا؟ وهل تعتقد أن دعوة المساهمين إلى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات سوف تلقى إقبالا؟

- بصفة عامة، يمكن اعتبار العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين في قطاع التأمين مهم من حيث المستوى ويوفر مردودية جد مناسبة مقارنة مع قطاعات مالية أخرى. أما في ما يخص ضخ الرساميل من طرف المساهمين فهو ضرورة أكثر منه اختيار، وذلك لدعم متطلبات نمو حجم الأعمال حيث تسمح الشركات بتوسعة نطاق استراتيجيتها المنتجات والمشاريع التي تطبقها وتمكنها من اكتساح أسواق جديدة إلى جانب دفع عجلة نمو عوائدها.

هل تعتبر أن مستوى الرسملة الذي بلغته شركات التأمين والإعادة العربية في هذا الوقت أصبح كافيا لطمأننة المتعاملين معها إلى القدرة المالية للشركة؟

- أظن أن الحيوية والديناميكية التي تعرفها شركات التأمين وإعادة التأمين ساعدت في نهضة وتقدم القطاع بصفة عامة ومكنت هذه الشركات من تحسين مردوديتها وتنمية نشاطها، وانعكس هذا على المستوى رسملتها الذي عرف فقرة هامة ومكثها من تقوية وتعزيز حضورها على الصعيد العربي والعالم.

هذه الانجازات وإن كانت مهمة، تطمئن الشركاء إلى القدرة المالية للشركات العربية، إلا أنها يجب أن تكون حافزا جديدا للسير قدما من أجل تقوية هذه القدرة وتحسين مردوديتها خصوصا ونحن نعيش في عالم من المنافسة الشرسة التي تتطلب اليقظة والفعالية.

#### الوسيط لا يتدخل إلا بطلب من الشركات

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها إلى مجرد «أقنعة» تغطي وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون

هل تلمسون إقبالا على خدمات الإعادة التكافلية في المنطقة؟ وهل يوجد ما يكفي من الأقساط التكافلية لتوفر لشركات الإعادة الجديدة واردات مجدية؟

- في البداية يجب الإشارة إلى أن الصناعة المالية المستمدة من الشريعة السمحاء بدأت تعرف نموا متسارعا تقدر نسبته بحوالي ١٠٪ سنويا وعرف توسعا عالميا بدليل دخول مؤسسات عالمية كبرى مثل Citi Group و HSBC في هذا المجال وإنشاء البنك الإسلامي العالمي في انكلترا.

من أهم مكونات هذه الصناعة المالية الإسلامية، نجد التأمين الإسلامي أو التكافل والذي إن كان يلعب دورا مهما في التنمية الاقتصادية، ما زال في طور التكوين حيث أن تعداد شركات التكافل ما زال محدودا نسبيا (٥٠ شركة تكافل و ٤ شركات إعادة تكافل سنة ٢٠٠٤) حيث تبلغ قيمته المالية ١,٧ مليار دولار. ومن المتوقع حدوث نمو كبير في قطاع صناعة خدمات التكافل وإعادة التكافل العالمي على مدى السنوات الأربع المقبلة، ليتراوح ما بين ٧,٥ مليارات و ١٠ مليارات دولار سنة ٢٠١٠.

هل هناك فروقات أساسية بين الخدمات التي تقدمها شركة الإعادة التكافلية وتلك التي تقدمها شركة الإعادة التقليدية؟

- شركات التكافل تضطر في غالب الأحيان إلى استخدام حلول إعادة التأمين التقليدية، وهو ما يتعارض مع رغبتها في الاعتماد على الحلول المطابقة لتعاليم الشريعة الإسلامية.

وفي ما يخص الفروقات، أظن أن هناك فارقا وحيدا وأوحد على مستوى المرجعية بين النظامين الأول مستمد من الشريعة والأخر من قواعد الاقتصاد المفتوح. أما على مستوى الخدمات فهي متشابهة إلى حد كبير.

#### ضخ الرساميل ضروري للتوسع

هل ترى أن العائد السنوي الذي يوزع على



## صلاح المعراج - المجموعة العربية للتأمين ARIG - ؛

### نشجع التحول من الاتفاقات النسبية الى اتفاقات تجاوز الخسائر وإن كانت تؤدي الى خفض حصة المعيد من الأقساط

التأمين التكافلي اخذ حجماً لا بأس به، وبات يجذب الممولين ويشجعهم على تأسيس شركات تكافلية، وهذه الشركات تحتاج لدعم معيدي تأمين يزاو لون الاعادة بصيغتها التكافلية، ولذلك شاهدنا مؤخراً اقبالاً على انشاء شركات اعادة تكافلية. والامر اللافت هو ان شركات اجنبية ايضا اقدمت على تأسيس شركات تكافلية تابعة لها، وتمركزت في مناطق عربية وآسيوية.

هذا الكلام ادلى به الينا صلاح المعراج، المدير التنفيذي في «المجموعة العربية للتأمين» (ARIG) لمنطقة الشرق الاوسط وتركيا وايران خلال مقابلة اجريناها معه.

أمر آخر لفت اليه المعراج وهو ان شركات التأمين التي توافق على لعب دور الشركة الواجبة او القناع FRONTING لا تدرك خطورة العمل الذي تقوم به، اذ انها باصدارها عقد التأمين المحلي، فهي تتحمل تبعه تكوين احتياط مالي في ميزانيتها الحالية لمواجهة المطالبة، كما يترتب عليها ان تواجه المؤمن له امام المحاكم القضائية.

وحول اعمال اريج ARIG في الاسواق الأفرو-آسيوية يقول المعراج، انها تحقق نموا مستداما، وان علاقتها بالشركات المسندة تتوطد باستمرار وان اريج ARIG توفر لها خدمات التدريب والتأهيل.



#### توجه نحو الاعادة التكافلية

■ هناك اقبال على تأسيس شركات تأمين واعادة تكافلية كيف تنظرون الى هذا الامر؟

– هناك فعلا اقبال لافت على انشاء شركات تأمين تكافلية ومن الطبيعي ان تحتاج تلك الشركات الى معيدي تأمين يمارسون اعمالهم بالصيغة عينها اي وفقا للأسلوب التكافلي، الا ان الامر لم يعد يقتصر على المستثمرين العرب، بل ان هناك شركات اجنبية قررت الخوض في الاعادة التكافلية ايضا.

اضاف: وقد شهدنا مؤخرا شركات اجنبية مثل "MUNICH RE" في ماليزيا و"HANOVER RE" في البحرين و"ZURICH" في دبي، مستهدفة أسواق التأمين التكافلي في العالم الإسلامي وفي بعض دول المنطقة الآسيوية كماليزيا وأندونيسيا.

وأوضح ان التغطية التقليدية تختلف بالطبع عن التأمين التكافلي الذي يخضع للشرعة الإسلامية من حيث التعامل مع بنوك إسلامية وتوزيع الفائض على حملة الوثائق.

#### تعامل المعيد بشكل انتقائي

■ في اللقاء الاخير لمعدي التأمين في مونتي كارلو بدأ المعيدون مرتاحين الى النتائج المحققة سنة ٢٠٠٦، وهم يتوقعون ان يحققوا ارباحا قياسية. هل توافقونهم على هذا التفاؤل؟ وهل تتخوفون من تراجع الاسعار خلال مواسم التجديد القادمة؟

– في السابق، كان المعيدون يتأثرون بكارثة ما في كل الأسواق. وحاليا، يفضل المعيدون ان يتعاملوا مع كل حالة على حدة. واذا كانت نتائج الشركة المسندة جيدة فهي لن تجد صعوبة في تجديد اتفاقيات الاعادة (TREATIES).

وأعمال تقاسم الاخطار بين شركات عدة بموجب عقد تأمين واحد ومشارك (COINSURANCE) والاسنادات الاختيارية التي تكتتب بها الشركات المسندة هي التي تشكل المشكلة الأساسية التي تواجه شركات الاعادة لأن هذه الأخيرة لا تستطيع السيطرة عليها. أما عوامل القدرة الاستيعابية ونسبة الاحتفاظ أو العمولة فهي ليست بمهمة. إضافة الى كل ذلك، لا يجب اغفال تطبيق الحد الأقصى لمسؤولية المعيد عن الحدث الواحد "EVENT LIMIT" التي بدأت الشركة المعيدة باعتمادها

### بعض شركات التأمين لا تدرك خطورة إصدار عقود الـ "FRONTING" وفداحة الأعباء التي تترتب عليها

في الأسواق كافة كما فعلت في لبنان والأردن وشمال افريقيا وتسعى الى تطبيقها في الأسواق الخليجية.

#### رأس المال والقدرة الاحتياطية طرفا نقيض

■ معظم الدول العربية رفعت الحد الأدنى لرأس مال شركة التأمين الى ما يزيد عن ١٠ ملايين دولار اميركي، هل تعتبرون ذلك خطوة في الطريق الصحيح؟ وما هي انعكاساتها على اتفاقات تجاوز الخسارة X/S OF LOSS التي تعقدونها مع هذه الشركات؟ وهل تؤدي الى خفض اقساط الاعادة؟

– من المهم تعزيز رأس مال الشركة، فذلك يؤثر إيجاباً على التصنيف والقدرة الاستثمارية، علماً ان شركات عدة تتمتع برأس مال كبير بينما أقساطها متواضعة، وهنا يشكل رأس المال الكبير عبئاً عليها اذا لم تجد فرصاً جيدة لتوظيفه. ونحن من مشجعي الشركات المباشرة على زيادة قدراتها الاحتياطية.

اضاف: عندما ترتفع القدرة الاحتياطية لدى الشركات المباشرة، تزداد ثقة المعيدين بها ويتعاطون معها بارتياح اكبر ويسهلون لها امورها، خصوصاً عندما تتحول اتفاقات الاعادة من النسبية الى تجاوز الخسارة X/S OF LOSS. ونحن نعتبر اتفاقات تجاوز الخسارة اكثر ربحية من الاتفاقات النسبية.

■ الطفرة النفطية ساعدت على بناء مجمعات وجزر اصطناعية ومشاريح ترفيهية واسكانية ضخمة في مناطق عديدة من الخليج العربي، كم كانت نسبة النمو في الاقساط التي نجمت عن هذه المشاريع؟ وهل انتم مرتاحون الى الطريقة التي تعتمدها شركات التأمين الوطنية في التعامل مع تلك المشاريع؟

– كل الدول النفطية وفي طليعتها الخليجية شهدت نمواً متزايداً في أسواقها وبنيتها التحتية والعمراية وتطوير منشآتها النفطية. وهذه المشاريع الضخمة في حاجة الى طاقة استيعابية كبيرة محلية أو عربية أو حتى عالمية، ونحن في «أريج» نشارك في تأمين تلك المشاريع عندما تكون الشروط مناسبة وذلك من خلال اسنادات الاعادة التي تردنا من شركات التأمين المباشر.

#### مسؤولية الشركة وليس الوسيط

■ هناك شكوى من تصرفات الوسيط الاقليمي والدوليين في الخليج العربي حيث يتهمون بتهميش دور الشركات الوطنية وتحويلها الى اقنعة FRONTING هل تجدون هذه الشكوى في محلها؟

– FRONTING لم يعد مسألة سهلة، بل هو مسؤولية كبيرة على الشركات التي تمارسه، من دون ان تدرك خطورته. ففي حال حصول نزاع قانوني فإن الشركة المصدرة للعقد هي التي تتحمل مسؤولية تكوين احتياط مالي كما تتحمل تبعه المدافعة عن نفسها امام المحاكم. هناك اذاً جانب ايجابي وجانب سلبي لعملية الـ FRONTING، فقد لاحظنا خلال السنوات الثلاث الأخيرة توجهاً متصاعداً لـ FRONTING. الأمر الذي أدى الى خروج مبالغ بالغة من الأقساط من الأسواق المحلية. ولمعالجة هذه المشكلة، يجب على السلطات التشريعية في الدول ان تفرض على الشركات المحلية عدم الدخول في هذا النوع من العمليات، على ان تتحمل مسؤولية توزيع الخطر.

#### كلمة أخيرة ؟

– تربطنا علاقات قوية بالأسواق العربية منذ تأسيس ARIG، وهذه الأسواق ساندتنا ووقفت الى جانبنا، لا سيما بعد أحداث ١١ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠١، لذا نحن حريصون على تعاملنا مع الشركات العربية سواء في مجال التدريب والاعمال التأمينية أو في مجال تبادل الخبرات والمعلومات.

## الشيخ خلدون بركات - البحر الأحمر (RED SEA) والإعادة العربية (ARAB RE) :-

### نأمل من هيئات الرقابة العربية ان تعطي المعيدين العرب القيمة والوزن الذين يستحقونهما

### مقابل الخدمات التي قدموها للأسواق العربية في الأوقات الصعبة



الانني أعتقد انه مع نمو وتعاضد دور التأمين العربي في الناتج القومي العربي من جهة وزيادة حصته من اجمالي قطاع التأمين العالمي من جهة اخرى سنأخذ دورنا الطبيعي ويكفي ان نقول ان حصه العالم العربي من اقساط التأمين من اجمالي اقساط العالم لعام ٢٠٠٥ لا يتجاوز ٠,٠٨ ٪ وبالتالي هذا ما يسمح للغير بالفقر فوق أدوارنا.

هل بدأت هيئات الرقابة التشدد فعلاً في تطبيق شرط التصنيف؟ وهل لديك اعتراض او تحفظ على ذلك؟  
- ابدأ وعلى الإطلاق، لكن المهم ألا تأخذ تلك الهيئات بشروط وقرارات مطلقة تعتبر من المقدسات بل يجب ان تكون متفهمه لوضع اقتصاداتنا وحجم أسواقنا وشركاتنا ومراحل نموها واحتياجاتنا وان تعطي أيضاً قيمة ووزناً لتاريخ تلك الشركات ومصداقيتها وبالتالي ان يجري تقييم الشركات العربية من قبل هيئات الرقابة على نحو مستقل وخارج إطار التصنيف الذي تجريه الوكالات الدولية، وأعتقد ان وجود مكاتب تقييم أداء محلي يساهم حتماً في اضافة شفافية أكثر على ملاءة تلك الشركات.

ما هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦ في الاقساط والارباح الصافية؟

- على صعيد شركة البحر الأحمر للتأمين RED SEA العاملة في المملكة أعتقد وفق سياساتنا وتوجهاتنا وتركيزنا على أعمالنا الخاصة ستكون نسبة نموها مرتبطة لحد كبير على نمو أعمال مجموعتنا محيدين معدلات نمو السوق المحلي وذلك لحين جلاء توجهات السوق الجديدة من منطلق تكامل اجراءات واعمال التشريعات الحديثة في المملكة وفي ظل انفتاح السوق للشركات الأجنبية بموجب تشريعات منظمة التجارة العالمية وكذلك تبعاً لتحرير قطاع التأمين بين الدول الخليجية.

أما ما يتعلق بشركة إعادة التأمين العربية ARAB RE فأتوقع نمواً مميزاً لها لعام ٢٠٠٦ وعام ٢٠٠٧ تظهر بوضوح بقدرة مميزة في أصول الميزانية وحقوق الملكية وحجم الأقساط والارباح وهو ما نلمسه واقعياً في نتائج أعمالنا الشهرية والتي تحطت بنهاية الفصل الثالث لعام ٢٠٠٦ نتائج كامل أعمال عام ٢٠٠٥ والحمد لله.

الدور المميز الذي يقوم به الشيخ خلدون بركات في رئاسة شركة البحر الأحمر للتأمين RED SEA من جهة ورئاسة شركة الإعادة العربية ARAB RE من جهة أخرى، أتاح له ان يعايش شؤون وشجون الضامين والمعيدين العرب من قرب. كما سمح له ان يتحدث عن تلك الشؤون والشجون من موقع الخبير ذي النظرة الثاقبة في كل ما يجري داخل صناعة التأمين العربية. وخلال المقابلة التي أجريناها معه كشف الشيخ خلدون بركات عن حقائق قد تكون خافية على الكثيرين من المعنيين بواقع قطاع التأمين العربي. ومن تلك الحقائق ان الاحجام الحالية لمحافظ شركات الإعادة العربية لا تبرر ضخ رساميل جديدة فيها.

وحول موقف هيئات الرقابة على التأمين في الدول العربية أبدى الشيخ خلدون بركات أمه في ان تلقى شركات الإعادة العربية القيمة والوزن الذين تستحقهما لدى هيئات الرقابة تقديراً من تلك الهيئات لتاريخ شركات الإعادة العربية وما قدمته من خدمات لاسواق التأمين العربية في الأوقات الصعبة.

الأردن قبل شهرين، حيث ركزت على أهمية ان نمارس أعمال التأمين وإعادة التأمين بالمفهوم الفني الحقيقي وليس اتكالاً على اتفاقيات التغطية وجني عموالات الإسناد. فمتى تحولنا لبناء شركات تركز على زيادة نسبة الاحتفاظ وفق سياسة اكتتاب واضحة تتوفر لنا أموال مباحة للاستثمار لأجل طويلة وبالتالي تصبح قادرين على رفع معدلات نمو الأرباح وجذب مزيد من المساهمين. وباختصار نحن نحتاج للعب دور شركات التأمين وإعادة التأمين وليس دور الوسطاء.

### الأحجام الحالية لمحافظ شركات الإعادة العربية لا تبرر ضخ مزيد من الرساميل فيها

هل تعتبر ان مستوى الرسملة الذي بلغته شركات التأمين والإعادة العربية في هذا الوقت أصبح كافياً لطمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟

- مستوى الرسملة لشركة الإعادة العربية ARAB RE جيد جداً ومناسب وكما تعلمون فإن الشركة حائزة على تصنيف B جيد من وكالة ا.ا.م.بست A.M.BEST (ما يعادل BBB من مكاتب التصنيف الأخرى) وأنا أرى ان مستوى رسملة شركات التأمين وإعادة التأمين العربية مقبول طالما ان محافظها عند المستويات السائدة والتي أراها غير مقنعة، وبالتالي متى تحسنت المحافظ الاكتتابية ونمت بشكل أكبر كما هو مطلوب يصبح عندها من الضروري تحسين قدراتنا المالية بزيادة معدلات كفاية رؤوس الأموال.

### دور الوسطاء العرب

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «أقنعة» تتلظى وراءها الشركات العالمية. هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟

- قد يكون في تلك الشكوى وجه من الصحة والواقعية، لكن الوجه الأخر من تلك الواقعية أننا نساهم كشركات بدورنا بتثبيت تلك الصورة عن طريق عدم ممارسة دورنا التأميني وتعاوننا المحلي في ما بيننا ومع شركات الإعادة العربية وفي ظل غياب دور الوسطاء العرب وتحالفاتهم فيما بينهم أيضاً.

هل تلمسون إقبالاً على خدمات الإعادة التكافلية في المنطقة؟ وهل يوجد ما يكفي من الأقساط التكافلية لتوفر لشركات الإعادة الجديدة واردات مجدية؟

- أكيد ان المستقبل أكثر من واعد لهذا النشاط والذي لم يكن واضحاً منذ سنوات، وهناك هجمة استثمارية في هذا المجال استجابة لقطاع كبير من احتياجات وتوجهات العملاء لاسيما في الخليج ومصر وآسيا. وكما تعلمون جيداً ان الشركات التي منحت التراخيص في المملكة العربية السعودية او تلك التي ستمنح التراخيص تخضع لنظام التأمين التعاوني ويبدو لنا ان شركات الإعادة للتكافل الجديدة ربما تخطط للمستقبل لتستفيد أيضاً من هذا المناخ.

وعلى كل لا أعتقد ان هناك أقساطاً تكافلية مجدية في الوقت الراهن على الأقل ولهذا السبب قد تضطر هذه الشركات للتعامل بإعادة التأمين التقليدية جنباً الى جنب مع ما يحصلونه من أقساط تكافلية.

هل هناك فروقات أساسية بين الخدمات التي تقدمها شركة الإعادة التكافلية وتلك التي تقدمها شركة الإعادة التقليدية؟ وما هي أهم تلك الفروقات؟

- لأرى فروقات جوهرية من الناحية الفنية على الأقل في المراحل الحالية. ولعل الفروقات تتركز في الناحية المحاسبية والتفصيلية والثبوتية، غير انه مع التعمق في الأداء وفي تطبيق الفلسفة الفنية للتأمين وإعادة التأمين التكافلي ويمرور الزمن الكافي ستتمخض تلك الممارسة عن جوانب مختلفة في المفهوم والتطبيق.

### مطلوب ممارسة فنية حقيقية

هل ترى ان العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين في شركات التأمين والإعادة مقبول؟ وهل تعتقد ان دعوة المساهمين الى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات سيلقى إقبالاً؟

- هناك تفاوت في العائد السنوي ولكن إجمالاً ربما لا يرقى الى المستوى المأمول. أما بخصوص ضخ رساميل في الشركات فلربما كان هذا نوعاً ما مطلوباً ولكن في ظل تدني العائد يصعب إقناع المساهمين بضح مثل هذه الرساميل. وهنا لا بد لي من العودة الى المحاضرة التي ألقيتها في لقاء رجال التأمين وإعادة التأمين العرب في



## د. جمال حمزه - شركة الاعادة المصرية EGYPT RE :-

### نسعى لان نكون المعيد الرائد في مصر والمعيد المفضل في المنطقة الأفرو-آسيوية

قبل ان ينتخب رئيساً لمجلس الادارة - رئيساً تنفيذياً لشركة اعادة التأمين المصرية EGYPT RE شغل الدكتور جمال حمزه منصب ممثل «أميركان ري» التابعة لميونخ ري MUNICH RE في منطقة الشرق الاوسط وأفريقيا.

وباختياره رئيساً للاعادة المصرية EGYPT RE تكون هذه الاخيرة قد اعطيت فرصة الافادة من خبرات معيد محترف، وقد جاء اليها حاملا كما هائلا من الخبرة في مجال الاعادة على المستويين الاقليمي والدولي. وفي حديثه اليها كشف لنا الدكتور حمزه عن بعض التدابير التي لجأ اليها في مجال تدعيم المركز المالي للشركة، ومن بينها تعديل اتفاقات اعادة الاعادة وسياسة اعادة الاسناد الى الخارج RETROCESSION، ما ادى الى رفع نسبة الاقساط التي تحتفظ بها الاعادة المصرية EGYPT RE بما يقارب ١٠ في المئة. ويضيف الدكتور حمزه انه يولي موضوع تدريب الكوادر والاقسام الفنية في الشركة كي يصبح بحق المعيد الرائد في مصر، والمعيد المفضل في المنطقة الأفرو-آسيوية. وينظر الدكتور حمزه بثقة الى العمل المنوط بالشركة القابضة والتي جرى انشاؤها مؤخرا لتعيد هيكله شركات التأمين والاعادة التابعة للقطاع العام في مصر. ويتوقع ان تبلغ الاهداف المرسومة لها ومن ضمنها خصخصة الشركات في الوقت المناسب.

وسيناريوهات لإعادة الهيكلة وشكل الملكية، والعمل قائم حتى الانتهاء من أعمال إعادة هيكلة الشركات العامة حاليا تمهيدا ل طرحها للبيع او الدمج فيما بينها قبل الخصخصة.

وقال، من المؤكد أن شكل الشركات لن يظل كما هو عليه الآن وسيتم تغيير نمط الملكية بشكل يحقق أعلى عائد استثماري وربحية تجارية، وفي تصوري أن الأمور ستنتج شيئا فشيئا خلال السنوات القليلة القادمة.

#### طموحنا هو ان نرفع مساهمة التأمين في الناتج القومي من ٠,٨ في المئة الى ١,٥ في المئة

■ الآن وقد أصبحت شركة الهولدينج واقعا، ما هي «الأولويات» التي يجب أن توليها اهتمامها كي تضمن لنفسها انطلاقا موفقة؟ وتصل فيما بعد إلى تحقيق الأغراض التي وجدت من أجلها؟

- إن أولويات عمل الشركة القابضة للتأمين تتمثل في إطار عام لحظة عمل على عدة محاور تتعلق بما يلي:

- استكمال الإطار التشريعي الخاص بتوفيق الأوضاع للشركات التابعة طبقا لقانون قطاع الأعمال العام.

- اعتماد النظام الأساسي للشركة القابضة وتحديد أسس الإدارة بينها وبين الشركات التابعة.

- النظر في الهياكل التنظيمية للشركات التابعة فضلا عن إعداد اللوائح المالية الخاصة بالعملين بما يضمن الحفاظ على العنصر البشري وتنمية الكوادر البشرية وتأهيلها وتطوير قدراتها التخصصية.

- العمل على إدارة وتنفيذ برنامج إعادة هيكلة الشركات التابعة بالاستناد إلى نتائج الفحص الفني والمالي التي قام بها الكونسورتيوم الدولي وهو ما أشرنا إليه أعلاه سابقا.

- متابعة أداء الشركات والإصلاح بالتوازي مع إعادة الهيكلة لضمان استمرار النشاط بكفاءة وعدم



تضاربت الآراء حول شركة الهولدينج التي جرى استحداثها «لتقبض» على شركات القطاع العام في مصر. كيف تنظرون إلى هذه الخطوة؟ وهل تجدون فيها عاملا مساعدا لخصخصة شركات القطاع العام، أم انها تزيدها تعقيدا؟

- إن الهدف العام من إصلاح سوق التأمين هو إيجاد قطاع تأميني يتسم بالكفاءة والفعالية والاستقرار ويعمل على دعم احتياجات الاقتصاد والعملاء من خلال تقديم منتجات وخدمات ترقى إلى المستوى العالمي وفي نفس الوقت مراعاة الالتزامات الدولية بمنح المزيد من التحرر لقطاع التأمين، ومن ينظر إلى سوق التأمين المصري سيلاحظ تحقق تقدم كبير خلال السنوات الماضية. اضافة: غير أننا على قناعة بأنه ما زلت هناك حاجة لبذل المزيد لاستكمال برنامج التنمية والإصلاح وما كان قرار تأسيس الشركة القابضة الإنقلة نوعية بهدف الإصلاح وإعادة هيكلة وتطوير شركات التأمين العامة وتدعيمها. وتهدف الشركة القابضة إلى العمل على تنفيذ برنامج الحكومة بشأن زيادة معدلات نمو سوق التأمين المصري وزيادة فرص العمل في قطاع التأمين، وإعادة هيكلة هذه الشركات بما يحقق التوازن بين اعتبارات التكامل في خدمات التأمين واعتبارات الحجم الاقتصادي الأمثل بشأن تعظيم الربحية وترشيد التكلفة وبما يساعد على تحقيق أكبر قدر من المرونة في الاحتياطات الفنية والاستغلال الأمثل لرأس المال، وتحقيق الفاعلية في الإدارة والتخصصية.

أما في ما يتعلق بكون تأسيس الشركة القابضة يعد عاملا مساعدا لخصخصة شركات القطاع العام ففي تصوري أن هذا الأمر سيكون مرده إلى أعمال الفحص الفني والمالي للكونسورتيوم الدولي CONSORTIUM الذي كلف بإجراء دراسة حول هذا الموضوع، حيث أنه على ضوء نتائجها وتحليله للنقاط الإيجابية والسلبية -إضافة لمقترحات الشركات التابعة - سيتم وضع استراتيجيات

مساهمتها في المنظومة الاقتصادية للدولة وميزانيتها وميزان مدفوعاتها.

ومن أجل القيام بهذا الدور الهام والحيوي يجب على هيئة الإشراف والرقابة وضع كافة الضوابط واللوائح والقوانين التي تكفل ما يلي:

١- الحفاظ على المراكز المالية لشركات التأمين من حيث شروط وضوابط الحد الأدنى لرأس المال الذي يتناسب مع نوع التأمين (حياة - غير حياة) وكذا نوعية الأخطار التي تكتتب بها الشركة وكذا معايير حد الملاءة المالية ومدى كفاية الاحتياطات الفنية والتجارية ونسبة السيولة.

٢- الشروط الواجب توافرها في وسيط التأمين من حيث المؤهلات العلمية والخبرة العملية ورأس مال المنشأة.

٣- الشروط الواجب توافرها في معيد التأمين الذي تتعامل معه شركات التأمين من حيث اشتراط الحد الأدنى للتصنيف العالمي له وسمعته في المجال الدولي من حيث مدى وفائه بالتزاماته المالية والتعاقدية.

وسوق التأمين المصري له السبق في مجال الإشراف والرقابة من خلال قانون ١٠ لسنة ١٩٨١ وقد رأينا مؤخرا عدد آخر من الدول العربية التي انتبعت لأهمية وضع القوانين المنظمة لسوق التأمين لديها مثال ذلك السوق السعودي والأردني.

واعتقد أن الأهم من وضع القوانين واللوائح هو المتابعة والتأكد من تطبيقها بالأسلوب والطريقة التي تضمن تفعيلها والوصول إلى الأهداف المرجوة منها.

#### سوق التأمين التكافلي واعد

■ هل تلمسون إقبالا على خدمات إعادة التكافلية في المنطقة؟ وهل يوجد ما يكفي من الأقساط التكافلية لتوفر لشركات إعادة الجديدة واردات مجدية؟

- من المعلوم أن تجربة التأمين التكافلي بدأت منذ ما يزيد عن ٢٥ عاما، وتحديدًا في السودان عام ١٩٧٩ ، وينبغي قبل الحديث عن إعادة التأمين التكافلي الوقوف على عدة نقاط من أهمها:

١- أن خدمات التأمين التكافلي موجهة في الأساس إلى مليار و ٢٠ مليون مسلم على مستوى العالم أغلبهم في منطقة الشرق الأوسط ممن يعتبرون سوقا ضخما - لكن غير مستغل - وهي تتفادى إجماع جمهور المواطنين عن التعامل مع التأمين التجاري ويعد متوافقا مع متطلباتهم، هذا مع الأخذ في الاعتبار إمكانية تعامل الغير مع منتجات هذه الخدمات.

٢- بلغ عدد شركات التأمين التكافلي على مستوى العالم ٨٠ شركة في ما يزيد عن ٣٠ دولة خلال عام ٢٠٠٤.

٣- وصل متوسط معدل النمو السنوي في حجم النشاط إلى نسبة تقترب من ٢٥٪ مقارنة بمعدل نمو لا يتجاوز الـ ٦٪ في شركات التأمين التقليدية، ووصلت أقساطه على مستوى العالم عام ٢٠٠٤ ٢ مليارا يقدر بحوالي ١,٧ مليار دولار مقارنة بعام ١٩٩٨ الذي بلغت فيه الأقساط نحو ٥٠٠ مليون دولار.

٤- تبلغ نسبة العالم العربي من نشاط التأمين

## الأهم من وضع القوانين

### واللوائح هو المتابعة

### والتأكد من تطبيقها

التكافلي نحو ٦٠٪، وتمثل الأسواق الرئيسية لنشاط التكافل في منطقة دول الخليج العربي هذا بالإضافة إلى ماليزيا التي تبلغ نسبة نشاط التأمين التكافلي بها نحو ٣٤٪، ويضاف إلى ذلك دول أخرى في جنوب شرق آسيا .

٥- يقدر عدد شركات إعادة التكافل بنحو ١٢ شركة في عام ٢٠٠٤ فيما كانت ٤ شركات عام ٢٠٠٢، وتقدر الأقساط المسندة من شركات التكافل في الوطن العربي تحديدا ما بين ٧٠٠ إلى ٨٠٠ مليون دولار أميركي والجزء الأكبر يسند لشركات تجارية.

من مجموع الحقائق الواردة سلفا يمكن القول أن سوق التأمين التكافلي سوق واعد في ضوء الازدهار الاقتصادي لدول الشرق الأوسط - وإن أي سوق تأمين منتعش ما هو إلا انعكاس لاقتصاد مزدهر أيضا - فإذا أضفنا إلى ذلك أن الحجم المتوقع من أقساط

التكافل في عام ٢٠١٥ قد يصل إلى ما يقارب مليار دولار أميركي فإنه من المنطقي احتياج التأمين التكافلي إلى إعادة التأمين كما هو الحال في التأمين التجاري ولا غضاضة في قيام شركات إعادة تكافل لاستكمال حلقات سلسلة هذا النشاط ، وهو ما حدا في الفترة الأخيرة بالشركات العالمية بالتعامل مع هذا النوع ومنها Swiss Re و AIG و Munich Re.

غير أن الأمر يستلزم الكثير من الجهد حيث مازال التأمين التكافلي قاصرا على التأمينات المرتبطة بالأشخاص مثل التأمين على السيارات والتأمين

الصحي والحياة (المعاشات - التقاعد (PENSION)، اما التأمين على المشروعات الكبيرة كالتأمين على المشروعات البترولية والصناعات البتروكيماوية والمشروعات التجارية العملاقة فإنه مازال في حوزة شركات التأمين التجارية لما لها من خبرة فنية وقوة ائتمانية ، كما أن الأمر يستلزم النظر بدقة في البنية التشريعية لنشاط التكافل وإعادة التكافل .

في النهاية أتصور أن نشاط التكافل بما يتسم به من توسع مستمر سيوجد شكلا من التوجه القوى نحو تركيز شركات إعادة التأمين على قطاع إعادة التكافل سواء من خلال تصميم برامج إعادة تكافل قائمة بذاتها أم من خلال صور تخدم التوجه الإسلامي ضمن عملياتها في نشاط إعادة التأمين الموجود حاليا.

■ بكم تقدر الأقساط والأرباح المقدمة سنة ٢٠٠٦؟ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون إلى تحقيقها خلال السنوات الثلاثة القادمة؟

لقد بذلت الشركة خلال العام المالي المنتهي في ٣٠/٦/٢٠٠٦ جهودا مكثفة في سبيل تطوير أدائها بالرغم من التحديات التي تواجهها على المستويين

المحلي والخارجي مما أعطاهما القدرة على الاستمرار في سياستها الهادفة إلى إتاحة قدرتها الاستيعابية للسوق المصري والعربي والأفرو-آسيوي على أسس فنية سليمة.

بلغت جملة الأقساط المكتتبه من كل من السوق المحلي والخارجي ٣٧٦.٣ مليون ج.م (ما يعادل ٦٥.٧ مليون دولار أميركي)، وقد بلغت الأقساط

الصادرة RETROCESSION ٨٠.٥ مليون ج.م بنسبة ٢١.٤٪ من إجمالي الأقساط الواردة، وقد بلغ صافي الاحتفاظ RETAINED PREMIUM من الأقساط الواردة ٢٩٦ مليون ج.م بنسبة ٧٨.٦٪ مقارنة بنسبة ٦٩.٧٪ للعام الماضي، ويمكن تلخيص أسباب زيادة صافي الأقساط المحتفظ بها إلى تعديل

سياسة الاكتتاب للعمليات الصادرة لكي تكون على أساس لا نسبي NON PROPORTIONAL وهو ما يؤدي بالتبعية إلى تقليص حجم الأقساط الصادرة على أساس نسبي. أما فيما يخص الأرباح فقد حققت الشركة أرباحا قدرها ١٠٠ مليون ج.م (ما يعادل ١٨

مليون دولار أميركي) وهي نفس أرباح العام الماضي ونأمل إلى زيادة معدل ربحية الشركة خلال السنوات القليلة القادمة في ظل السياسة الاكتتابية المطورة التي تتبعتها الشركة منذ عام ٢٠٠٣.

وبالنسبة لعامل النمو الذي تسعى الشركة لتحقيقه خلال السنوات القليلة القادمة فهو يركز على استمرار الشركة في تطبيق استراتيجيتها التي بدأتها منذ سنوات قليلة ويمكن تلخيص أهم الأهداف في الآتي:

- العمل على الوصول بالشركة لتكون معيد التأمين الرائد LEADING REINSURER في السوق المصري وأحد معيدي التأمين المفضلين من السوق العربي والأفرو-آسيوي.

- التركيز على زيادة قبول العمليات الجيدة الواردة من الخارج مما يؤهل الشركة للاستغناء تماما عن الحصص الإلزامية تمشيا مع سياسة التحرر الاقتصادي.

- تدعيم العلاقات مع الشركات العاملة في الأسواق الخارجية خاصة الأسواق العربية وزيادة الطاقة الاكتتابية المخصصة لهذه الأسواق.

- الاستمرار في السياسة الاكتتابية المطورة التي اتبعتها الشركة اعتبارا من عام ٢٠٠٣ والتي تهدف إلى زيادة محفظة العمليات الواردة من الخارج عن طريق التوسع في الاكتتاب بكامل الطاقة الاستيعابية المتاحة للشركة من العمليات الجيدة مع تقليص الاكتتاب من المناطق التي تتسم بالأخطار الطبيعية.

- الاستمرار في تدريب الكوادر البشرية لارتقاء بمستوى الأداء.

وقد كان من نتاج هذه الاستراتيجية تحقيق الخطة المستهدفة للموارد الجارية بنسبة بلغت ١٣٢.٥٪ وبنسبة زيادة قدرها ٧.٩٪، ونأمل أن تزيد هذه النسبة خلال السنوات الثلاث القادمة إلى ١٥٪.



## واصف الجبشة - انترناشونال جنرال انشورس (الاردن) IGI :-

# أي.جي.أي. (IGI) تحقق قفزات كبيرة وهي بصدد افتتاح فرع في لندن وشركة شقيقة في فرنسا

بنسبة ٨٠ بالمئة خلال النصف الاول من العام ٢٠٠٦. وفي اطار الاهداف التي تسعى الى تحقيقها نذكر احتمال افتتاح فرع للشركة في لندن، وانشاء شركة متفرعة عنها في فرنسا. نذكر هنا ان أي.جي.أي. (IGI) كانت قد استقطبت الى قاعدة مساهميهها مجموعة مالية خليجية كبيرة، وعمدت الى رفع رأسمالها الى مستوى يؤهلها لدخول نادي الاقوياء ومن فئة التريل آ (AAA)، الا ان تجربتها العملية التي تقتصر على فترة زمنية قصيرة (٤ سنوات فقط) جعلت وكالة التصنيف الدولية ستاندرند اند بورز (STANDARD AND POORS) تبقي



انترناشونال جنرال انشورنس (IGI) (INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE) شركة عربية تعمل كشركة معفاة انطلاقاً من الاردن. وتختلف عن غيرها من الشركات العربية بكونها تتعاطى عمليات التأمين واعادة التأمين في سائر اسواق التأمين في العالم، ولا تتردد في قبول الاخطار الكائنة خارج القارتين الافريقية والآسيوية اذا وجدت شروطها ونوعيتها وأسعارها مقبولة. وقد يعود ذلك الى ان لرئيسها التنفيذي واصف الجبشة خبرة طويلة نسبياً في هذا الحقل، اذ سبق له ان تعامل مع اسواق التأمين العالمية عبر شركات اخرى كان قد تولى قيادتها واصابت نجاحاً معروفاً.

تصنيفها في مرتبة «تريل بي» (BBB) التي تعني ضمانه مالية قوية، علماً بأن القدرة المالية الحقيقية للشركة تؤهلها لاحتلال المرتبة تريبل آ (AAA) وهذا ما ورد في تقرير S&P. وفي ما يأتي وقائع الحوار:

وفي لقائنا مع السيد الجبشة في مكاتبه في عمان اطلعنا على بعض ما يجري في اسواق التأمين العالمية. وأوضح السيد الجبشة ان أي.جي.أي. (IGI) سجلت قفزة كبيرة ونمو

**ستاندرند اند بورز صنفنا في مرتبة تريبل بي، (BBB) ولولا عمر الشركة القصير نسبياً لكان تصنيفنا تريبل آ، (AAA)**

تفرض مؤسسات التصنيف العالمية على شركات الإعادة ضرورة حصولها على تصنيف يحوّلها العمل في الأسواق كافة، أين أنتم من هذا الشرط؟

– هناك اتجاه نحو ضرورة حصول شركة الإعادة على التصنيف المطلوب، وللهيئات الرقابية دورها في السهر على تطبيق الشروط في هذا المجال. بالنسبة لنا في "IGI" لدينا تصنيف (BBB) من مؤسسة التصنيف العالمية «ستاندرند اند بورز» (STANDARD & POORS)، وبحسب الأخيرة تعتبر IGI تجاه عملائها ذات تصنيف من فئة (AAA) لجهة كفاية رأس المال وغيرها من الشروط، لكن بما ان الشركة ناشئة وعمرها لا يزيد على أربع سنوات، فإن العرف يقضي بعدم تصنيفها من فئة (AAA).

ما هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– بينت النتائج نصف السنوية نمواً في الاقساط بنسبة ٨٠ الى ١٠٠ في المئة عنها في العام الماضي، وبالطبع ستسحب هذه النتائج على الأرباح وبنسبة النمو ذاتها. أما مشاريعنا المستقبلية فتقضي بالتوسع في فروع التأمين وتطوير منتجاتنا وبرامجنا، وتداول في فتح مكتب أو شركة في لندن، كما نبحت في تأسيس شركة جديدة في باريس.

بواجباتها على أكمل وجه.

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تتلطي وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟

– أسواق البلدان العربية مفتوحة كما هي الأسواق العالمية، وكل من الشركة والوسيط يؤدي عمله تبعاً لمصلحته. من هذا المنطلق على الشركات العربية تعزيز قدراتها وامكاناتها المالية وتطوير اكتتاباتها الفنية.

### لانية لدينا في حوض التأمين التكافلي

■ هناك شركات كثيرة ذات طابع تكافلي تنضم الى زميلاتها العاملة في الأسواق العربية، هل لديكم خطة للخوض في اعمال اعادة التأمين التكافلي؟

– لانية لدينا للتحوّل الى شركة تكافل او الخوض في أعمال التأمين التكافلي، حتى انني مقتنع تماماً أن الشركات التكافلية تمارس أعمالها كالشركات التقليدية، خصوصاً في مجال توزيع الأرباح على حملة الوثائق.

■ هل براكيم ما يوزع كعوائد سنوية على المساهمين مقبول؟

– في اعتقادي ان هذه العوائد الى انخفاض في نهاية ٢٠٠٦ وحتى خلال ٢٠٠٧، حيث تراجعت عوائد الاستثمارات بعدما وصلت الى ارقام قياسية خلال العامين الماضيين.

**اتفاقيات اعادة التأمين تستثني المشاريع المعقدة لا سيما تلك التي تنفذ بعيداً من اليابسة (OFF SHORE) وهذا امر طبيعي ويجعل الشركات الاجنبية تفوز بتلك المشاريع**

■ لاحظنا ارتياحاً لدى المعيدون لنتائجهم وأرباحهم المحققة. هل تشاطرونهم هذا التفاؤل أم أنكم تتخوفون من تراجع الأسعار؟

– هناك تخوف دائم في أسواق التأمين كونها تشهد تذبذباً، ارتفاعاً وهبوطاً، فأسواق أميركا الجنوبية مثلاً تعاني اليوم ارتفاعات في أسعار الأقساط أكثر من غيرها، وهذا يتعلق بالنتائج التي تحققها شركات الإعادة في كل سوق على حدة.

### الشركات المحلية تقوم بواجباتها

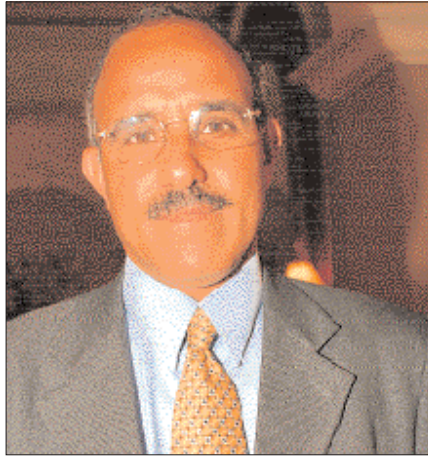
■ ثمة مشاريع ضخمة تقام في المنطقة العربية، هل براكيم تتعامل الشركات المسندة تأمينياً مع هذه المشاريع لجهة الأسعار وضمان الأخطار؟

– يتوقف ذلك على نوع المشروع، فإذا كان عقارياً يكون مستوى أسعار التغطيات فيه متديناً قياساً بالمعتمدة في الأسواق الخارجية، أما إذا كانت المشاريع مستثناة من اتفاقيات اعادة التأمين ببند خاصة، فهذا يعني ان شركات التأمين العربية لا تكون قادرة على تغطية تلك الاخطار، كالمشاريع البحرية المعقدة، وبالتالي تكون من نصيب الشركات الأجنبية. ومهما يكن فإن الشركات المحلية تقوم



## محمد الدخيلي - الاعادة التونسية TUNIS RE - :

### شركة التأمين العربية والمعيد العربي لا يحتاجان الى فريق ثالث يتوسط بينهما عند اسناد الاخطار



تعاطيها مع اسواق التأمين العربية وهو يأمل من هيئات الرقابة على التأمين في الدول العربية ان تأخذ هذا الواقع في الاعتبار، وان تظهر شيئاً من المرونة مع المعيدين العرب غير المصنفين بعد، وتدرجهم في لائحة المعيدين المقبولين منها.

ويرى الدخيلي ان ضخ الرساميل في شركات الاعادة امر لا بد منه ان اراد المساهمون للشركة ان تمارس دورها الى جانب المعيدين الأقوياء في العالم. وضخ الرساميل يؤدي في طبيعة الحال الى ارتفاع اسعار الاسهم ويعزز فرص الشركة لتحقيق مقدار اكبر من الارباح السنوية. ويستغرب ان تستعين شركات التأمين العربية بالوسطاء لتسند الى المعيدين العرب الاخطار التي تضمنها، ويقول ان بين المعيدين العرب من جهة وشركات التأمين العربية من جهة

اخرى علاقة مباشرة وليس هناك حاجة الى فريق ثالث يتوسط بينهما لترتيب اغطية الاعادة.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

وتحويلها الى مجرد اقنعة تتلظى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟  
- ان شركات الاعادة العربية لا تزال تسعى الى اقناع شركات التأمين العربية بالتعامل مباشرة معها والاعتماد على خبرات اطارها الفنية والاستفادة القصوى من طاقاتها الاستيعابية. فالمعيدون العرب اصبحوا على دراية كاملة بأوضاع الاسواق العربية واكتسبوا خبرات واسعة وثرية في هذا المجال، هذا بالإضافة الى وفائهم بالالتزامات حتى في احلك الظروف وأصعبها.  
وعليه، فإن اللجوء الى الوساطة امر غير منطقي، وعلى الشركات العربية اعادة النظر في استراتيجياتها وتوجهاتها وفق هذا البرنامج.

#### التصنيف ليس الوسيلة الوحيدة لضمان استمرارية الشركات

■ تعلن هيئات الرقابة تصميمها على اشتراط حصول المعيد على تصنيف دولي كي يسمح له بقبول الاخطار، هل بدأت هيئات الرقابة التشدد في تطبيق شروط التصنيف؟

- تسعى الاعادة التونسية بفضل نتائجها ونسبة احتياطاتها الفنية للحصول على تصنيف عالمي يمكنها من مواصلة قبول الاعمال ومتابعة انتاجها للسياسة الاكتتابية التي اعتمدها لتحقيق افضل النتائج.

ومن المنطقي ان تعير هيئات الرقابة العربية العناية اللازمة لهذا الموضوع وان تظهر بعض المرونة حيال شركات التأمين العربية، خاصة وان التصنيف ليس الوسيلة الوحيدة لضمان استمرارية شركات اعادة التأمين والوفاء بالتزاماتها. وقد اثبتت التجارب ان العديد من المؤسسات الحائزة على تصنيف جيد لم تصمد أمام تغيرات السوق في ضوء تفاقم ظاهرة الحوادث في السنوات الاخيرة.

#### نعمل على تحسين نتائجنا وتعزيز قدراتنا التنافسية

■ ما مقدار نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦ في الاقساط والارباح الصافية؟

- ما انفكت الشركة التونسية لاعادة التأمين TUNIS RE تعمل على تحسين ادائها وتعزيز قدرتها التنافسية ودعم ملاءتها المالية، ومن المنتظر ان تحقق مختلف مؤشراتنا تطوراً هاماً في نهاية ٢٠٠٦ حيث من المتوقع ان تزداد الاقساط بنحو ٦٪ والارباح ١٠٪.

شركة الاعادة التونسية (TUNIS RE) شركة عريقة انشئت في العام ١٩٨١ بمبادرة من شركات التأمين المباشر في تونس لتكون المعيد الوطني في تونس. وتسجل الشركة منذ نشأتها نتائج فنية وأرباحاً جيدة، وهي تحرص على تعزيز اموالها الخاصة سنة بعد سنة، وتوسيع اطار عملها الجغرافي ليشمل العالم العربي، والاسواق الأفرو-آسيوية.

رئيس مجلس ادارة الشركة مديرها العام محمد الدخيلي اوضح في حديثه الى «البيان» ان الاعادة التونسية TUNIS RE بصدد الحصول على تصنيف من الوكالات الدولية المختصة، الا انه اضاف ان «التصنيف الرفيع لا يشكل ضماناً ضد التعثر، لاننا شاهدنا خلال السنوات الماضية شركات تأمين واعادة ذات تصنيف رفيع تهوي تحت ضغط أحداث كارثية».

ويضيف السيد الدخيلي ان لشركات الاعادة العربية سجلاً مشرفاً في

■ هل تعتبر ان مستوى الرسالة الذي بلغته شركات التأمين والاعادة العربية في هذا الوقت اصبح كافياً لضمان المتعاملين معها الى قدرتها المالية؟

- اصبح من المتعارف عليه ان الشركات العربية سواء أكانت تعمل في التأمين المباشر او في اعادة التأمين تسعى دائماً الى تقديم افضل الخدمات وتقوم بالوفاء بالتزاماتها على احسن وجه، ونلاحظ كذلك تطور الوعي التأميني والسعي الحكومي في البلدان العربية الى اعادة هيكلة الاسواق وتنظيمها وتحسين البيئة الرقابية والسعي الى الانفتاح العالمي ومواكبة التطورات الفنية والمالية. وعليه فان تعزيز مستوى رأس المال لشركات التأمين واعادة التأمين العربية من شأنه ان يضمن أكثر فأكثر المتعاملين مع هذه الشركات.

#### ضخ رساميل جديدة في شركات الاعادة امر لا بد منه إن أريد للشركة ان تتواجد بين المعيدين الأقوياء

■ هل ترى ان العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين من شركات التأمين والوسطاء والاعادة المحلية والعربية مقبول؟ وهل تعتقد ان دعوة المساهمين الى ضخ مزيد من رؤوس الاموال في تلك الشركات ستلقى اقبالا؟

- ان شركات التأمين او اعادة التأمين تسعى دائماً الى تحقيق افضل النتائج سواء من خلال اكتتاباتها الفنية او من خلال التوظيف المالي وذلك بمقتضى سياسة اكتتابية معتدلة وتخطيط استراتيجي للاستثمار. وبقدر تواجد المشاريع والاعمال وتطورها سواء على المستوى المحلي او الاقليمي فانه يجب مراجعة آليات السوق واعادة النظر من حيث متطلبات رؤوس الاموال وهوامش القدرة والملاءة المالية.

وعليه، وتبعاً للنسق السريع لتطور اوضاع الاسواق، لا بد من دعوة المساهمين الى ضخ مزيد من رؤوس الاموال كلما اقتضى الامر ذلك دعماً للملاءة المالية بصفة عامة والسيولة بصفة خاصة شريطة ان توفر الامكانات المتاحة والمردودية الكافية لرأس المال.

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها

## أمير مهنا - الإعادة الكويتية KUWAIT RE -

### الأخطار التي يجري إسنادها الى المعيدين العرب تقل كثيراً عن قدراتهم الاستيعابية

الحال على ما هي عليه في هذا الوقت.

من جهة أخرى، يقول السيد مهنا «إن قيام شركات إعادة تكافلية لا يعني ان شركات التأمين التكافلية سوف تحصر إسناداتها بالمعدين التكافليين. وان هؤلاء سوف يستحوذون على مئة في المئة من إسنادات الشركات التكافلية. وأوضح «ان طبيعة الأخطار المؤمن عليها توجب على شركات التأمين، أياً كان نهجها، ان تستعين بشركات الإعادة التقليدية لتوزيع الأخطار، أضف الى ذلك، ان أغطية الإعادة هي واحدة سواء صدرت عن شركة تقليدية أو شركة تكافلية».



ولا يرى مهنا ان الشكوى من تصرفات بعض الوسطاء الدوليين مبررة، طالما ان شركة التأمين المحلية تأخذ قرارها وتوافق على ان تكون واجهة «FRONT» عندما يطلب الوسيط اليها ان تقوم بذلك.

كافية الآن، وذلك بالنسبة للأقساط المكتتة، حيث أن الأقساط المسندة عربياً على سبيل المثال الى شركات الإعادة العربية أقل بكثير من قدراتها المالية، مقارنة بنسبة الأخطار المغطاة من قبلها وبالتالي تعتبر رساميل المعيدين العرب داعية للاطمئنان.

#### مسؤولية شركات التأمين

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقتعة» تتلوى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟

– إذا كان موضوع السؤال هو وثائق الواجهة (Fronting) فإن الشكوى لا محل لها، لأن تلك الوثائق تصدر بموافقة شركات التأمين نفسها.

تعلن هيئات الرقابة تصميمها على اشتراط حصول المعيد على تصنيف دولي كي يسمح له بقبول الأخطار؟ هل بدأت هيئات الرقابة التشدد فعلاً في تطبيق شرط التصنيف؟ وهل لديكم اعتراض او تحفظ على ذلك؟

– في الأغلّب، وعلى مستوى منطقة الشرق الأوسط لا يوجد تشدد فعلي من قبل هيئات الرقابة على حصول المعيد على تصنيف كي يسمح له بقبول الأخطار، حيث ان هذا الامر متروك لقرارات شركات التأمين نفسها. ولكن بمرور الزمن قد يصبح هذا الامر من الحتميات. وعلى أي حال ينبغي لشركات الإعادة ان تتكيف مع الواقع المفروض، قبلنا به أو لم نقبل.

#### ٢٠٪ نمواً مرتجى

كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الأقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

– نتوقع ان تكون نسبة النمو حوالي ١٠٪، ونسعى لأن تكون بحدود ٢٠٪ لكل من الاعوام الثلاثة المقبلة.

شركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE تحتل بين المعيدين العرب والافرو آسيويين مكانة متقدمة من حيث الملاعة والسيولة، وهي تحمل تصنيفاً رفيعاً من وكالات التصنيف المختصة، لا سيما ستاندر داند بورز.

وتضم قاعدة مساهمي الشركة أسماء كبيرة، من بينها شركة ترانز اطلنك الأمريكية TRANS ATLANTIC. وخلال المقابلة التي أجريناها معه في مكاتبه في الكويت أوضح أمير مهنا، المدير العام للشركة «ان رسمة شركات الإعادة العربية تعتبر عالية وتفيض عن المطلوب مقارنة بالأخطار التي تضمنها RISK BASED CAPITALIZATION، ذلك ان

الأخطار التي يجري إسنادها إليها من قبل شركات التأمين العربية لا تزال في حجم متواضع جداً ويقل كثيراً عن الطاقة الاستيعابية للمعدين العرب». لذا لا يجد السيد مهنا سبباً يبرر رفع رساميل المعيدين العرب طالما بقيت

#### لا استحواذ كامل لأقساط التكافل

بعدما شهدنا اقبالاً على تأسيس شركات تأمين تكافلية، بدأنا مؤخراً نشهد قيام شركات إعادة تكافلية RETAKAFUL، من بينها شركات عربية واخرى اجنبية، هل تلمسون اقبالاً على خدمات الإعادة التكافلية في المنطقة؟ وهل يوجد ما يكفي من الأقساط التكافلية لتوفر لشركات الإعادة الجديدة واردات مجدية؟

– لاشك أنه من متطلبات اللجان الشرعية في شركات التأمين التكافلي، أن يتم إعادة التأمين مع شركات إعادة تأمين تكافلي إذا توفرت فيها شروط الملاعة الفنية والمالية، وعلى الرغم من توفر هذه الشروط في بعض شركات إعادة التأمين التكافلي، إلا أننا نلاحظ ان شركات التأمين التكافلي تلجأ إلى شركات إعادة التأمين التقليدي من باب توزيع المخاطر.

أضاف: ومن هذا المدخل لانعتقد بأن شركات إعادة التأمين التكافلي ستستحوذ على أقساط التكافل بالكامل، حتى لو قبلنا جدلاً بأن أقساط التأمين التكافلي تجبر الجدوى الاقتصادية من تأسيس شركات إعادة تأمين تكافلي.

هل هناك فروقات اساسية بين الخدمات التي تقدمها شركة الإعادة التكافلية وتلك التي تقدمها شركة الإعادة التقليدية؟ وما هي اهم تلك الفروقات؟

– لا توجد فروقات اساسية بين خدمات إعادة التأمين التقليدي والتكافلي عدا ان الاموال المستوفاة المحصلة من إعادة التأمين التكافلي ينبغي أن تستثمر بأدوات اسلامية، أما الأغطية التي توفرها شركات الإعادة فهي واحدة سواء صدرت عن شركة إعادة تقليدية أو شركة إعادة تكافلية.

#### رساميل شركات الإعادة أكثر من كافية

هل ترى ان العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين

## الأغطية التي تصدرها شركات الإعادة هي واحدة سواء كانت تقليدية أو تكافلية

في شركات التأمين والوساطة والإعادة المحلية والعربية مقبولاً؟ وهل تعتقد ان دعوة المساهمين الى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات سوف تلقى اقبالاً؟

– تتفاوت نسب العوائد السنوية التي توزع على المساهمين من شركة إلى شركة أخرى. وعليه لا يمكن الحكم عموماً على مدى كفاية هذه التوزيعات. اما في ما يخص مدى تقبل المساهمين لضخ مزيد من الرساميل في شركاتهم، فهذا يعتمد اساساً على العوائد السنوية التي درجت شركاتهم على توزيعها، فإن كانت العوائد جيدة وهناك حاجة لرفع رأس المال فأنهم سوف يتجاوبون. أما إذا لم تكن العوائد مجزية فمن الطبيعي ان يمتنعوا عن استثمار مزيد من الاموال في تلك الشركات.

هل تعتبر ان مستوى الرسمة الذي بلغته شركات التأمين والإعادة العربية في هذا الوقت اصبح كافياً لطمأنة المتعاملين معها الى قدراتها المالية؟

– إن رساميل شركات التأمين العربية عموماً تعتبر كافية وداعية للاطمئنان، زد على ذلك ان احتفاظ تلك الشركات – وبشكل عام ايضاً – من الأخطار المكتتة ضئيل بالمقارنة مع قدراتها المالية. أما بخصوص شركات الإعادة العربية فإن رساميلها تعتبر أكثر من



## نبيل حجار - ترست انترناشونال (البحرين) TIIC -

### شركتنا مصنفة عالمياً ومع ذلك نرى انه على هيئات الرقابة العربية ان تقيم

### المعيد العربي بالاستناد الى ماضيه وألا تفرض عليه ان يصنف عالمياً



«تراست العالمية» (TIIC) هي إحدى الشركات العربية المتخصصة في إعادة التأمين. وإلى الدعم المباشر الذي توفره لشركات التأمين المباشر فإنها تساهم بقوة في سائر مجتمعات إعادة العربية والأفرو - آسيوية POOLS، بل انها تدير احد تلك المجتمعات وهو الصندوق الأفرو - آسيوي لتأمين أخطار الطاقة FAIR OIL AND ENERGY INSURANCE SYNDICATE. ومن خلال مساهمتها في تلك المجتمعات تعلن ترست انترناشونال إيمانها بالتعاون الإقليمي بين شركات التأمين وإعادة، وتعتبرها من الأدوات التي يمكن اللجوء اليها لتكوين طاقات اكتبائية إقليمية، تمكن الشركات الوطنية من ان تواجه مجتمعة الأخطار التي تتجاوز القدرات الفردية للشركات العربية.

وخلال لقائنا معه، ركز نبيل حجار، رئيس قسم إعادة الاتفاقية TREATY DIVISION في شركة «ترست انترناشونال» في البحرين على أهمية التعاون الإقليمي، موضحاً أن «ترست» TRUST تشارك بفاعلية في الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب (AWRIS) وتتعاون معه، كما تتعاون مع لويدز في مجال تغطية أخطار الإرهاب TERRORISM وأخطار الحرب على الممتلكات الثابتة OVERLAND WAR.

وعن التشدد الذي تبديه بعض هيئات الرقابة على التأمين في الدول العربية حيال المعيديين العرب، قال حجار ان ترست مصنفة لدى وكالة أ.م. بست A.M.BEST الدولية، ولذا ليس لديها مشكلة في هذا الصدد. إلا أنه مع ذلك يرى ان هيئات الرقابة يجب ان تقيم معيدي التأمين في ضوء مسيرتهم وماضيهم والفاعلية التي يتحلون بها في مجال سداد المطالبات والوفاء بالتزاماتهم.

وتوقع الحجار ان تكون «ترست» قد حققت نمواً نسبته ٢٥ في المئة خلال سنة ٢٠٠٦، وهي تأمل بتحقيق نسبة أعلى من النمو هذه السنة.

ولاشك بأن المنافسة ضرورية في قطاع التأمين أسوة بباقي القطاعات، لكن مع التقيد بحد أدنى من التسعير لحماية المستهلك من جهة، والحفاظ على مصداقية صناعة التأمين من جهة أخرى، وعلينا ان نجد الآلية التي تضمن عدم انحدار الأسعار الى ما دون المستوى المقبول اقتصادياً.

إذا فليكن هناك حد أدنى للأسعار ولتتنافس الشركات في ما بينها على الخدمات.

#### الـ "FRONTING" مسؤولية الشركات

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تطلو وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

– القرار يعود الى شركات التأمين، فإذا قبلت أي شركة التعامل مع الوسيط وفق هذه الشروط عليها ألا تشتكي لأنها وافقت على تهميش دورها، والعكس صحيح.

المسؤولية إذاً لاتقع على عاتق الوسطاء بل الشركات.

نمو ٢٥٪

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الأقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– حققت شركة TRUST خلال السنوات الخمس الماضية نمواً بنسبة متوسطة تتراوح بين ٢٠ و ٣٠٪. وتبين الأرقام ان نسبة النمو سنة ٢٠٠٦ ستصل الى ٢٥٪ مقارنة بسنة ٢٠٠٥.

ونتمنى ان تهدأ حدة المنافسة بين شركات التأمين المباشر وان تتوقف عند الحد الأدنى الذي يمكنها من ان تستمر في أداء مهامها وتقديم خدماتها على نحو مقبول.

### علينا ان نجد آلية تضمن عدم انحدار الأسعار الى ما دون المستوى المقبول اقتصادياً

التي ترجوها؟

– هذه المعايير أساسية لمعرفة أوضاع الشركات في السوق، إلا أنها ليست العنصر الوحيد الذي يؤشر الى القوة المالية للشركة، وجودة خدماتها. وفي رأينا ان هيئات الرقابة يجب ان تأخذ في الاعتبار سيرة الشركة وماضيها وطريقة تعاملها مع أصحاب الحقوق. وكذلك على هيئات الرقابة ان تركز على نوعية الخدمات التي سبق للشركة ان قدمتها وسرعة تعاطيها مع المستحقات وسدادها لها. وهذه العناصر مجتمعة تؤكد صدقية الشركة وتطمئن الى سلامة التعامل معها.

وفي هذا الإطار نتمنى على هيئات الرقابة العربية ان تعتمد شركات إعادة العربية من دون النظر الى تصنيفها العالمي.

#### التقيد بحد أدنى للسعر

■ هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالترعة الالزامية؟

– حرية التسعير موضوع يحتاج الى دراسة كاملة. وأعتقد ان اعتماد تعرفه متفق عليها من قبل شركات التأمين في السوق الواحدة بإشراف هيئات الرقابة أفضل وأسلم من تعرفه تفرض على السوق.

■ هل ترون ان شركات التأمين العربية تقوم بتقديم الخدمات المطلوبة منها للمجتمع العربي سواء على صعيد تأمين اعمال العنف (الارهاب والتخريب) او التأمين ضد الحرب على الاشخاص والممتلكات؟

– ان أعمال العنف والإرهاب والتخريب ناتجة عن ظروف سياسية، وهذه الأعمال منتشرة في مواقع كثيرة من العالم ولها مجتمعات تأمينية متخصصة بتغطيتها.

أضاف: من الصعوبة بمكان ان تغطي شركات التأمين العربية أعمال الإرهاب بالملء، مع العلم ان بعض الشركات توفر هذه الخدمة عبر تغطيات محدودة لاتلبي متطلبات وحاجات الأسواق العربية.

أما بالنسبة للمجتمعات مثل الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS فإنها توفر الغطاء للشركات الأعضاء عندما تطلب منها ذلك.

من هذا المنطلق يمكن اعتبار الشركات العربية مؤهلة الى حد معين لتوفير هذه التغطيات.

#### اعتماد إعادة العربية

■ هل تتعامل شركتكم بالذات مع اخطار الارهاب والتخريب والحرب على الاشخاص والممتلكات؟ ومن هي الشركات او الصناديق والمجتمعات التي تستعينون بها لتغطية هذا النوع من الاخطار؟

– شركتنا متخصصة في إعادة التأمين وتمتلك سقوفا محددة لتوفير هذه التغطيات الخاصة وندرس حالياً امكانية توسيع هذه السقوف، كما اننا أعضاء في الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب الذي كما ذكرت أنفا، يوفر هذه التغطيات.

■ تبدي هيئات الرقابة على التأمين اهتماما باعتماد المعايير العالمية في مجال الملاءة والسيولة والرسمة، هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف

## عبدالله بداوي - بيت اعادة التأمين التونسي السعودي - BEST RE - :



## معظم شركات الإعادة العربية باتت تملك قدرات بشرية ومالية تؤهلها لتقديم خدمات جيدة للمتعاملين معها

«البيان» التقت المدير العام للفرع الإقليمي في بيروت عبدالله بداوي وحاورته حول بضعة عناوين يجري تداولها في أسواق التأمين العربية في هذا الوقت. وقد أشاد بداوي خلال اللقاء بالقدرات الفنية والمالية التي باتت تملكها معظم شركات الإعادة العربية. ويؤيد اعتماد التصنيف RAITING قاعدة تبني الهيئات العربية للرقابة على التأمين عليها تقويمها للمعيد العربي والأجنبي. ويقول ان اصرار هيئات الرقابة على شرط التصنيف، أمر جيد ومن شأنه ان يحض شركات الإعادة العربية للحصول عليه. في ما يأتي وقائع الحوار:

شركة «بيت إعادة التأمين التونسي السعودي» (BEST RE) المسجلة في تونس، اختارت لبنان مقراً لفرعها الإقليمي لمنطقة المشرق منذ بضع سنوات. ومن بيروت يعني فرع الشركة بتقديم أغطية إعادة التأمين لشركات التأمين اللبنانية والعربية في المنطقة.

ورغم تعرض البنانية التي تقع فيها مكاتب الشركة لتدمير شبه كامل خلال تظاهرة ٥ شباط ٢٠٠٦، فقد تمسكت «بست ري» BEST RE، ببيروت مقراً إقليمياً لأعمالها في المنطقة، أخذت في الاعتبار الموارد البشرية والطبيعية التي ينعم بها لبنان، ركيزة يمكن الركون إليها في مجال بناء صناعة تأمين واحدة ومزدهرة.

## «بست ري» وسعت تواجدتها الجغرافي في المنطقة الأفرو آسيوية وتطلع لدور أكبر على المستوى العربي

وعليه من المفروض ان نشهد رد فعل شاملاً ضد هذا الأسلوب إذ هناك شركات تأمين عديدة قادرة على تحمل نسبة من الأخطار واسنادها الى شركات قادرة. فالأموال المؤمن عليها ليست كبيرة وهي أشبه باستثمارات في عالم الإلكترونيات أو الاتصالات. ■ تعلن هيئات الرقابة تصميمها على اشتراط حصول المعيد على تصنيف دولي كي يسمح له بقبول الأخطار .. هل بدأت هيئات الرقابة التشدد فعلا في تطبيق شرط التصنيف؟ وهل لديك اعتراض او تحفظ على ذلك؟ - الإهتمام الذي تبديه هيئات الرقابة يؤثر إيجاباً على الشركات، إذ يحثها على تحسين تصنيفها في شكل متواصل، ولتصنيف أساس جوهري لكل شركة إعادة تأمين مهنية محترمة.

### نسعى الى دور أكبر!

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية ٢٠٠٦ مكمكتب إقليمي لـ "BEST RE"؟ - على الرغم من تواجدنا في أصعب المناطق من حيث الاكتتاب والمنافسة، لكننا متفائلون، إذ نسعى الى حضور أوسع في أسواق ١٥ بلداً عن طريق التسويق والتدريب وورش العمل وترسيخ النظرة الشاملة لعملائنا في كل المناطق. كما نأمل ان تلعب "BEST RE" دوراً أكبر كمعيد تأمين إقليمي ملتزم في الأسواق التي تعمل فيها منذ عشرين عاماً.

معها وتقتهم، اكان لجهة كفاءاتها البشرية ام لجهة مستوى رساميلها.

■ وهل تعتبر ان مستوى الرسملة الذي بلغته شركات الإعادة العربية في هذا الوقت اصبح كافيا لطمأنة الشركات المسندة المتعاملة معها؟

- معظم شركات الإعادة العربية التي وصلت الى مستوى عالمي تتمتع برساميل مناسبة، إذ انها لا تخاطر بعملها في أوروبا من حيث إعادة تأمين اسنادات شركات ناشئة. إذ أن كفاية رساميل هذه الشركات تعتبر مناسبة بالمقارنة مع الأخطار التي تغطيها ونسب الاحتفاظ التي تحصل عليها من الشركات.

في المقابل شركات الإعادة العربية تعتمد على تغطية الأخطار الصغيرة وليس الكبيرة، وهي تحرص على حصر أعمالها بالمنطقة العربية والأفرو آسيوية وأسواق محدودة من سائر أنحاء العالم.

### "FRONTING" لقاء عمولة

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسيطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تتلوى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

- هذه الشكوى صحيحة، فالأمر لا يقتصر على ذلك فقط بل ان بعض شركات التأمين تمارس أسلوب التأمين المقنع (FRONTING) لقاء عمولة ٣,٥ أو ٥% بعدما كانت قبلاً حوالي ٦%. هذا الأمر محرج، إذ قد يعتقد بعض المستثمرين الكبار ان لا وجود لصناعة تأمين،

### مستقبل التكافلية خدمات الأفراد

■ نلاحظ حالياً اقبالاً قويا على تأسيس شركات تأمين تكافلية الى جانب شركات تكافلية عاملة اصلا في الاسواق العربية، هل ترى اختلافاً في نوعية الخدمات التي تقدمها هذه الشركات عما تقدمه الشركات التقليدية؟

- بالطبع هناك اختلاف بين الخدمات المقدمة من التكافلية وزميلاتها التقليدية، فالاولى تقوم على توفير منتجات خاصة، ولها هيكلتها الادارية وانظمتها المتوافقة مع مبادئ الشريعة الاسلامية، وتغطياتها الشاملة، وهذا ينعكس على تلبية المطالبات بالسرعة اللازمة، غير ان مستقبل التكافلية على المدى المتوسط والطويل يرتكز على توجيه الخدمات لافراد اكثر منه الى بقية فروع التأمين.

■ هل العائد السنوي الموزع على المساهمين في شركات التأمين العربية مقبول؟

- طبعاً مقبول، ولكل شركة سياستها الخاصة بها، لكن غالبية الشركات تخصص جزءاً من الأرباح تجيره للاحتياط او لتعزيز رأس المال.

### مستوى الرساميل كاف

■ هل تجد ان مستوى رأس المال الذي وصلت اليه شركات التأمين العربية اصبح كافياً لارضاء المتعاونين معها؟

- معظم شركات الإعادة العربية معروفة بخبراتها ومهنياتها واحترافها، وقد حازت رضی المتعاونين



## د. عزيز صقر - الاتحاد العربي لإعادة التأمين (سوريا) ARAB UNION RE :-

### شركات التأمين التي أنشئت في سوريا مؤخراً تملك إمكانات كبيرة

### وتجعلنا نأمل بقيام سوق تأمين واعدة

التأمين وإعادة العربية بشكل عام ومستقبل صناعة التأمين في سوريا. وفي معرض تفسيره للصيغة التي تعتمدها شركات إعادة التكافلية، طرح الدكتور صقر مجموعة من الأسئلة حول موقف تلك الشركات حيال اسنادات الإعادة التقليدية. هل تقبلها أم أنها ملزمة برفضها؟ وقال: نحن في شركات الإعادة التقليدية نتعامل مع الإسنادات CESSIONS التي تأتيها من الشركات دون تمييز بين تكافلي وتقليدي، لأننا نعتبر مهمة شركة الإعادة ان توفر الحماية لشركة التأمين المباشر بصرف النظر عن طريقة تعاملها مع مساهميتها ومع الزبائن والخطر المؤمن عليه هو واحد سواء جرى التأمين عليه من شركة تأمين تقليدية أو شركة تكافلية.

أشرنا في عددنا لشهر كانون الأول (ديسمبر) الماضي الى ان الدكتور عزيز صقر، تسلم رئاسة مجلس إدارة شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين ARAB UNION RE، والدكتور صقر ضامن عربي معروف في أسواق التأمين العالمية حيث سبق ان شغل منصب رئيس مجلس إدارة المؤسسة العامة السورية للتأمين (شركة التأمين السورية الحكومية) لسنوات عديدة، وهو عضو في هيئة الإشراف على التأمين في سوريا. «البيان» التقت الدكتور صقر، وأجرت معه حواراً حول عدد من المواضيع المطروحة للنقاش في أسواق التأمين العربية لا سيما انطلاق شركات جديدة تتعاطى إعادة التأمين بالصيغة التكافلية (الإسلامية)، ونظرت الى الرسمة التي بلغتها شركات

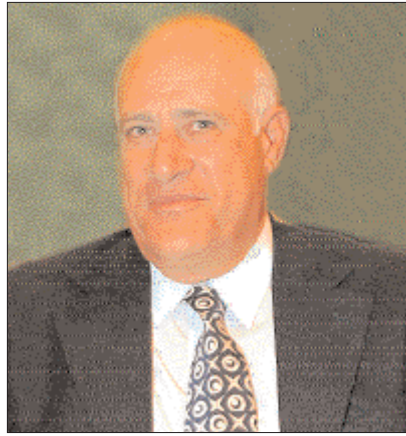
المساهمين في شركات الإعادة العربية يختلف من سوق الى سوق تبعاً لعوامل المنافسة والتعددية والقوانين النافذة في كل بلد، وبالتالي فإن ضخ المزيد من الرساميل قد لا يلق إقبالا في بلد ما وصل لحد الإشباع في عدد الشركات العاملة ونسب الربح الضئيلة التي يعطيها للمساهمين، هذا إذا لم يحقق خسائر لأسباب عديدة والعكس صحيح.

#### مستوى الرسمة لا يرق الى المستوى العالمي

■ هل تعتبر ان مستوى الرسمة الذي بلغته شركات التأمين والاعادة العربية في هذا الوقت اصبح كافيا لطمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟ - إن مستوى الرسمة الذي بلغته شركات التأمين والإعادة العربية يختلف من بلد لآخر حسب القوانين النافذة بكل منها، ولكنها بشكل عام لا تترقى الى مثيلاتها في الدول المتقدمة لأن النشاط التأميني يعتبر مؤشراً حضارياً على تقدم أي بلد في كافة النواحي والانشطة الاقتصادية العاملة بها.

#### السوق ما زال في بداياته

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟ - بالنسبة الى السوق السوري وبالرغم من التفاؤل الكبير في تحقيق نسبة نمو عالية وبشكل خاص بعد صدور التشريعات الحديثة التي احدثت بموجها هيئة الإشراف على التأمين، وما تبعها من إنشاء عدد لا بأس به من شركات تأمين خاصة تعمل برؤوس أموال جيدة وتمكنها من بناء سوق تأمين واعدة وضمن تنافس لتقديم أفضل الخدمات التأمينية، إلا ان السوق ما زال في بداياته بالرغم من أن الجميع يعمل بروح عالية ومفعمة من الانفتاح والتفاؤل، ولكن لا يمكننا التكهن بأي نسبة من النمو إلا بعد الحصول على إحصائيات دقيقة ومحسوبة جيداً.



أعمال إعادة التأمين بين شركات إعادة تأمين تكافلي أو غيره.

■ هل هناك فروقات اساسية بين الخدمات التي تقدمها شركة الإعادة التكافلية وتلك التي تقدمها شركة الإعادة التقليدية؟ وما هي اهم تلك الفروقات؟

- الفروقات الأساسية بين الخدمات التي تقدمها شركات الإعادة التكافلية وشركات الإعادة التقليدية أهمها ان الشركة التكافلية لا تدفع عمولة ولا تتقاضى على عمليات الإسناد الصادرة والواردة، كما أنها لا تتقاضى أو تدفع أية فوائد على الاحتياطيات المحجوزة أو المرفج عنها، وايضاً عدم المطالبة بنصيب في عائدات الاستثمار الناجمة عن الأقساط التي تسندها وعدم تحملها المسؤولية عن الخسائر التي تحدث في هذه الاستثمارات.

#### ضخ الرساميل قد لا يلقى إقبالا في جميع الاسواق

■ هل ترى ان العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين في شركات التأمين والوساطة والاعادة المحلية والعربية مقبول؟ وهل تعتقد ان دعوة المساهمين الى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات سوف تلقى إقبالا؟

- بالنسبة للعائد السنوي الذي يوزع على

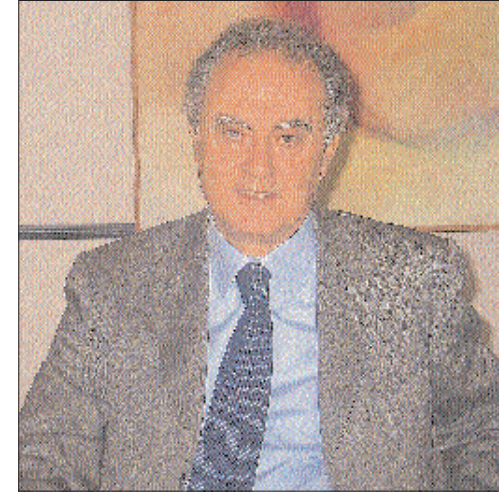
بعضنا شهدنا إقبالا على تأسيس شركات تأمين تكافلية، بدأنا مؤخراً نشهد قيام شركات اعادة تكافلية RETAKAFUL من بينها شركات عربية واخرى اجنبية، هل تلمسون إقبالا على خدمات الاعادة التكافلية في المنطقة؟

- كما هو معلوم فإن شركات التأمين التكافلية بدأت تأخذ دوراً كبيراً في سوق التأمين العربية نظراً لما تحققه من أقساط ونتائج جيدة نتيجة إقبال جمهور المؤمنين على التغطيات والخدمات التي تقدمها حسب الشروط والمبادئ التي تتوافق مع الشريعة الإسلامية، وتبعاً لذلك تم إنشاء عدد من شركات إعادة التأمين التكافلي العربية والأجنبية، لتؤمن خدمات إعادة التأمين وفق الأسس نفسها التي تعتمدها شركات التأمين المباشر التكافلي.

وانطلاقاً من تعريف إعادة التأمين بأنها فن توزيع الخطر، فإن التوسع في محفظة عمليات أية شركة إعادة، وتنويع مصادرها في العمليات الصادرة والواردة أمر ضروري وهام جداً لتلافي حدوث تراكم في التعويضات المستحقة وتأمين توازن محفظتها. ولا يمكن فصل أعمال إعادة التأمين بين شركة متخصصة بالتأمين التكافلي وغير متخصصة بل على العكس من ذلك، فإنه يمكن لشركة الإعادة ان تستوعب ضمن اكتتاباتها اتفاقيات التأمين التكافلي بشكل مباشر، أو من شركات إعادة التأمين التكافلي حسب شروط هذه الشركات ومبادئها التعاقدية، ولكن السؤال الذي يطرح نفسه هو: هل ستقوم شركات الإعادة التكافلية بقبول الأخطار من الشركات الأخرى غير التكافلية أم سيكون مجالها محصوراً ضمن هذا النطاق؟ وفي كل الاحوال فإن طبيعة أعمال إعادة التأمين تتطلب التوسع بتوزيع الأخطار بعد تحديد نسبة الاحتفاظ المناسبة على أكبر عدد ممكن من المعيدين بغرض التقليل من الخسائر الناجمة عن تكرار التأمين على خطر واحد، وقد يتعذر الفصل في



## انطوان واكيم - سنا SNA مجموعة AGF ALLIANZ - : على شركة التأمين ان تكون نسرأ لتلحق عالياً وتعبر الأجواء



منذ ان انشأها في الستينات من القرن الماضي اتخذ المرحوم جان شدياق مؤسس الشركة الوطنية للضمان سنا (SNA) خياراً استراتيجياً وهو ان تكون شركته لاعباً إقليمياً وليس محلياً فقط. ولذا عمد الى تأسيس شركة قابضة في بزمودا باسم سنا هولدينغ SNA HOLDING واقدم من خلالها على تملك حصص في شركات تأمين في دول عربية عدة، اضافة الى كامل اسهم سنا SNA طبعاً. كما اقام تحالفات دولية مع شركة بريطانية واميركية. وبعد وفاة المؤسسة انتخب مساعده الاكثوري انطوان واكيم، رئيساً للشركة. ولم يكن واكيم اقل اقتناعاً من شدياق في وجوب اعطاء سنا SNA بعداً إقليمياً، خصوصاً وان العولمة باتت تقف على عتبات المنطقة العربية. وانطلاقاً من قناعته هذه، فتح واكيم امام المجموعة الفرنسية الضخمة آ.جي.اف. AGF للدخول مساهماً رئيسياً في سنا هولدينغ SNA HOLDING القابضة حيث استحوذت على ما يزيد عن الثلثين من اسهمها. وباتمامها هذه الصفقة، اصبحت سنا SNA جزءاً من مجموعة اليانز الألمانية ALLIANZ ذات الانتشار العالمي، يكون هذه الاخيرة تملك بدورها اكثرية الاسهم في ا.جي.اف. AGF الفرنسية. ومع تنامي اسواق التأمين العربية، كان لا بد لمجموعة آ.جي.اف. اليانز AGF ALLIANZ ان تستعين بخبرات سنا SNA وجهازها الفني والبشري للتوسع في المنطقة العربية. وهذا ما جرى عندما دخلت ا.جي.اف. AGF سوق تأمين الحياة في المملكة

العربية السعودية، حيث اتفقت قبل سنوات مع البنك السعودي الفرنسي SAUDI FRANSI BANK على تسويق منتجاتها عبره. وتكرّر ذلك مع اليانز ALLIANZ التي دخلت سوق التأمين في مصر من الباب العريض وانشأت هناك شركتين، الاولى للتأمينات العامة NON LIFE والثانية للتأمين على الحياة LIFE. وخلال المقابلة التي اجريناها مع السيد واكيم بدأ أشد اقتناعاً بصوابية القرار الذي اتخذته عندما وافق على ان يجعل من سنا SNA عضواً في مجموعة اليانز جي.اف.آ. وقال لولا هذه الشركة لما امكن لنا ان نتحول الى لاعب شرق أوسطي في عداد شركات التأمين التي تعيش في الوقت الحالي ما يصح ان يقال فيه «العصر الذهبي لصناعة التأمين في المنطقة العربية». ويقول واكيم انه كي يمكن للشركة ان تستمر في مرحلة العولمة، عليها ان تكون نسرأ يخلق عالياً ويعبر المناطق والقارات. ويعتبر واكيم بمرارة على السياسيين الذين تسببوا بالألمس بهجرة الشركات العالمية من لبنان وهم يدفعون اليوم بالأدمغة اللبنانية الى الهجرة. كما يعتب على السياسيين الذين تسببوا في ضياع مشروع السياسة الوطنية الصحية الذي أعده الوزير الدكتور محمد جواد خليفة وكان الهم في تاريخ الجمهورية. وقال «لقد اسقط المشروع في مجلس الوزراء بفعل المزاييدات الديماغوجية وسقوطه يشكل خسارة للبنان». في ما يأتي وقائع المقابلة:

### نعيش العصر الذهبي لصناعة التأمين في المنطقة

على قدرة الشركات اللبنانية على التحرك والتوسع في المنطقة، والصعوبة الأهم في الوقت الحاضر هي هجرة الكادرات CADRES اللبنانية وهذه الهجرة توجب على الشركات اللبنانية بذل جهود وتحمل أعباء اضافية لاقتناع موظفيها وكادراتها بعدم الرحيل تحت ضغط العروض المغرية للشركات العربية، الى معاناة تعيشها الشركات في الوقت الضائع، بانتظار اقرار مشروع القانون الجديد للتأمين الموعود بعد زوال الموانع السياسية.

#### ضرورة ماسة لإصدار قانون جديد

هل ترى ان هناك أسباباً موجبة لإعداد قانون جديد وما هي؟  
- ثمة ضرورة ماسة لإصدار قانون جديد يتماشى والقوانين الصادرة في المنطقة العربية، والتي لحظت في بنودها شروطاً للرسملة وتكوين الشركات وتأليف جهاز الرقابة. واعداد هيكلية الشركات، بحيث تكون قادرة على الوفاء بالتزاماتها تجاه سلطة الوصاية والمستهلك. ويحضرني هنا أن أرد على منتقدي مشروع القانون لجهة ما أفرد من صلاحيات للجنة الرقابة حيث قالوا انه يجعل منه دكتاتوراً فأقول: ان ضبط أوضاع الشركات يستلزم الصرامة والزجر،

لما هي التأثيرات السلبية التي تركتها الأوضاع السياسية الخائفة على الشركات اللبنانية تحديداً؟  
- لقد بدأ الوضع السياسي للأسف يرخي بقله

قبل ان نعوض في الشؤون اللبنانية نود ان نسمع رأيك في ما يجري في المنطقة العربية من تطورات على مستوى التأمين؟  
- المنطقة العربية، لا سيما الخليج العربي تشهد نهضة عمرانية فتحت امام صناعة التأمين آفاقاً واسعة بحيث يمكن القول ان صناعة التأمين في المنطقة العربية تعيش عصرها الذهبي في هذا الوقت.

مجموعة «سنا» توأكب العصر الذهبي عبر تحالفها القديم مع مجموعة AGF الفرنسية، وشراكتها الحديثة العهد مع مجموعة «اليانز» ALLIANZ العالمية.

يضيف السيد واكيم: تحالفنا مع «اليانز» أفسح لنا المجال واسعاً للانتشار وتحقيق نمو سريع في العديد من الدول العربية لا سيما مصر والسعودية والاردن. ففي مصر من المتوقع ان تصل نسبة نمو «اليانز» الى ٦٠ في المئة، وفي السعودية انطلقنا في نشاطنا بفرع تأمينات الحياة بالتعاون مع البنك السعودي الفرنسي، ونحن في صدد نقل محفظتنا الى الشركة الجديدة التي أسسناها بمشاركة البنك السعودي الفرنسي وفقاً لأحكام قانون التأمين السعودي التعاوني الجديد، وهي تحمل اسم

## السياسيون تسببوا بهجرة الشركات الأجنبية من لبنان وهم يتسببون اليوم بهجرة الأكفيا من أبنائه



انطوان واكيم يجاوره رئيس التحرير انطوان زخور

تحويل لبنان الى مركز طبي محوري في الشرق الاوسط.

اضف الى ذلك ان شركات التأمين والشركات الادارية التي تروج لها، لن تتمكن في نهاية المطاف من الخروج من المستنقع الذي زجت نفسها فيه، من هنا طالبت دائماً باعتماد سياسة صحية على المستوى الوطني. وقد تجاوب وزير الصحة الدكتور محمد جواد خليفة، واعد مشروعاً لسياسة صحية وطنية هو الأهم في تاريخ الجمهورية اللبنانية، الا ان المشروع انتهى الى الإدراج بعد مواجهته غوغائياً ومن غير مبرر أو منطق في مجلس الوزراء. يبقى القول ان ما يعمره المخلصون لوطنهم في النهار يهدمه السياسيون في الليل من خلال تجاذباتهم ومهاتراتهم عبر وسائل الإعلام وشاشات التلفزة.

#### نمو جيد وتعيينات جديدة

ما هي النتائج التي ترتبونها لسنة ٢٠٠٦ وبكم تقدرتون نسبة النمو الذي تتوقعونه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟  
- برغم الأحداث والأوضاع السياسية التي تمر فيها البلاد، من المتوقع ان تحقق مجموعة «سنا هولدينغ» SNA HOLDING خلال العام ٢٠٠٦ ارباحاً بقيمة ٦ ملايين دولار، مقابل ٥ ملايين و٧٠٠ ألف دولار للعام ٢٠٠٥، ونمواً بنسبة ١٠٪ في محفظة لبنان و٦٠٪ في محفظة «اليانز» في مصر، و٣٠٪ في المحفظة السعودية. على صعيد البيت الداخلي نحضر لتعيينات جديدة في المراكز القيادية قريباً بعدما تسلم السيد انطوان عيسى مركز نائب مدير عام تنفيذي في مجموعة «سنا» لبنان، وهو عاد مؤخرًا من مصر حيث تولى ادارة «اليانز» لثلاث سنوات، وقد حل مكانه في اليانز مصر ALLIANZ EGYPT زميلنا في «سنا» SNA ريمون الشام، وهو سوف يمضي هناك بضع سنوات ليعود الى مركزه في بيروت على غرار ما فعل انطوان عيسى.

معباً عن تقديري للجهد الذي يقوم به رئيس لجنة الرقابة الحالي السيد وليد جنادري، وقد لمسنا نتائج هذا الجهد في أداء الشركات.

وبانتظار صدور القانون نتمنى عودة الحكومة الى موافقه عليه وإحالته الى اللجان النيابية لاقراءه من قبل الهيئة العامة في مجلس النواب، إذ يكفي ما نعانیه من وقت ضائع يلحق أذح الأضرار بالقطاع.

#### السمة الصغيرة المهددة

يتردد ان اصحاب المؤسسات والمنزل التي تضررت خلال حرب تموز لن يدفعوا الاقساط العالقة في ذمهم لشركات التأمين ولذلك فهي تعتبر هالكة، بكم تقدرتون قيمة الاقساط الهالكة وهل تتوقعون ان تترك اثراً على اداء شركات التأمين؟

- في اعتقادي ان الخسائر التي تكبدتها الشركات في هذا المجال جد محدودة، وان كان هناك من تأثير فعلي الشركات الصغيرة، والتي تعاني أصلاً الوضع المتأزم في السوق الداخلي.

هذه الشركات تنطبق عليها معادلة السمة المهددة من الاكبر منها في سوق محدود، اذا لم تبادر الى التحليق كالنسر خارج حدودها، أسوء بالشركات ذات الملاء والإدارة الجيدة والإمكانات الواسعة لن يكتب لها الاستمرار.

#### نقل المتحاورين خارج لبنان

يلاحظ ان شركات التأمين والاعادة والوساطة العالمية اخذت تتركز في دبي وقطر والبحرين حيث تمنح اعفاءات وحوافز ضريبية عديدة. هل يمكن القول ان بيروت فقدت جاذبيتها؟ وكيف في رأيكم تسعيد بيروت مكانتها السابقة كمركز إقليمي للشركات العالمية؟

- الإصلاح السياسي هو مفتاح الاستقرار وعودة لبنان الى لعب دوره في اجتذاب شركات التأمين والإعادة والوساطة العالمية والعربية، وإذا لم يتم هذا الإصلاح فعلاً نحاول وسيلعن الشعب السياسيين وأولادهم من بعدهم.

يقول السياسيون في أحاديثهم دائماً «أي لبنان نريد»، مع هذه المقولة، في رأيي، ذاهبون حتماً الى الخراب، ما لم تتبدل الى «أي مواطن لبناني نريد»، بمعنى ان يحمل السياسيون لواء الدفاع عن المواطن، والوقوف على حاجاته ومتطلباته الحياتية والمعيشية، والاتفات الى البيت الداخلي وعدم التطلع الى محاور بعيدة كل البعد عن تذكركنا أو الاهتمام بأوضاعنا. وفي هذا الإطار اقترح على جامعة الدول العربية ان تنتقل بالمتحاورين اللبنانيين الى أي بلد عربي، كي لا نقول اوروبياً، مجاور ليقفوا على الاهتمام بالإنماء والإعمار ورفع مستوى معيشة الفرد، عليهم يعوّن نتائج أفعالهم ويخرجون من دوامتهم المظلمة.

## نتألم لسقوط المشروع الوطني للصحة الذي اعده الوزير محمد خليفة تحت وطأة المزايدات الديماغوجية

### خفض اسعار التأمين الصحي يجري على حساب صحة المريض وسعة لبنان كمركز طبي محوري في المنطقة

تردد شركات الادارة الصحية (TPA) ان التأمين الصحي في لبنان اصبح مريحاً، ولذلك توقفت شركات التأمين عن رفع اسعارها وتعهد احياناً الى خفضها، هل ترون ان نتائج التأمين الصحي قد تحسنت فعلاً؟ وكيف تقسرون هذا الامر؟

- لا أعتقد ان نتائج التأمين الصحي تحسنت، ولسوء الحظ لعبت بعض شركات التأمين التي تزاوّل التأمين الصحي، وكذلك شركات الفريق الثالث المدير (TPA) ولا تزال دوراً سلبياً عبر طرحها برامج صحية بأسعار متدنية، وخفض الاسعار يجري على حساب المريض المضمون لان الشركات التي تباع برامجها بأقساط غير مقبولة اقتصادياً، تضطر الى خفض مستوى التقديمات اختصاراً للأعباء التي تتحملها، بما في ذلك أجور الاطباء وبدلات التشخيص والاستشفاء. وهذه الممارسات ادت الى تراجع مستوى الخدمات الصحية في لبنان، بصورة عامة، اي ان المريض هو الذي يدفع الثمن من صحته.

والى ذلك، فان تدني مستوى الخدمة الصحية في لبنان، تسيء الى المشروع الذي نسعى اليه وهو



## فاتح بكداش - مدير عام آروب (AROPE) ونائب رئيس جمعية شركات انتسابنا الى مجموعة BLOM يفتح امامنا آفاقاً واسعة في المحيط العربي وأفريقيا

منصب نائب رئيس جمعية شركات الضمان ونائب رئيس المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي للسيارات، قال خلال المقابلة التي أجريناها معه، ان الهدف الاساسي الذي يسعى وزملاءه في شركات التأمين الى الوصول اليه على المستوى التشريعي، هو استصدار قانون او تعديل القانون النافذ حالياً بحيث تعطى هيئة الرقابة على التأمين صلاحيات جديدة تتيح لها ان تتخذ تدابير حاسمة وتفرض عقوبات زاجرة حيال المخالفات التي ترتكب في قطاع التأمين، وعلى ان يجري توسيع نطاق عملها ليشمل سائر الافرقاء الذين يقدمون خدمات تأمينية، ومن بينهم معيدو التأمين والوسطاء والخبراء وصناديق التعاضد التي تزاوّل التأمين الصحي. وفي ما يأتي وقائع المقابلة:



ان تكون شركة آروب AROPE عضواً في مجموعة مصرفية بحجم بنك لبنان والمهجر BLOM فذلك يعني الكثير في حسابات القوة المالية والقدرة على التوزيع والانتشار، ذلك ان بنك لبنان والمهجر BLOM لم يعد لبنانياً فقط، بل انه توسع عربياً وأفريقياً وأوروبياً. والتوسع الاهم الذي انجزه البنك في محيطنا العربي وانعكس خيراً على آروب AROPE في الوقت عينه كان في سوريا، حيث اسس بنكا شقيقاً هو بنك سوريا والمهجر، كما اسس شركة تأمين شقيقة لآروب هي العربية الدولية للتأمين (آروب سوريا) AROPE SYRIA. وفي لبنان بالذات، تقدم آروب لبنان خدمات نوعية لزيائن بنك لبنان والمهجر، ولغيرهم من رجال الاعمال، والصناعيين والمؤسسات المصرفية والمالية والتجارية. فاتح بكداش، المدير العام لآروب لبنان والذي يشغل في الوقت عينه

الصحي قد تحسنت فعلاً؟ وكيف تفسرون هذا الامر؟

شركات إدارة المحافظ الصحية (TPA) موجودة لضبط تغطيات التأمين الصحي في كل مراحلها أو في جزء منها. المشكلة ان بعض الشركات التي دخلت مجال التأمين الصحي في بداياته خلال الثمانينات حرقت أصابعها، لافتقادها خطأً مدروسة ولتأثرها بمغريات السيولة، فكان خوضها في هذا المجال أشبه بالدخول الى الأغال، البعض استطاع الخروج منها في الوقت المناسب والبعض الآخر لم يتمكن من النجاة. وبالنتيجة فالتأمينات الصحية تتطلب لنجاحها وتحقيقها ربحية شروطاً واسعاً تتناسب وأوضاع السوق.

بالنسبة الى «آروب» فإننا نؤدي دور شركة الـ TPA عبر قسم متخصص، ومحفظتنا الصحية جيدة، ونعمل مع أفضل معيدي التأمين، إضافة الى النتائج المربحة في هذا المضمار.

يتردد ان اصحاب المؤسسات والمنازل التي تضررت خلال حرب تموز لن يدفعوا الاقساط العالقة في ذمهم لشركات التأمين ولذلك فهي تعتبر هالكة، بكم تقدرون قيمة الاقساط الهالكة وهل تتوقعون ان تترك اثراً على اداء شركات التأمين؟

بالعكس، ان المؤسسات المتضررة المضمونة لدينا استمرت بدفع أقساطها مع بعض التأخير الموافق عليه من الطرفين، بينما شهدنا تأخيراً في الدفع من بعض الشركات التي لم تتعرض لمخاطر الحرب.

### مواكبة توسع «بلوم بنك»

ما هي النتائج التي ترتقبونها لسنة ٢٠٠٦؟

لا شك في ان المواطن اللبناني يستطيع التأقلم مع كل الظروف، لكن مسألة عدم الثقة عامل سلبي.

بداية عام ٢٠٠٦ كانت ممتازة وكل الشركات حققت نتائج جيدة وغطت خسائر حرب تموز وتداعياتها. لكن لسوء الحظ، المطبات السياسية والأمنية مستمرة وكثرة البرامج والحوارات السياسية التلفزيونية وما استتبعها من تحركات في الشارع أقلق الناس. هذا الوضع أثر بالطبع على قطاع التأمين. ورغم ذلك، شهدت شركة «آروب» قبل حادثة اغتيال الوزير الشهيد بيار الجميل بعض التحسن في حجم العمل، إضافة الى تجديد عملياتنا القديمة وعملية تحصيل الاقساط تحسنت بشكل ملفت. النتائج جيدة ونسبة النمو كذلك لكنها ليست بمعدل السنة الماضية.

أضف: انتقلنا الى المبنى الجديد للشركة الأم، مبنى بنك لبنان والمهجر BLOM، مشاريعنا جيدة وتتوسع باستمرار، إضافة الى حسن سير عمل آروب - سوريا في السوق السوري. البنك يتوسّع ونحن نواكبه في كل المراحل.

هل ترون ان هناك اسباباً توجب فعلاً اعداد قانون جديد للتأمين في لبنان؟

من الأسهل طبعاً تعديل القانون القديم، وهذا ما طالب به كثيرون ومنهم المستشار القانوني لجمعية شركات الضمان، سيما وان قوانين التأمين مرتبطة بالقوانين والتشريعات المعمول بها. أما البعض الآخر فكان يفضل اصدار قانون جديد كامل متكامل.

الفكرتان تحلمان إيجابيات وسلبيات لكن المهم هو الوصول الى الهدف الأساسي وهو رفع مستوى القطاع وإعادةه الى مكانته الريادية السابقة.

أضف: طالبنا بورشة متكاملة سواء لجهة تعديل القانون الموجود أو طرح قانون جديد. نحن في حاجة الى تنظيم قطاع التأمين ورعاية اطراف العملية التأمينية، من وسطاء ومعيدين، الى ممارسة الرقابة على كل من يتعاطى المهنة بصورة مباشرة او غير مباشرة.

ولجهة هيئة الرقابة، اتفقنا على الأكية لكن القانون بصيغته النهائية لم يصدر بعد، ومن الطبيعي ابداء بعض التحفظات حول بعض البنود، انما من حيث المبدأ فالكل متفق على هذه المسألة.

### بيروت لم تفقد موقعها إلا ان المشاحنات السياسية تسيء

#### الى صورتها أقله اعلامياً

يلاحظ ان شركات التأمين والاعادة والوساطة العالمية اخذت تتمركز في دبي وقطر والبحرين. هل يمكن القول ان بيروت فقدت جاذبيتها؟

هناك شركة وهي GE بعد اكمال عملية الدمج مع SWISS RE أقلقت ابوابها في لبنان تماشياً مع سياسة الشركة الأم التي تتبع لها، ولسوء الحظ فقدنا دعمها. لكن لا تزال شركات كبرى متركزة في بيروت مثل ARAB RE، GEN RE، CCR.

أضف: لاننكر ان دولاراً ومدناً أخرى في الخليج العربي توفر للشركات حوافز وتسهيلات عديدة لا سيما إمارة دبي التي تمثل مركزاً مالياً محورياً، لكن أرى ان بيروت حافظت على تواجد الشركات الكبرى في أسواقها، بيروت مغرية من حيث موقعها الاستراتيجي ومواردها البشرية الكافية. لكن حالياً ومع تدهور الأوضاع السياسية لا أظن ان الشركات في وارد ان تتوجه الى السوق اللبناني.

#### الربحية تتوقف على الشروط وأوضاع السوق

تردد شركات الادارة الصحية (TPA) ان التأمين الصحي في لبنان اصبح مربحاً، ولذلك توقفت شركات التأمين عن رفع اسعارها وتعهد احياناً الى خفضها، هل ترون ان نتائج التأمين

## محمد الخطيب - ميدغلف (لبنان) MEDGULF - ؛

### حرب تموز أبطأت النمو الذي كنا نتطلع إليه إلا أننا باقون في المرتبة الأولى

محمد الخطيب، المدير العام - نائب الرئيس في شركة ميدغلف (لبنان) MEDGULF LEBANON، يؤمن بأن بيروت كانت وستبقى قبلة المستثمرين العرب والاجانب، مشيراً الى ان التظاهرات والاعتصامات التي تشهدها الساحة اللبنانية، بين الحين والآخر، لن تفقد العاصمة اللبنانية مكانتها الفريدة في المنطقة العربية. وفي هذا الصدد يشير أيضاً الى ان «أريكسون» ERICSSON، العملاق السويدي، اختارت مؤخراً بيروت مقراً اقليمياً لعمالها في الشرق الاوسط. وأضاف ان القدرات البشرية والخبرات التي يملكها الشبان والشابات اللبنانيون، وكذلك الموقع الجغرافي للبنان، وجمال الطبيعة والعيش فيه، تجعل من عاصمتنا المكان الافضل للاستثمارات المتوسطة والطويلة الاجل.

وحول نتائج التأمين الصحي في لبنان يقول الخطيب انها ساءت بعض الشيء خلال السنتين الماضيتين، خصوصاً على مستوى البوالص الجماعية GROUP POLICIES وذلك لاسباب عديدة من بينها ارتفاع تكلفة الخدمة الطبية والاستشفائية، وارتفاع متوسط اعمار المجموعات المضمونة، والمنافسة المبنية على كسر الاسعار.

اما عن الآثار التي ترتبت على حرب تموز / آب ٢٠٠٦، يقول الخطيب انها ستؤدي الى خفض نسبة النمو الذي كنا نتوقع تحقيقه خلال سنة ٢٠٠٦، الا انها لن يكون لها وقع شديد على نتائجنا، وأن ميدغلف MEDGULF باقية في مرتبتها الاولى بين شركات التأمين.



#### نتائج التأمين الصحي ساءت بعض الشيء خلال السنتين الماضيتين

تتردد شركات الادارة الصحية (TPA) ان التأمين الصحي في لبنان اصبح مربحاً، ولذلك توقفت شركات التأمين عن رفع اسعارها وتعد احياناً الى خفضها، هل ترون ان نتائج التأمين الصحي قد تحسنت فعلاً؟ وكيف تفسرون هذا الامر؟

- نتائج التأمين الطبي استقرت بعد سنين من الممارسة لتعود وتتحو باتجاه سلبي في السنتين الاخيرتين بسبب عوامل عدة اولها زيادات الاسعار لدى بعض المرافق الطبية، وكذلك تقادم المجموعات المؤمنة اي ارتفاع متوسط اعمار الافراد المضمونين وتقدمهم في السن، الى بعض المنافسات الاخراقية التي تقوم بها بعض الشركات.

هل تعتقد ان لشركات التأمين في لبنان دوراً تلعبه في مجال التأمين ضد اخطار الارهاب والحرب WAR AND TERRORISM ؟

- طبيبعة الحال. ولقد قامت ميدغلف بتغطيات عديدة لعدد من المرافق في لبنان بعمالة معيدي تأمين دوليين، وتعرضنا لبعض الخسائر كذلك. وعملياتنا في هذا الاطار تشمل الممتلكات الثابتة FIXED PROPERTY، وكذلك البضائع المتحركة جواً وبحراً وبراً .

يتردد ان اصحاب المؤسسات والمنازل التي تضررت خلال حرب تموز / آب لن يدفعوا الاقساط العالقة في ذمهم لشركات التأمين ولذلك فهي تعتبر هالكة، بكم تقدر ان قيمة الاقساط الهالكة، وهل تتوقعون ان تترك أثراً على اداء شركات التأمين؟

- في التأثير السلبي لحرب تموز / آب ٢٠٠٦ لجهة تسديد أقساط التأمين، فإن الخسائر محدودة، إنما توجب علينا إعادة النظر في استحقاقات بعض الأقساط لجهة جدولتها. ونحن منفهمون جداً لظروف المضمونين ولم يظهر لحينه أية ديون هالكة في هذا المضمار.

ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٦؟ وبكم تقدر ان نسبة النمو خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

- لا شك بأن أحداث تموز / آب ٢٠٠٦ وما تبعها، أثر على نسبة النمو التي كنا نعمل على تحقيقها وفق الإستراتيجية العامة للشركة، إلا أننا لا نزال نأمل ان تكون نتائج عام ٢٠٠٦ مقبولة في ظل الظروف التي يمر فيها البلد. أما التوقعات للأعوام الثلاثة المقبلة فإن شركة ميدغلف ستستمر في تنفيذ خططها المستقبلية لجهة التوسع في مختلف الإتجاهات، مع الأمل والتطلع إلى استقرار الأوضاع في لبنان والمنطقة.

هل ترون ان هناك اسباباً توجب فعلاً اعداد قانون جديد من الالف الى الياء وما هي؟

- نعم لقد مضت سنوات على طرح المشروع ومع مرور الوقت تزداد الضرورة الى وضعه موضع التنفيذ، آخذين في الاعتبار التطورات الاقتصادية على الساحة العربية ولأجل حماية مصداقية الشركات اللبنانية وكل تأخير في هذا المضمار قد يوجب تطوير القانون الى ارقام ورموز أعلى. ونزيد انه لا يمكن أن يستقيم وضع قطاع التأمين، والذي يشوبه بعض الخلل، إلا بوجود رقابة مستقلة وفاعلة تحقق الأهداف المرجوة من هذا القطاع ضماناً لجميع الأطراف ومن ضمنها حقوق المضمونين.

#### لبنان خصائص بشرية وطبيعية وجغرافية تجعل منه الموقع المفضل لدى المستثمرين العرب والأجانب

يلاحظ ان شركات التأمين والاعادة والوساطة العالمية اخذت تتمركز في دبي وقطر والبحرين حيث تمنح إعفاءات وحوافز ضريبية عديدة، هل يمكن القول ان بيروت فقدت جاذبيتها؟

- هذا صحيح، لقد لفتني منذ أيام قيام شركة اوروبية عملاقة وهي Ericsson باعتماد مكتبها الاقليمي للشرق الاوسط في بيروت بدلا من دبي، وفي ذلك خير اجابة عن السؤال. أعطوا هذا البلد حداً ادنى من الاستقرار ونحن واثقون بأن بيروت ستعود قبلة كل المستثمرين بما فيهم شركات التأمين واعادة التأمين العربية والعالمية.

ورغم الظروف الصعبة التي تمرّت أو مرّت على لبنان وخاصة حرب تموز ٢٠٠٦، ما زالت بيروت قادرة على استقطاب اهتمام المستثمرين نظراً لقدرة اللبنانيين على تجاوز محنهم في سرعة كبيرة. ما تحتاجه بيروت اليوم هو إعادة النظر في التسهيلات المالية واللوجستية الممكنة لتقديمها للمستثمرين الأجانب الذين يعلمون أن بيروت تحتضن كوادراً متخصصة في هذا القطاع الاستثماري الهام.



## جينو نادر - بنكرز (بنان) BANKERS :-

### لا شيء عندنا نخفيه .. رفعا حصصنا في المجموعة الى ٩٠ في المئة



عندما اتفق سابا نادر وموريس قره اوغلان، على جمع شركتيهما تحت سقف واحد، ولدت ناسكو قره اوغلان لبنان NASCO KARAOGLAN LIBAN. وقد جرى ذلك في بيروت قبل ٤٠ سنة خلت، وقد أصابت الشركة من النجاح ما جعل منها لاعباً كبيراً في منطقة الشرق الأوسط لا سيما الخليج العربي.

وفي وقت لاحق تفرّعت منها شركات شقيقة وأخرى تابعة عديدة، بينها شركة تأمين هي بانكرز اشورنس BANKERS ASSURANCE وشركة إعادة في لبنان هي سيدري CEDAR RE في برمودا وشركة وساطة فرنسية هي ناسكو قره اوغلان فرنسا NASCO KARAOGLAN FRANCE وساهم بعض أصدقاء الفريقيين في الشركة الأم. ومع توسع أعمال المجموعة أوكل سابا نادر الى نجله جينو إدارة أعمال المجموعة انطلاقاً من بيروت في حين أوكل موريس الى نجله سيرج متابعة اعمالها في باريس. واليوم يزهر الصديقان الشريكان بالنجاحات التي تحققتا المجموعة وبيديان ارتياحهما الى اداء قيادتها الشابية.

وفي دردشة لم تكن معدة للنشر، أفصح جينو نادر الرئيس التنفيذي عضو مجلس الإدارة المفوض في بنكرز عن حقيقة التطورات التي طرأت داخل قاعدة المساهمين في المجموعة والتي يحاول بعض «المحبين» ان يعطوها تفسيرات ترضي تمنياتهم الخاصة، وهي أبعد ما تكون عن الواقع.

وفي ما يأتي بعض التوضيحات التي أدلى بها جينو نادر:



■ هل صحيح ان تغييراً حصل في قاعدة المساهمين؟

– اجل، لقد اشترى سابا نادر وموريس قره اوغلان بالتساوي الاسهم التي كان يملكها آل عبيجي وآل مكثف وورثة المرحوم بيار خوري. والعائلات الثلاث بعيدة عن أجواء التأمين ولديها أعمالها الخاصة. ومن الطبيعي ان نشترى نحن الأسهم لأن التأمين مهنتنا، ونحن المؤسسون والشركات شركائنا في الأساس، وهذا النوع من الصفقات يحصل في اي شركة مساهمة في العالم. وبعدها أتمنا هذه الصفقة أصبحت ناسكو قره اوغلان المساهم الأكبر في الشركة حيث ارتفعت حصصنا الى ٩٠ في المئة.

**أنهينا عقد الإدارة مع «رأس الخيمة» بالتوافق**

**وأقسطنا في الخليج ٢٥٠ مليون درهم إماراتي**

■ يتحدث بعضهم عن تطور آخر حصل في شركة رأس الخيمة الوطنية للتأمين (RAK) هل توضح لنا حقيقة الامر؟

– ناسكو قره اوغلان تولت تأسيس وإطلاق ادارة شركة رأس الخيمة للتأمين وتدريب موظفيها منذ ما يقارب ٣٠ سنة وذلك بموجب عقد ادارة MANAGEMENT CONTRACT وقد انتهت مدة العقد، وجرى تجديده مرات عديدة، بانتظار ان يكون قد اصبح للشركة فريق مؤهل لادارتها وتسيير اعمالها، وهذا ما حصل مؤخراً حيث تقرر بالتوافق بين الفريقين على انتهاء عقد الإدارة وتسليم ادارة الشركة الى فريق عملها.

■ هل يؤثر ذلك على انتاجكم في الخليج العربي؟

– ابدأ، فالأقساط التي تنتجها ناسكو قره اوغلان، سواء في التأمين المباشر او إعادة الواسطة، ارتفعت الى ٢٥٠ مليون درهم إماراتي. ونحن على علاقة وطيدة وحميمة مع عدد كبير من شركات التأمين الخليجية، وقد اثبتنا جدارتنا في توفير الخدمات التي تحتاجها في جميع الحقول في أصعب الظروف، وأصدقائنا في الخليج يدركون ذلك ويقدرونه.

ولذلك، فنحن لم يزعجنا ابدأ ان ننهي عقد الإدارة مع شركة رأس الخيمة، لان العلاقة معها لا تزال جيدة جداً ومحفظتنا الخليجية تنمو بوتيرة سريعة.

**بنكرز أسستانس BANKERS ASSISTANCE**

■ لنعد الى لبنان.. هل صحيح أنكم خرجتم من مجموعة مدن لبنان MEDNET LIBAN ولماذا؟

– هذا صحيح، والسبب اقتصادي بحت، فنحن شركة تسعى الى الربح، ويهمننا

ان ندير ونسير أعمالنا بأقل كلفة ممكنة. ولقد وجدت بعد دراسة ان بنكرز يمكنها ان تدير محفظتها الصحية بأدواتها الخاصة، وبكلفة أقل. ولذلك قررنا تأسيس بنكرز اسستانس BANKERS ASSISTANCE وهي شركة تابعة لنا ومتخصصة بادارة برامج التأمين الصحي التي تسوقها بنكرز BANKERS. ومحفظه اقساط التأمين الصحي في بنكرز كبيرة جداً، والتأمين الصحي ورشة باهظة الكلفة وتحقيق اي ارباح فيه أمر صعب.

ولذلك، فمن مصلحتنا ان نوفر كل ليرة لنتمكن من تقديم خدمات التأمين الصحي دون ان نتكبد خسائر. ومن هنا جاء قرارنا بأن ننشئ ادارة خاصة بنا للتأمين الصحي.

**يقولون لنا انتظروا صدور القانون الجديد كي يتحركوا ضد الشركات المخالفة في لبنان**

■ كيف هي أحوال التأمين في لبنان هذه الأيام؟

– الصعوبات التي نواجهها لا تختلف عن تلك التي تشكو منها سائر الجمعيات والهيئات الاقتصادية، وهي ناشئة عن الظروف السياسية التي يجتازها لبنان. وازضافة الى ذلك، فنحن في قطاع التأمين نشكو من حالة خاصة هي المضاربة العشوائية التي تمارسها بعض الشركات من دون ان يعترضها احد، وكما طالبنا بوضع حد لتلك التصرفات يقال لنا انتظروا القانون الجديد، وهذا قول غير مقبول لان القانون النافذ حالياً لا يخلو من العقوبات، ولا يعفي الشركات من موجباتها حيال المتعاقدين معها. وترك الشركات المخالفة تخالف القانون أمر ينطوي على مخاطر لانه يسيء الى حقوق الناس وعندما تسقط شركة تأمين فان وزارة الاقتصاد والتجارة التي سوف تعتبر مسؤولة، أقله معنوياً، عن التقصير في تطبيق القانون، فهل علينا ان ننتظر القانون الجديد كي تتحرك السلطات المختصة لمكافحة هذه المجموعة الصغيرة من المضاربين؟

مع العلم ان مجموعة شركات تحافظ على سمعتها وعلى سلامة القطاع تنادت لتوقيع كتاب سيوجه الى وزير الاقتصاد والتجارة د. سامي حداد تطالبه فيه بإصدار قانون التأمين الجديد كما هو، على ان ينظر في التعديلات التي يقدمها البعض في مرحلة ثانية.

■ ماذا عن نتائج بنكرز لسنة ٢٠٠٦؟

– انها جيدة، ونحن ما زلنا ننقدم الصفوف وأقسطنا تزيد عن ٤٠ مليون دولار اميركي، ونتائجنا الفنية جيدة جداً وكذلك أرباحنا السنوية.

نشير الى انه تسهياً لمعاملات الزبائن، وبسبب الاعتصام الجاري في الوسط التجاري، أوجدت بنكرز مركزاً جديداً لممارسة اعمالها في منطقة الجسر الواطي – طريق سن الفيل، يتألف من اربعة طوابق وهي كاملة التجهيز.

## سلام حنا - اللبنانية العربية LIBANO ARABE :-

# مشروع القانون الجديد للتأمين ينقلنا الى الحداثة ونحن نستغرب ألا يكون قد أُحيل الى مجلس النواب حتى الآن



اللبنانية العربية للتأمين LIBANO ARABE شركة تابعة لمجموعة عوده - سرادار المصرفية وهي واحدة من بين الشركات اللبنانية التي اقدمت مؤخراً على التوسع في سوريا، حيث ساهمت في انشاء شركة تأمين سورية جديدة هي الشركة «السورية العربية» للتأمين SYRIAN ARAB، وذلك بمشاركة فاعلة ودعم من بنك عوده الذي حل ايضا بين المصارف الخاصة القليلة التي حظيت بترخيص للعمل في الدولة الشقيقة. المدير العام للشركة اللبنانية العربية، سلام حنا، هو من الضامنين ذوي السيرة المشرفة، ولديه من الكفاية العلمية والمهنية والخبرة العملية ما يمكنه ان يعطي رأياً منزهاً في القضايا التي تعني صناعة التأمين في لبنان. ولذا اجرينا خلال لقائنا معه جولة أفق حول سائر المواضيع التي تشغل أذهان اركان التأمين في لبنان في هذا الوقت بالذات.

ولسلام حنا رأي خاص في الحد الأدنى لرأس المال، حيث يقول ان الحد الأدنى يجب ان يأخذ في الاعتبار الاوضاع المالية لكل شركة تأمين على حدة، واتفاقات اعادة التأمين والحماية التي حصلت عليها من معيدي التأمين، وكذلك نسبة الملاءة والسيولة في كل منها. ويرى ان رأس المال ليس المؤشر الوحيد على متانة الشركة وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها، ولذلك يجب الا يستعمل كأداة لحذف شركات التأمين المتوسطة والصغيرة ان كانت تملك الملاءة والسيولة، واغطية كافية وجيدة من شركات اعادة التأمين.

### افلاس شركات شكّل انذاراً

■ تردد شركات الادارة الصحية (TPA) أن التأمين الصحي في لبنان أصبح مربحاً، ولذلك توقفت شركات التأمين عن رفع أسعارها وتعتمد أحياناً الى خفضها، هل ترون أن نتائج التأمين الصحي قد تحسنت فعلاً؟ وكيف تفسرون هذا الأمر؟

- إن التأمين الصحي في لبنان الذي أصبح مطلوباً من المواطن وذلك لحاجته اليه، نظراً لتناقص الجهات الضامنة من ضمان اجتماعي وغيره عن القيام بواجبها تجاه المضمون فنتيجة هذا الأخير الى القطاع الخاص. لقد مرّ التأمين الصحي في بعض شركات التأمين بمراحل صعبة نظراً لكون هذه الأخيرة عمدت الى كسر الأسعار حتى تتمكن من أخذ حصة من السوق التأميني، الا انه تبين في وقت لاحق ان تلك الأسعار دون المستوى المطلوب، فتأثرت تلك الشركات من الناحية المالية وتكبدت خسائر وهي تجهد اليوم لتصحیح اوضاعها حتى تتمكن من تسديد ما يتوجب عليها الى المستشفيات.

إن افلاس بعض شركات التأمين التي كانت تتعاطى التأمين الصحي بشكل كثيف قد أعطى الشركات الأخرى إنذاراً لتدارك النتائج السلبية فقامت هذه الأخيرة بتطبيق تسعيرة للتأمين الصحي تسمح بالحصول على أرباح معبنة. إن عدم رفع أسعار التأمين الصحي خلال السنوات الأخيرة نتج عن مراقبة جيدة للحالات الصحية ولتسعيرة المستشفى والى التعاون الذي يبديه الأطباء والمستشفيات بهذا الخصوص. إن الرقابة التي تمارسها الفروع للإستشفاء في شركات التأمين وكذلك تلك التي تقوم بها الشركات الادارية (TPA) تساهم بالإبقاء على تعرفة ثابتة نوعاً ما.

### تغطية أخطار الحروب والإرهاب أيام السلم

■ هل تعتقد أن لشركات التأمين في لبنان دوراً تلعبه في مجال التأمين ضد أخطار الإرهاب والحرب؟  
- إن الجرائم الإرهابية وحرب تموز ٢٠٠٦ التي جرت في لبنان قد أضرت بالاقتصاد اللبناني، إن على الصعيد الفردي أم على صعيد الشركات، إن تغطية الحرب والأعمال

الإرهابية ممكنة وأسعارها ليست عالية إذا تم اكتتابها في أيام السلم وفي أجواء سياسية هادئة. إن دور قطاع التأمين ككل من شركات ووسطاء ووزارات هو توعية المجتمع بهذا الخصوص ليتمكن الاقتصاد الوطني من المضي في التحسن، ولأن التعويضات التي تدفعها شركات التأمين نتيجة الأضرار التي تحصل من الحرب والأعمال الحربية تسمح للمضمونين بالاستمرار. إن معيدي التأمين الذين يتعاطون هكذا نوع من الأخطار هم قلائل، لذلك يجب التوجه اليهم في أيام السلم للحصول على تغطيات مناسبة.

■ يتردد أن أصحاب المؤسسات والمنازل التي تضررت خلال حرب تموز لن يدفعوا الأقساط العالقة في ذممهم لشركات التأمين ولذلك فهي تعتبر هالكة، بكم تقدرين قيمة الأقساط الهالكة وهل تتوقعون أن تترك أثراً على أداء شركات التأمين؟

- سوف لايسد أصحاب المؤسسات والمنازل التي تضررت خلال حرب تموز ٢٠٠٦ ما يتوجب عليهم الى شركات التأمين وهذا أكيد، وسوف تعتبر من الأقساط الهالكة. أما مدى تأثيرها على أداء شركات التأمين فهذا يعود الى كل شركة على حدة ومدى قوتها المالية واستيعابها لهذه الخسارة.

### النتائج جيدة مقارنة بالوضع

■ ما هي النتائج التي ترتقبونها لسنة ٢٠٠٦ وبكم تقدرين نسبة النمو الذي تتوقعونه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

- إن نتائج شركتنا خلال التسعة أشهر الأولى من سنة ٢٠٠٦ كانت جيدة مقارنة بالوضع الذي نعيشه، واعتقد بأن نمو هذه النتائج سوف يستمر حتى آخر السنة الحالية. أما نسبة النمو الذي نتوقعه خلال السنوات الثلاث المقبلة فهو مرتبط بنمو قطاع التأمين ككل وبالحالة السياسية والاقتصادية التي نعيشها. وأخيراً فإني أود أن أشكر مجلة البيان والقيمين عليها على الاهتمام الذي يبذونه للاقتصاد الوطني عموماً ولقطاع التأمين خصوصاً متمنين لكم دوام التقدم.



## فادي شماس - التأمين العربية ARABIA - :

**لبنان كان القدوة والمثال في مجال التشريع وبيروت كانت المحور الإقليمي للشركات العالمية  
أما اليوم فالوضع القانوني متردٍ وبيروت لن تستعيد دورها إلا إذا أوجدنا مناخاً صالحاً للأعمال**



بكتير من المرارة، حدّثنا فادي شماس عن التأمين في لبنان، وكانت مقابلتنا معه، مناسبة ليديلي بكل ما يختزنه عقله وقلبه من أسى حيال الحالة التي يتخبط بها لبنان، والتي جعلت بعض الشركات الاجنبية تهجر بيروت لتتخذ لنفسها مراكز اقليمية في دول عربية اخرى وخصوصا في الخليج العربي. وفي مجال التأمين حصراً قال السيد شماس «ان لبنان كان البلد القدوة وكان المثال الذي تتأثر به الدول العربية الاخرى، عند اعداد قوانينها وأنظمتها التأمينية، اما اليوم، فلقد تقدمت علينا دول عربية كثيرة،

واعتمدت انظمة تأمينية متطورة، تضعها على قدم المساواة مع الدول المتحضرة في العالم، كما اعتمدت معايير للملاءة والسيولة والرسملة من شأنها ان تعطي الطمأنينة والثقة للمتعاقدين مع شركات التأمين عندها. اما في لبنان، فما نزال ننتظر امرار مشروع قانون جديد للتأمين، مضى على اعداده سنوات عديدة وأشيعناه درساً، وتقدمنا الى وزارة الاقتصاد والتجارة بملاحظاتنا عليه، الا انه لم يجد طريقه الى مجلس النواب، وقد يكون عالقاً امام مجلس الوزراء، ونحن لم نطلع على الصيغة النهائية التي جرى اعتمادها من قبل معالي الوزير سامي حداد ولا ندري ان كان معاليه قد اخذ بالمقترحات والملاحظات التي تقدمنا بها اليه».

وقال شماس انه يدرك ان لبنان شهد أحداثاً صعبة وعديدة. الا ان ذلك لا يبرر ان يبقى قطاع التأمين متروكاً للأقدار. وان لا يوضع حد للمنافسة

غير المشروعة التي تتعرض لها شركات التأمين.

واضاف: «ان اقرار مشروع القانون الجديد قد يستغرق سنوات وفي هذه الاثناء تبقى صناعة التأمين في لبنان متخلّفة عن الركب العالمي».

ويشكك السيد شماس بالمزاعم التي تقول ان التأمين الصحي اصبح مربحاً. ويقول ان ممارسة التأمين الصحي كلف الشركات التي مارسته خلال السنوات العشر الماضية غالباً جداً، وبعضها افلس واقتل، ويشهد أن «التأمين العربية» بقيت بعيدة عن التأمين

الصحي، ولم تبدأ بممارسته الا مطلع سنة ٢٠٠٦، وهي تفعل ذلك بحذر وبغرض تلبية طلبات بعض الزبائن فقط. وهكذا هو موقف «التأمين العربية» من التأمين الالزامي على السيارات الذي يرى فيه شماس مشروع كارثة سوف تحصل في وقت لا حق. اما خارج لبنان، فتسجل «التأمين العربية» تقدماً على سائر المستويات كما تتوسع جغرافياً حيث أسست شركة شقيقة في سوريا، وهي بصدد تأسيس شركة شقيقة ثانية في المملكة العربية السعودية.

باختصار حديث فادي شماس كان «فشة خلق» صب خلالها سخطه على الشواذات التي تعيشها سوق التأمين في لبنان، والتردّي السياسي الذي «هشّل» الرساميل العربية والاجنبية ويكاد يفقد بيروت دورها المحوري في المنطقة.

### من الصعب استعادة بيروت لدورها

■ يلاحظ ان شركات التأمين والاعادة والوساطة العالمية اخذت تتمركز في دبي وقطر والبحرين حيث تمنح اعفاءات وحوافز ضريبية عديدة. هل يمكن القول ان بيروت فقدت جاذبيتها؟ وكيف في رأيكم تستعيد بيروت مكانتها السابقة كمركز اقليمي للشركات العالمية؟

– إذا استمر الوضع على حاله كما هو اليوم، يؤسفني القول ان كل الشركات العالمية ستغادر لبنان كي تفتتح لها مراكز رئيسية أو اقليمية في الدول المجاورة، ولا لوم هنا على هذه الشركات، لأننا نحن أهل البيت لانحافظ على أجواء الاستقرار ومناخ العمل، بل نترك الوضع يتدهور، ونتمنى على الشركات التي نستضيفها عندنا الا تغادر.

كل ما يمكنني قوله، ان رأس المال جبان، ومن الصعب ان تستعيد بيروت دورها قبل ان تتحسن الأوضاع السياسية، ويستتب الأمن بحيث تطمئن رؤوس الاموال الى سلامتها واستمرارية اعمالها.

**لا يمكن الجزم بأن التأمين الصحي أصبح مربحاً والشركات التي تعاطته بكثافة دفعت الثمن غالياً وبعضها أفلس**

■ تردد شركات الادارة الصحية (TPA) ان التأمين الصحي في لبنان اصبح مربحاً، ولذلك توقفت شركات

التأمين عن رفع أسعارها وتعهد احيانا الى خفضها، هل ترون ان نتائج التأمين الصحي قد تحسنت فعلاً؟ وكيف تفسرون هذا الامر؟

– إن من مصلحة شركات الإدارة الصحية (TPA) ان تبرز صورة مزدهرة للتأمين الصحي كي تشجع شركات الضمان على الإكتتاب في بوالصه. وفي اعتقادي ان قطاع التأمين في لبنان دفع غالباً ثمن انخراطه في التأمينات الصحية، حيث تعرض لكثير من المتاعب وانتهت بإقتال بعض الشركات. واذ أخذنا بالاعتبار الاحتياط ومصاريف الإنتاج وقيمة الأموال المجمدة، فالتأمين الصحي في لبنان لم يصل الى مرحلة أصبح فيها مربحاً. نحن في شركة التأمين العربية ARABIA دخلنا التأمين الصحي في ١/١/٢٠٠٦، بعدما توضحت معالمه وعوامل نجاحه، لكننا لم نتحمس يوماً لتسويقه ونحن نتعاطاه بحذر وبالأسلوب الذي نتعاطى فيه التأمين الالزامي على السيارات، اي بحفظ فقط من اجل تلبية لطلب عملائنا. وشخصياً، أعتبر التأمين الإلزامي على السيارات كارثة ستفاقم مع الوقت، لأنه لا يخضع لأي ضوابط، وهنا أسأل سلطة الوصاية لماذا لا تلاحق التجاوزات، وكمؤسسة وطنية للتأمين الإلزامي، نحن مستعدون لأي مساعدة تطلبها الوزارة منا.

### مشكلة الديون الهائلة

■ يتردد ان اصحاب المؤسسات والمنازل التي تضررت خلال حرب تموز لن يدفعوا الاقساط العالقة في ذممهم لشركات التأمين ولذلك فهي تعتبر هالكة، بكم تقدرين قيمة الاقساط الهائلة وهل تتوقعون ان تترك أثراً على اداء شركات التأمين؟

## أين سلطات الرقابة ولماذا لا توقف المخالفات الجارية في التأمين الإلزامي للسيارات؟

– ليس لدي فكرة دقيقة حول قيمة الأقساط الهالكة، إنما لا شك أن أداء شركات التأمين سيتأثر بها، فهناك من سيتأخر في الدفع، وهناك من لن يتمكن من الدفع وأفلس، بمعنى ان السوق يعاني مشكلة سوف تظهر مفاعيلها لاحقاً.

### ٤٠ فرعاً موزعة على ١٠ بلدان

■ ماهي النتائج التي ترقبونها لسنة ٢٠٠٦؟ وبكم تقدرين نسبة النمو الذي تتوقعونه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– تختشر «التأمين العربية» ARABIA في عشرة بلدان عربية من خلال ٤٠ فرعاً ووكالة، فهي موجودة في لبنان وافتتحت مؤخراً شركة شقيقة لها في سوريا، ولها حضورها في الأردن والسعودية، والكويت وقطر والبحرين والإمارات وسلطنة عمان، وفي تونس من خلال المساهمة في شركة محلية.

أما أقساط الشركة فقد بلغت سنة ٢٠٠٦ حوالي ٩٠ مليون دولار، أي بزيادة ٥٠٪ عن العام الفائت حيث بلغت الأقساط ٦٠ مليوناً، كذلك سترتفع أرباح الشركة الفتية،

التي ستزيد ١٠ في المئة كحد أدنى عن العام الفائت. أما بالنسبة الى الأرباح الاستثمارية فسكون مشابهة لسنة ٢٠٠٥، مع زيادة ١٠ في المئة أيضاً. من هنا، إن نتائج شركتنا لعام ٢٠٠٦ جيدة، خصوصاً وان تصنيف شركتنا تحسّن وأصبح - AA. وأشير الى ان العمليات التي تقوم بها «العربية» في سوريا ممتازة.

اضاف: تم تعيين مدير عام جديد للشركة في الاردن وهي تعمل على وضع خطة خمسية جديدة.

أما بالنسبة للسعودية، فقد تقدمنا بطلب الترخيص لنا بتأسيس شركة تأمين سعودية وفقاً لقانون التأمين السعودي التعاوني الجديد منذ سنتين، ونأمل في الحصول على الترخيص اللازم.

اضاف: صحيح ان الأسواق المالية تسجل انخفاضاً، وان ٤٠ ٪ من الأسهم في السعودية تذهب الى المساهم السعودي، إلا ان سوق التأمين فيها واعد جداً.

في الواقع، نشعر ان هناك حركة فعلية في قطاع التأمين في البلاد العربية، باستثناء لبنان حيث سيرتفع حجم أعمالنا بعض الشيء نتيجة لإبرامنا عقداً مهماً خلال ٢٠٠٦.

وختاماً، أود أن أقول ان قطاع التأمين في العالم العربي يحقق تقدماً سريعاً، وفي غضون ١٠ سنوات سيرتفع مجموع الاقساط المحققة من ٨ مليارات دولار الى حوالي ٣٠ مليار دولار. مع تمنياتنا ان تتحسن الأوضاع في لبنان، أملين بأعياد مجيدة لأبنائه وسنة جديدة مليئة بالازدهار والنجاح.



# LA NATIONALE

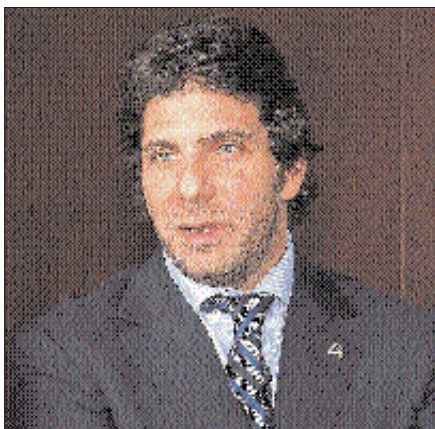
Insurance Consultants & Brokers



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

## لوسيان لطيف - اللبنانية السويسرية (LIBANO SUISSE) :-

### توسّعنا في السعودية ودول الخليج الأخرى أثبت جدواه خلال الحرب الأخيرة على لبنان



اللبنانية السويسرية للضمان LIBANO SUISSE شركة لبنانية عريقة، مضى على انشائها نحو نصف قرن، وقد نجحت خلال تلك الفترة في التوسع جغرافياً، ليس في الدول العربية المجاورة، وفي الخليج العربي فحسب، بل وفي أفريقيا أيضاً. وسجلت خلال السنوات الأخيرة خطوة نوعية حيث اقدمت على دخول سوق التأمين في المملكة العربية السعودية. كما اقدمت على شراء محافظ شركات تأمين عالمية كانت تعمل في كل من قطر والكويت.

وبذلك تعددت مصادر مواردها، ولتعدد المصادر فوائد كثيرة، وقد اشار اليها لوسيان لطيف المدير العام للشركة عندما قال انه في الوقت الذي تعرقلت فيه مسيرة الانتاج في لبنان جراء حرب تموز / آب والحصار الذي تلاها، كانت فروع الشركة في الخليج العربي تضاعف انتاجها مرات عدة، وهذا الامر يبين بوضوح كم ان تنوع مصادر الدخل مهم وحيوي لشركة التأمين.

وعن التأمين الصحي قال السيد لطيف ان نتائجه اصبحت جيدة، الا انها لا تأتي على شركات التأمين بأرباح كبيرة. وأثنى على الدور الذي تلعبه شركات الادارة الصحية لا سيما ميدنت MEDNET لبنان في مجال ممارسة الرقابة على الخدمات الطبية والاستشفائية ومنع حصول اي تجاوز على حساب شركة التأمين.

المعديين وتعيضات الحوادث للمؤمن لهم واجور الموظفين حفاظاً على مستوى اعمال الشركة، وحاولنا ايضاً ان نجد حلالاً لمسألة التحصيل وقد نجحنا في ذلك بوضعنا خطة تواصلية مع عملائنا فدعوناهم الى دفع اقساطهم في الوقت المحدد على ان نسدد مطالباتهم خلال ٢٤ ساعة.

وتمكّن قسم المحاسبة والتحصيل من تحريك العملية بما يرضي الجميع، لا سيما ان ٢٠٪ من اقساط محفظتنا هي من مؤسسات وأشخاص تضرّروا بسبب الحرب.

وبالنتيجة فقد اعتمدت LIBANO SUISSE سياسة تحصيل فاعلة لم تعرّضنا لخسائر كبيرة.

#### معالم ٢٠٠٧ غير واضحة

■ ما هي النتائج التي ترتقبونها لسنة ٢٠٠٦؟ وبكم تقدرون نسبة النمو الذي تتوقعونه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

- خلال السنوات الاربع الماضية، توسعت LIBANO SUISSE في منطقة الخليج وفي افريقيا الغربية ودول المشرق.

في لبنان، السوق صغير والمنافسة قوية، ونظرا للظروف الراهنة من الصعب ان نتكلم عن نمو كبير، ففي بداية ٢٠٠٦ جاءت النتائج جيدة ودخلنا في عمليات جديدة، لكن بعد الحرب حافظنا على مستوى اكتتاباتنا وزبائننا. ونستطيع القول اننا سنهي السنة مع نمو بنسبة ٨ إلى ١٠٪. وهذه النسبة تعود الى الاشهر الستة الاولى من ٢٠٠٦.

وعلى صعيد نشاطنا خارج لبنان، لا سيما في دول الخليج العربي، فقد تضاعف انتاجنا مرات عدة حيث حققنا نمواً بنسبة ٤٠٪ في السعودية، ٢٠٪ في قطر و٦٠٪ في الكويت.

واعتقد ان سياسة التوسع الاقليمية التي اعتمدها مجلس الادارة اثمرت نتائج مشرّفة، نظرا للفرص المتاحة خارج السوق اللبناني الضيق.

اخيراً، نتمنى ان تتحسن الظروف في لبنان سنة ٢٠٠٧ كي تعود النهضة الاقتصادية ويعود زخم الاستثمار الاجنبي والعربي.

اقله لدواع اقتصادية، خصوصاً ان السوق المحلي لا يستوعب العدد الحالي من الشركات.

لبنان بلد متكامل من حيث الموقع الجغرافي، وهو زاخر بالكفايات والمهارات البشرية، لكن ما يعوقه هو الاوضاع السياسية والأمنية غير المستقرة.

#### ربحية التأمينات الصحية خجولة!

■ تردد شركات الادارة الصحية (TPA) ان التأمين الصحي في لبنان اصبح مربحاً، ولذلك توقفت شركات التأمين عن رفع اسعارها وتعمد احياناً الى خفضها، هل ترون ان نتائج التأمين الصحي قد تحسنت فعلاً؟ وكيف تفسرون هذا الامر؟

- لاشك بأن شركات ادارة المحافظ الصحية (TPA) تساهم في ضبط محافظ الشركات من حيث دراسة المخاطر علمياً ومنطقياً. وبالنسبة لشركة LIBANO SUISSE فهي تعمل مع MEDNET منذ اكثر من ١٢ سنة، ومنذ ذلك الوقت لم نعد نتعرض لخسائر، لكن في الوقت نفسه لانحرق ارباحاً هائلة.

ان التأمين الصحي هو من مسؤولية الدولة او صندوق الضمان الاجتماعي، ولكن مع تعثرهما وترجع خدماتهما نشأت الشركات المتخصصة بادارة محافظ التأمين الصحية (TPA) وبدأت بتقديم خدمات الرقابة على الخدمات الاستشفائية والطبية، وكذلك وفرت للشركات المتعاملة معها اتفاقات اعادة تأمين تحميها من الخسائر. وهذه التقديرات شجعت شركات التأمين على تعاطي التأمين الصحي منذ تلك المرحلة.

حالياً، يمكننا ان نعتبر ان اسعار اقساط التأمين الصحي متقاربة ونسبة الفارق لا تتعدى ٢٠٪ بين شركة تأمين واخرى، وهو مجال يحقق ربحاً خجولاً، لا سيما الشركات التي تتعامل مع شركات TPA خبيرة.

#### اعتمدنا سياسة تحصيل فاعلة

■ يتردد ان اصحاب المؤسسات والمنازل التي تضررت خلال حرب تموز لن يدفعوا الاقساط العالقة في ذمهم لشركات التأمين ولذلك فهي تعتبر هالكة، بكم تقدرون قيمة الاقساط الهالكة؟

- خلال الحرب، استمررنّا بدفع مستحقات

#### نحتاج الى قانون عصري متطور

■ هل ترون ان هناك اسباباً توجب فعلاً اعداد قانون جديد للتأمين في لبنان؟

- كان لبنان يلقب بـ «سويسرا الشرق»، لتقدمه وريادته في مختلف القطاعات لا سيما في قطاع التأمين، اما بعد الحرب، فقد اصبح قانون هيئات الضمان قديماً وغير مواكب لتطور صناعة التأمين، في حين صدرت قوانين في البلدان العربية مواكبة للتغيرات التقنية والانظمة والخدمة.

اضاف: بات التأمين علماً ويحتاج الى قانون متطور، لكن هل يحتاج لبنان الى قانون جد متطور او اقل تطوراً يتماشى مع حجم سوقه؟ في رأيي اننا بحاجة الى قانون جديد يتجاوب مع متطلبات القطاع ويحميه مع بقية اطراف العملية التأمينية من شركات ومستهلكين، بمعنى ان يصدر قانون يشكل ركيزة اساسية في الاقتصاد اللبناني، من مزاياه عصريته وفاعليته في ضبط الملاءة، ووظيفة هيئة الرقابة وقيامها على اسس مستقلة وصحيحة وشفافة. ومن مزايا القانون ايضاً قيامه على اسس علمية ومساعدته الشركات على التوسع في الخارج.

#### ظروف غير مشجعة للمستثمرين

■ يلاحظ ان شركات التأمين والاعادة والوساطة العالمية اخذت تتمركز في دبي وقطر والبحرين حيث تمنح اعفاءات وحوافز ضريبية عديدة. هل يمكن القول ان بيروت فقدت جاذبيتها؟

- يمتلك لبنان كفاءات غير موجودة في المنطقة العربية، وقطاعات التأمين العربية تشكل جاذباً لمواردنا البشرية الشابة للعمل فيها. اما في ما خص قدوم الشركات العربية والاجنبية الى لبنان، فالظروف الأمنية والسياسية قد لا تشجع المستثمرين على العمل في بيروت حالياً او في المستقبل القريب. اضافة الى ذلك العراقيل والضرائب والتعقيدات التي تعيق الاستثمار الاجنبي. في المقابل، ان بعض الدول العربية، لا سيما امارة دبي، تتمتع بالاستقرار والأمان. وفي هذا الصدد نطالب منذ سنوات بإصدار قانون جديد يدعم عمليات الدمج او التقارب بين الشركات،



## هنري شلهوب - رئيس مجموعة UFA - :

### شركات إعادة العربية شبه غائبة عن الأسواق وما الفائدة من تأسيس المزيد منها؟



هنري شلهوب رئيس مجموعة يو.اف.آ. (UFA) يأخذ على السياسيين اللبنانيين استهتارهم بمصالح لبنان العليا، ويتألم مما يجري منذ سنتين من تحركات على الساحة اللبنانية وتحديدًا في ساحة الشهداء المواجهة لمكاتب UFA وسط بيروت ويقول لهم «كفى» .

ومجموعة يو.اف.آ. (UFA) كانت قد استحوذت على ثلاث شركات تأمين لبنانية وعمدت الى دمجها بتكلفة عالية، وهي تمارس اعمالها في لبنان، وأوروبا، وبعض دول الخليج العربي.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه غمز هنري شلهوب من قناة معيدي التأمين العرب قائلاً انهم لا يقومون بتسويق خدماتهم كما يجب. ولا يعرضونها حتى على شركات التأمين العربية.

تقدرون نسبة النمو الذي تتوقعونه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

- نتأجنا جيدة طبعاً، وهذه السنة انتهينا، كما ذكرت، من تسديد استحقاقات بلغت حوالي ٣ ملايين ونصف المليون دولار.

■ هل ترون ان هناك اسباباً توجب فعلاً اعداد قانون جديد وما هي؟

- مضى على اعداد مشروع القانون الجديد حوالي اربع سنوات وهو ما يزال يراوح مكانه ولم يتحول الى قانون بعد.

طبعاً نحن في حاجة الى قانون عصري وجديد ومبتكر يتناسب مع المعطيات في لبنان ولا يكون نسخة عن القوانين المعتمدة في دول اجنبية اخرى. أما من حيث الرساميل، فأرى ان ٥ ملايين دولار مقبولة كراسمال، وفي حال لم تستطع الشركات توفير هذا الرصيد، فالحل الأمثل لها التفتيش عن الدمج.

#### كل الشركات ترغب بالعمل في لبنان

■ يلاحظ ان شركات التأمين والاعادة والوساطة العالمية اخذت تتركز في دبي وقطر والبحرين حيث تمنح اعفاءات وحوافز ضريبية. هل يمكن القول ان بيروت فقدت جاذبيتها؟ وكيف في رأيكم تستعيد بيروت مكانتها السابقة كمركز اقليمي للشركات العالمية؟

- لدى كل الشركات الرغبة القوية بالعمل في لبنان لكن الظروف السياسية والأمنية صعبة وثمة حذر تبديه الشركات قبل التفكير بأي خطوة، مع ان كل مقومات النشاط التأميني متوفرة، خصوصاً لجهة الموارد البشرية الكفيلة والمثقفة والخبيرة والتي تبحث اليوم عن رزقها خارج البلاد.

#### كفى ايها السياسيون

■ كلمة أخيرة؟

- نقول للمسؤولين السياسيين «كفى»، لبنان بلد الانسان والخدمات بامتياز ومن العيب ان يحصل فيه ما يحصل.

## الظروف السياسية تحول دون مجيء الشركات الى لبنان

ترون ان نتائج التأمين الصحي قد تحسنت فعلاً؟ وكيف تقسرون هذا الامر؟

- لقد تعاقدنا مع شركة MEDNET منذ حوالي اربعة أشهر وبنلترم بأسعارها ونتمنى ان نحقق نتائج ايجابية. التأمين الصحي غير مربح في كل الدول العربية، إن في لبنان أو الإمارات أو السعودية. لقد جمدنا عمل شركتنا في السعودية لكننا مستمرين في دولة الإمارات عبر شركتي MEPA GULF و GULF RESOURCES وتبلغ قيمة أقساطهما حوالي ٤٥ مليون درهم (أي نحو ١٥ مليون دولار).

■ هل تعتقد ان لشركات التأمين في لبنان دوراً تلعبه في مجال التأمين ضد اخطار الارهاب والحرب WAR AND TERRORISM؟ وكيف يمكن في نظركم للشركات ان تقوم بالدور المطلوب منها في هذا المجال؟

- صحيح ان الحال الأمنية والسياسية لا تساعد لكن القطاع لا يتطور والمعنيون به لا يقومون بالتغيير المطلوب، أضف الى ذلك نسبة الوعي التأميني الضعيفة لدى المواطنين. وفي ما خص التعويض عن المؤسسات والمصانع المتضررة جراء الحرب الاخيرة، فإن عدداً ضئيلاً جداً وهو الحائر على التغطيات نال التعويض اللازم.

لكن من الناحية الإنسانية، كان على شركات التأمين ان تنشئ صندوقاً لمساعدة المتضررين.

■ ما هي النتائج التي ترقبونها لسنة ٢٠٠٦ وبكم

■ هناك مطالبة بإنشاء شركات إعادة تأمين عربية، علماً ان قطاع إعادة موجود ولا أحد يدعّمه، ما رأيكم بذلك؟

- نحن نكاد لا نشعر بوجود شركات إعادة عربية فهي شبه غائبة عن اسواق التأمين ولا تسعى الى تسويق خدماتها.

اضاف: ونحن لم نتلق في UFA لغاية اليوم أي عرض من معيدي التأمين العرب، في وقت لا تزال نسند هذه التغطيات الى معيديين كبار في الخارج والوضع على ما يرام. ولطالما كنت على خلاف مع كثيرين ومنهم السيد موسى ربيعان حول ضرورة تشجيع شركات إعادة العربية ودعمها للحلول مكان الأجنبية، وأسأل لماذا نؤسس مزيداً من شركات إعادة العربية اذا لم تكن فاعلة؟

■ غيتم مدة عن قطاع التأمين لتتشلغلوا في النشاطات الرياضية، أين انتم الآن؟

- لم اغب عن قطاع التأمين بتاتاً، بل شغلنت منصب رئيس لنادي الحكمة في كرة السلة، لكنني بموازاة ذلك لم أهمل نشاطي التأميني.

#### سدنا تكاليف عمليات الدمج

■ عهدتم بإدارة الشركة الى نجلكم جورج، فكيف كان أداءه وما النتائج المحققة في ٢٠٠٦؟

- صحيح ان ابني تولى إدارة الشركة ويقوم بالأعمال اليومية لكنني لازلت المسؤول والمشرف على سياسة الشركة.

أما بالنسبة الى النتائج المحققة فإننا هذه السنة وبعد انتهائنا من تسديد تكاليف اندماج الشركات الثلاث: أميكو وسوفراس وUFA صارت قيمة محفظتنا وهي ١٠ ملايين دولار ملكاً للشركة بالكامل.

#### التأمين الصحي غير مربح

■ تردد شركات الادارة الصحية (TPA) ان التأمين الصحي في لبنان اصبح مربحاً، ولذلك توقفت شركات التأمين عن رفع اسعارها وتعمد احياناً الى خفضها، هل

## ريكاردو سليمان - فيدلتي انشورنس (لبنان) FIDELITY -

### لبنان لا يزال نقطة جاذبة في محيطه ويمكن ان يستعيد دوره المحوري بعد تعديل القوانين الضريبية



أخطار الإرهاب والحرب على بوالص الحياة والحوادث الشخصية وذلك بسبب تدني أقساط هذه المنفعة نسبياً. لكن السبب في ارتفاع أسعار التغطية للممتلكات مقارنة بأسعار التغطية للأفراد يعود الى ان المكان الجغرافي للممتلكات ثابت غير متحرك. أما الشخص فهو متحرك والدليل ان هناك أكثر من ٢٥ ألف وحدة سكنية قد تعرضت لأضرار كليا أو جزئياً بينما كان عدد القتلى من الأفراد لا يتجاوز الألف وخمسمائة قتيل. وهنا يمكن للشركات ان تقوم بخلق صندوق موحد مشترك تتقاسم فيه مخاطر الحرب والإرهاب الى حدود ونسب معينة. ومن ثم يمكن اللجوء الى شراء تغطية دولية بسقف أعلى (HIGHER LAYER) يستفاد منه عند وقوع الكوارث والحوادث الكبيرة.

#### ١٠٪ نسب الأقساط الهالكة من حجم المحفظة

■ يتردد ان اصحاب المؤسسات والمنازل التي تضررت خلال حرب تموز لن يدفعوا الاقساط العالقة في ذمتهم لشركات التأمين ولذلك فهي تعتبر هالكة، بكم تقدرن قيمة الاقساط الهالكة وهل تتوقعون ان تترك اثرا على اداء شركات التأمين؟

- نشير الى أنه يوجد عدد من أصحاب منازل ومؤسسات قد دفعت أقساطها وعدد آخر تمنع عن تسديدها بسبب عدم قدرته على ذلك. تقدر الأقساط الهالكة نتيجة الحرب على لبنان بحوالي ١٠٪ من مجمل أقساطنا المكتتبه وهذا رقم لا بد للدولة ان تأخذ به عين الاعتبار من ناحية الضرائب والرسوم، لا سيما بالنسبة للشركات التي لديها قاعدة زبائن كبيرة في المناطق التي تعرضت للقنوة الاعتداءات من خسارة في الأرواح والممتلكات.

#### SLOWLY BUT SURELY

■ ما هي النتائج التي ترتقبونها لسنة ٢٠٠٦؟  
- لقد تدنى نمو محفظتنا خلال هذه السنة من حوالي ١٥٪ الى ٥٪ نتيجة للحرب، نأمل ان ترتفع هذه النسبة ابتداء من السنة المقبلة ما بين ١٠٪ و ١٥٪ نظراً لسياستنا التوسعية التي بنيناها على أساس SLOWLY BUT SURELY.

ريكاردو سليمان، رئيس مجلس ادارة شركة فيدلتي انشورنس FIDELITY، يعتقد ان لبنان ما زال يشكل نقطة جذب في محيطه العربي، الا ان دوره كسوق مالي وخدماتي يتقلص لمصلحة دبي وغيرها من البلدان الخليجية بفعل الحوافز الضريبية التي تمنحها تلك الدول للمستثمرين ورجال الأعمال هناك. ويناشد سليمان المسؤولين اللبنانيين العمل من اجل استعادة الدور المحوري للبنان، وذلك من خلال تعديل القوانين الضريبية، وجعلها أكثر استقطاباً للساميل العربية والأجنبية. وحول التعديلات المطلوب ادخالها في قانون التأمين في لبنان يقول السيد سليمان انه من الأجدى لوزير الاقتصاد والتجارة ان يتخلى عن مشروع اعداد قانون جديد للتأمين من الألف الى الياء، وان يعمد بدلاً من ذلك الى اعادة صوغ البنود القليلة من القانون النافذ حالياً، بحيث تحقق الأهداف التي نسعى اليها من دون مزيد من التأخير. ويبيد السيد سليمان ارتياحه الى النتائج التي تسجلها فيدلتي سنة بعد سنة، ويتوقع لمحفظتها ان تحافظ على نسبة نمو تتراوح بين ١٠ و ١٥ بالمئة سنوياً.

### من الأجدى لوزير الاقتصاد والتجارة ان يصرّف النظر عن اعداد قانون جديد للتأمين ويكتفي بتعديل بعض بنود القانون الحالي

الخسارة في هذا الفرع مديناً جداً، الا اذا ضربت ربحية الشركة من خلال تغطيتها لمجموعة كبيرة GROUP INSURANCE.

أما بالنسبة للتأمين على الأفراد فيمكن القول ان الأمور مضبوطة الى حد كبير مما يؤدي هنا الى تخفيض احتمال الخسارة لشركة التأمين في هذا القسم. على صعيد آخر، نرى ان أقساط التأمين الصحي ستزيد بشكل ملحوظ نظراً لتقليص صندوق الضمان الصحي لمساهمة في دعم المستلزمات الطبية مما يؤدي الى تحميل هذا التخفيض الى شركات التأمين التي تعاني أصلاً من رفع فاتورة الاستشفاء من قبل بعض المستشفيات الكبيرة، هذا الى جانب تقديم الشركات لبرامج صحية أوسع مما كانت تقدمه في الماضي.

#### ندعو الى انشاء صندوق SYNDICATE لضمان أخطار الحرب والإرهاب

■ هل تعتقد ان لشركات التأمين في لبنان دوراً تلعبه في مجال التأمين ضد اخطار الارهاب والحرب WAR AND TERRORISM وكيف يمكن في نظركم للشركات ان تقوم بالدور المطلوب منها في هذا المجال؟  
- لم تكن الممتلكات مضمونة ضد أخطار الحرب أو الإرهاب قبل بداية الحرب على لبنان رغم ان سوق التأمين عرض هذه التغطيات قبل الحرب لكن أكثرية الزبائن لم تشتريها لارتفاع أسعارها. أما بالنسبة الى الأشخاص فالأمر يختلف، حيث ان هؤلاء قاموا في الماضي، ولا يزالون بشراء تغطيات

■ لقد مضت سنوات على طرح مشروع القانون الجديد لشركات التأمين على بساط البحث. هل ترون ان هناك اسباباً توجب فعلاً اعداد قانون جديد من الألف الى الياء وما هي؟  
- بالنسبة الى طرح مشروع قانون جديد لشركات الضمان فإننا لا نرى موجباً لطرحة إذا لم تقم الوزارة بتطبيقه كاملاً وبشكل حازم، وإلا فإن تعديل القانون الحالي وتطبيقه بشكل كامل يعطي مفعولاً ايجابياً بعد ان تضاف اليه بعض النقاط المهمة التي تساعد في المحافظة على قطاع قوي ومساند للاقتصاد بشكل عام منطلقين مما حدث سنة ١٩٩٩ من تعديلات على قانون ١٩٦٨.

نعود ونؤكد بأن التطبيق الكامل للقوانين لا يقل أهمية عن سنها.

■ هل يمكن القول ان بيروت فقدت جاذبيتها وكيف في رأيكم تستعيد بيروت مكانتها السابقة كمرکز اقليمي للشركات العالمية؟

- من الواضح ان بيروت فقدت جاذبيتها بالنسبة الى المستثمر الأجنبي بسبب الحرب الأخيرة على لبنان بدرجة ثانية. أما السبب الأول والأهم فهو فرض الضرائب وتضاعفها بشكل اسقط اسم بيروت من لائحة FISCAL PARADISE بسبب كثرة الضرائب والروتين القاتل في دوائر الدولة.

أما كيف تستعيد بيروت مكانتها ومركزها في المبادرة الى تسهيل معاملات الدولة والإدارات بشكل عام ومعالجة قضية الضرائب وتخفيضها لتتواءم مع اعتدال مناخ لبنان الذي يبقى نقطة اجتذاب ضمن محيطه.

#### قطاع التأمين الصحي افضل

■ هل ترون ان نتائج التأمين الصحي قد تحسنت فعلاً وكيف تفسرون هذا الامر؟

- من المؤكد أن وضع قطاع التأمين الصحي حالياً في لبنان هو أفضل مما كان عليه منذ خمس سنوات ونيف، ويعود ذلك لاختفاء الشركات التي كانت تفتقر الى المعرفة (KNOW HOW) والتي كانت تكسر أسعارها دون أي تخطيط (DUMPING) لاجتذاب الزبائن.

والجدير بالذكر ان عدد هذه الشركات تقلص كثيراً بفضل مراقبة وزارة الاقتصاد، حيث أصبح مجال



## مكس زكار - كورشل (لبنان) COMMERCIAL - ؛

### رأسمال شركة التأمين يجب ان يربط بحجم الأخطار التي تضمنها ولا مبرر لزيادة الرساميل في جميع الشركات

كورشل انشورنس (COMMERCIAL) شركة تأمين عريقة، عرف عنها التزامها بسياسة محافظة. أسسها المرحوم روجيه زكار (الجد) خلال الستينات من القرن الماضي، ويعرف عن رئيس مجلس ادارتها مديرها العام الحالي مكس زكار تعمقه في علوم التأمين وممارسته لها على المستوى الاكاديمي حيث يدرّسها للأجيال الناشئة من الضامين في جامعة القديس يوسف.

وعندما يتحدث السيد زكار عن قانون التأمين في لبنان، والمحاولات الجارية لاستبداله بقانون جديد اعده خبيران كنديان، فانه يبدي ملاحظاته بموضوعية تامة، أخذاً في الاعتبار الاوضاع السائدة في لبنان، ويقول انها غير تلك السائدة في كندا. ولذا، يجب الانطلاق من الواقع الذي يعيشه لبنان عند اعداد اي تشريع أو تعديل قانوني جديد.

ويقول زكار ان حجم الاقساط المتوافرة في لبنان، وهو ٦٠٠ مليون دولار اميركي، لا يبرر رفع رساميل جميع شركات التأمين العاملة فيه، وان رأسمال شركة التأمين يجب ان يربط بحجم الاقساط التي تحققها، فكلما ارتفع حجم الاخطار التي تضمنها الشركة لحسابها توجب عليها ان ترفع رأسمالها بما يتناسب وحجم تلك الاخطار.

ويقول زكار ان دبي استقطبت الشركات العالمية لسبب وحيد وهو عدم وجود ضرائب، وأن بيروت يمكن ان تستقطب الشركات العالمية بسهولة اكبر ان جرى تخفيف الابعاء الضريبية والرسوم.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:



هل ترون ان هناك اسباباً توجب فعلا اعداد قانون جديد للتأمين في لبنان؟

– يندرج القانون الحالي ضمن ٤٠ صفحة لكنه لا يتطرق الى الأمور المهمة كالادارة الرشيدة للشركات او «الحوكمة» Corporate Governance أو واجبات الوكيل والمدير العام لمجلس الإدارة، أو حتى لجنة المراقبة، ما يعني انه توجد حاجة فعلية لتعديله.

اضاف: المشروع الكندي الجديد حديث ومميز، لكن الفرق شاسع بين تاريخ كندا في التأمين وتاريخ لبنان في هذا القطاع، من هنا، فالتطبيق مختلف بين بلد قائم على القوانين والقضاء والرقابة والالتزام بكل الشروط، وبلد كلبنان حيث يعاني قطاع التأمين من معوقات عدة على مستوى القضاء والقانون.

اضاف السيد زكار: من غير المهم ان يكون القانون حديثاً ومتطوراً طالما ان إمكانية تطبيقه غير واردة، وكل قانون يجب ان يخضع للتداول والمناقشة مع سلطة الوصاية والهيئات الرقابية. فمثلاً لا يجوز رفع رساميل الشركات لأن مجموع الاقساط في لبنان لا يتجاوز ٦٠٠ مليون دولار، وبالتالي فالخطوة ليست في محلها ولا تعتبر دليلاً للتطور والتقدم، والأجدى الأخذ بتوازن السوق، وكل شركة يمكن ان تزيد رأسمالها وفقاً لحجم أقساطها، مثل آخر أضيفه ويتعلق بالتأمين على الحياة، فهناك شركات محلية دخلت هذا المجال حتى قبل ان تأتي الشركات الأجنبية، وقد استمرت بعملها خلال الحرب الأخيرة، فهل نعاقب هذه الشركات على وفائها وصمودها ونسحب منها رخصة فرع الحياة لأنها لا تستطيع توفير رأس المال المطلوب؟

#### لا يمكن للبنان ان يفقد دوره!

■ يلاحظ ان شركات التأمين والاعادة والوساطة العالمية اخذت تتمركز في دبي وقطر والبحرين حيث تمنح اعفاءات وحوافز ضريبية عديدة. هل يمكن القول ان بيروت فقدت جانبيها؟

– علينا ان نفتقد بالبلدان التي تقدم تسهيلات وحوافز، مثل دبي وقطر والبحرين، فمن غير الجائز إنتقال كاهل الشركات التي تود الانتقال الى بيروت بالضرائب والتعقيدات وغيرها. الموارد البشرية في

## الأعباء الضريبية في لبنان هي التي تبعد المستثمرين الأجانب وتجعلهم يتوجهون الى دبي

لبنان تتمتع بالكفاية المطلوبة وعلينا إيجاد الحلول لجذب الشركات الأجنبية للاستثمار في لبنان.

أضاف السيد زكار: لا أحد يستطيع ان يفقد لبنان دوره، فنسبة كبيرة من العاملين في قطاعات التأمين في الدول العربية من اللبنانيين. والمعروف ان لبنان خزّان للموارد البشرية ولاعتقد ان بلداً عربياً يمكن ان ينافس في هذه الخاصية، إضافة الى العامل الأكاديمي، حيث يتميز لبنان بوجود كليات جامعية تدرّس علوم التأمين، غير موجودة حتى الآن في غالبية الدول العربية.

■ تردد شركات الادارة الصحية (TPA) ان التأمين الصحي في لبنان اصبح مربحاً، ولذلك توقفت شركات التأمين عن رفع اسعارها، وتعدم احيانا الى خفضها، هل ترون ان نتائج التأمين الصحي قد تحسنت فعلاً؟

– في الماضي كنا نخسر في مجال التأمين الصحي، واليوم لم يتغير شيء إن من حيث الأسعار أو المطالبات، فأين الربح في ذلك؟ إلا إذا كان الربح متأتياً من ضرب حقوق المؤمن له وادخال معوقات تعيق الإيفاء بمطالباته. وكل ذلك يضرّ بمهمة شركة التأمين ورسالتها في الحفاظ على صحة المؤمن له. وقد يكون الربح بنسبة ٥ أو ٧٪ وهذا لايعتبر ربحاً بكل ما للكلمة من معنى.

#### مسؤولية الدولة بالتعويض

■ هل تعتقد ان لشركات التأمين في لبنان دوراً تلعبه في مجال التأمين ضد اخطار الارهاب والحرب WAR AND TERRORISM؟ وكيف يمكن في رأيكم للشركات ان

تقوم بالدور المطلوب منها في هذا المجال؟

– درجت شركات التأمين على تأمين اخطار الحرب والارهاب في مجال البضائع المنقولة، وكذلك الطائرات والبواخر، اي انها تدفع تعويضاً عن تأمينات الحرب حين يكون الحادث مفاجئاً، كالتعويض عن أضرار حادث باخرة آتية الى لبنان وتعرضت للقصف.

اما ما حدث على الأراضي اللبنانية من عمليات حربية وقصف للممتلكات الثابتة والبيوت والجسور والمصانع فيعتبر من مسؤولية الدولة بمقتضى القوانين والتشريعات، حيث انشأت هذه الأخيرة المؤسسة الوطنية لضمان الاستثمارات لهذه الغاية، ودور هذه المؤسسة تشجيع المستثمرين على إعادة الاستثمار مع إمكانية تأمين ممتلكاتهم واستثماراتهم ضد اخطار الحرب واعمال العنف، وغيرها من الاخطار السياسية بسعر معقول، والأمثلة كثيرة على تعويضات هذه المؤسسة، ومنها تعويضها لملايين الدولارات على شركة "FTML" عند قصف اسرائيل في تموز لمحطة ربط عائدة لها في منطقة الجية.

أما بالنسبة للأفراد، فالتغطيات ضد الحرب والارهاب متوافرة كونها تختلف عن العقارات والممتلكات الثابتة. وأضاف: هناك شركات اعادة تأمين عالمية قليلة تغطي اخطار الحرب على الممتلكات WAR ON LAND ولكن التغطية التي تعرضها تخضع لسقوف متدنية واسعار باهظة.

#### استثمارات في مواقع عدة

■ ما هي النتائج التي ترقبونها لسنة ٢٠٠٦؟ وبكم تقدرون نسبة النمو الذي تتوقعونه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– شركتنا بصدد الاستثمار في مواقع عدة، وللغاية نقوم بعدد من التغييرات في مجالات الاتصال والبرامج الالكترونية والتقنيات، كما أننا رفعنا استثمارنا في مجال الدعاية والتسويق لمنتجاتنا، وفي مجال تأهيل مواردنا البشرية وتعزيز كفاءاتها الإدارية، بمعنى أننا نحضر الجيل الذي سيتسلم المهمات في السنوات المقبلة.

وختم السيد زكار قائلاً: نحن متفائلون بمستقبل لبنان وبالتالي بتحسّن الأوضاع والأعمال.

## أسعد ميرزا - كابيتال إنشورنس CAPITAL - ؛

# رفع الحد الأدنى لرأس المال الى ٥ ملايين دولار أميركي يعتبر كانياً بالمقارنة مع الحجم الحالي للمحفظة اللبنانية



كغيرها من شركات التأمين المملوكة من المصارف في لبنان، تبدو شركة كابيتال إنشورنس CAPITAL مرتاحة الى النتائج التي تحققتها والى النمو الذي تحققه سنة بعد سنة. ذلك ان بنك بيروت والبلاد العربية (BBAC) يكونه المساهم الاكبر في الشركة يخص كابيتال CAPITAL برعاية خاصة ويفتح لها مجال التعاطي مع زبائنه وتوفير الخدمات التي يحتاجونها في سائر مجالات التأمين.

أسعد ميرزا رئيس مجلس الإدارة - المدير العام للشركة إنتخب مؤخراً عضواً في مجلس ادارة المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي على السيارات، كما انتخب قبل ذلك عضواً في مجلس ادارة جمعية شركات الضمان، ووجوده داخل الهيئتين المشار اليهما اضافة الى توليه رئاسة كابيتال CAPITAL، يتحان له ان يطلع ويتابع التطورات الجارية في سوق التأمين في لبنان، وان يشارك في معالجة الامور العالقة، والتي تهم صناعة التأمين في لبنان.

وفي حديثه اليينا اعرب السيد ميرزا عن أسفه لتأخر إقرار مشروع القانون الجديد للتأمين في لبنان، وقال ان صناعة التأمين تحتاج الى قانون جديد يصوب أوضاع الشركات في لبنان ويجعلها متوافقة مع الاحكام والمعايير المعتمدة في اسواق التأمين العالمية.

هذه المناسبة الى ان قدرة المستهلك على الإنفاق تتراجع يوماً بعد يوم، ونلاحظ انه في حقل التأمين الصحي اصبح المواطن يطلب درجة الاستشفاء الثانية بدلاً من الاولى تخفيفاً للتكاليف.

### كل المستحقات دفعت

■ يتردد ان اصحاب المؤسسات والمنازل التي تضررت خلال حرب تموز لن يدفعوا الاقساط العالقة في ذمهم لشركات التأمين، ولذلك فهي تعتبر هالكة، بكم تقدر قيمة الاقساط الهالكة وهل تتوقعون ان تترك اثرا على اداء شركات التأمين؟

- لاشك بأن القطاعات كافة تأثرت من جراء الحرب وقد طلبت الجمعية من شركات التأمين تسهيل أمور الزبائن لكنها لم تفرض أي قرار.

ان شركة «كابيتال» لم تعان الاقساط الهالكة وكل المستحقات دفعت لنا. وعلاقتنا مع الزبائن ما تزال جيدة جدا ولم تتعرض لأي اهتزاز.

وبالإجمال، فإن الاقساط الهالكة تؤثر على أداء الشركات بنسبة ٥ الى ١٠٪ فقط في حال وجودها، اذ ان عدد المتضررين المضمونين ليس كبيراً.

### ١٧٪ نمواً في المحفظة

■ ما هي النتائج التي ترتقبونها لسنة ٢٠٠٦؟ وبكم تقدر نسبة النمو الذي تتوقعونه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

- حققنا سنة ٢٠٠٦ نمواً في محفظتنا بنسبة ١٦ الى ١٧٪، علماً انه كان من المتوقع ان تبلغ نسبة النمو ٢٥٪.

لكن ظروف الحرب وتداعياتها أثرت سلباً على العمل.

ومن مشاريعنا المستقبلية انتقالنا خلال العام ٢٠٠٧ الى المبنى الجديد في منطقة سن الفيل، ما سيعطي دفعاً معنوياً ويثبت صورتنا ويفعل تعاوننا مع مصرف بيروت والبلاد العربية (BBAC) المساهم الاكبر في الشركة والذي يدعمنا بطريقة قوية ومميزة.

ونفكر، مستقبلاً، بالتوسع نحو الخارج، ونتمنى ان تتحسن الأوضاع السياسية والأمنية في لبنان كي يعود الازدهار الى السوق.

على الغرب وقادر على تقديم أفضل الخدمات بفضل موارده البشرية وكفائاته. لكن الوضع السياسي والأمني المتأزم يعيق عملية جذب الشركات العالمية التي تفضل اللجوء الى البلدان العربية، لا سيما إمارة دبي حيث الأمان والاستقرار.

لكن، ورغم ذلك، لم نفقد الأمل بلبنان، ولم نشك يوماً بأن بيروت قادرة على استعادة موقعها ومكانتها حالما تتحسن الأوضاع.

### التأمين الصحي ليس مربحاً على المدى البعيد

■ تردد شركات الادارة الصحية (TPA) ان التأمين الصحي في لبنان اصبح مربحاً، ولذلك توقفت شركات التأمين عن رفع اسعارها وتعمد احياناً الى خفضها، هل ترون ان نتائج التأمين الصحي تحسنت فعلاً؟

- ان الرقابة التي تمارسها شركات الفريق الثالث المدير (TPA) على الاطباء والمستشفيات ادت الى تحسن نتائج التأمين الصحي، لكن هذا لا يعني انه اصبح مربحاً بنسبة عالية. وهناك بعض الشركات ومن ضمنها «كابيتال» تحقق بعض الأرباح في هذا المجال، علماً ان التأمين الصحي ليس مربحاً على المدى البعيد.

ومواكبة لطلبات الزبائن، ومع ان نسبة التأمين الصحي لا تتجاوز ١٨٪ من حجم المحفظة التأمينية في شركتنا، فلقد قررنا ان نتعاقد مع احدى شركات ال-TPA والاستعانة بخدماتها.

### أسعار تغطيات الحرب مرتفعة

■ هل تعتقد ان لشركات التأمين في لبنان دوراً تلعبه في مجال التأمين ضد اخطار الارهاب والحرب؟

- ان شركات التأمين اللبنانية مستعدة لتوفير هذه التغطيات ولكن اسعار التأمين ضد الحرب والارهاب على الممتلكات الارضية ارتفعت في لبنان الى مستويات عالية، خصوصاً خلال أيام الحرب ولم يعد المواطن قادراً على تحمل المزيد من المصاريف وسيصرف النظر عن التأمين ضد الحرب ريثما تتحسن الأوضاع. واشير في

### المطلوب قانون جديد

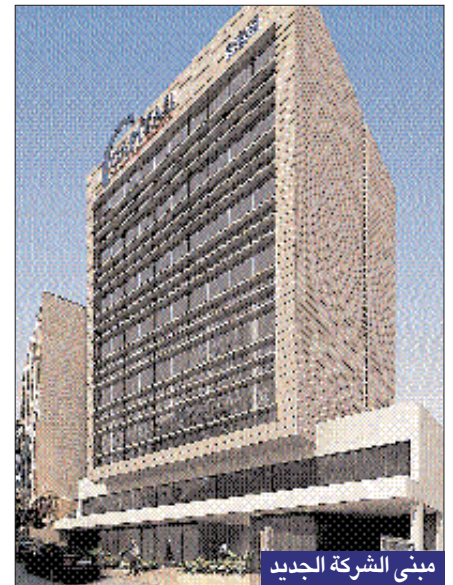
■ هل ترون ان هناك اسباباً توجب فعلاً اعداد قانون جديد للتأمين في لبنان؟

- صحيح ان القانون الحالي جيد، لا سيما بعدما خضع لتعديلات من جمعية شركات التأمين، لكن من المفروض وضع قانون جديد يكون متوافقاً مع التشريعات الحديثة التي جرى اعتمادها في اسواق التأمين العالمية.

وبالنسبة لرأس المال، أرى من المنطوق رفعه الى ٥ ملايين دولار لكن ليس الى ١٠ أو ١٥ مليوناً. والمهم أيضاً تفعيل الرقابة على الشركات للحد من الفوضى في القطاع.

■ يلاحظ ان شركات التأمين والاعادة والوساطة العالمية اخذت تتمركز في دبي وقطر والبحرين حيث تمنح إعفاءات وحوافز ضريبية عديدة. هل يمكن القول ان بيروت فقدت جاذبيتها؟

- لبنان محور أساسي لكل الشركات، فهو منفتح



مبنى الشركة الجديد



## جوزف خوام - سيكوري تي (لبنان) SECURITE ASSURANCE - :

### رفعنا رأسمال الشركة الى ١٠ ملايين دولار لان أملنا بلبنان كبير



تضررت خلال حرب تموز لن يدفعوا الاقساط الهائلة في نهمهم لشركات التأمين ولذلك فهي تعتبر هالكة، بكم تقدرن قيمة الاقساط الهائلة وهل تتوقعون ان تترك اثرا على اداء شركات التأمين؟

- في الواقع إن عدد الأقساط الهائلة في شركتنا ضيقل، ولذلك لا تؤثر على أداء عملنا، كما إنني لأعتقد أنها ستلغى أو تعفى لأن القانون لا يسمح بذلك، إنما قد تؤجل أو تلغى بالتوافق مع الزبون، فيدفع ما توجب عليه قبل وقوع الحرب، ونتفهم تأخيره في الدفع، إنما لا يمكنه ان يتحجج بالحرب كي لا يدفع.

#### ١٥% نمواً وتطور متواصل

■ ما هي النتائج التي ترتقبونها لسنة ٢٠٠٦ وبكم تقدرن نسبة النمو الذي تتوقعونه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

- رغم الحرب الإسرائيلية الأخيرة على لبنان، وعمليات الاغتيال المؤسفة التي تعرض لها شبابنا، تمكنت شركتنا من تسجيل نمو في الإنتاج بنسبة ١٥% مقارنة بالعام الفائت. هذا وترسخت ربحية شركتنا مع زيادة رأسمالها الى ١٠ ملايين دولار، لأن أملنا بلبنان كبير، ولاشك أن رأس المال الجديد هذا يعطي مزيداً من الثقة للوسيط المتعامل معنا وبالتالي للمؤمنين، كما ان حجم رأس المال الجديد يتماشى مع طموحات «سيكوري تي» التوسعية في لبنان والمنطقة، علماً أننا نتعامل مع أكبر شركات الإعادة العالمية مثل AXA RE و SWISS RE و CONVERIUM.

أما بالنسبة الى تطلعاتنا المستقبلية، فبالرغم من الأوضاع السيئة، يتجه قطاع التأمين في لبنان نحو النمو. وبالنسبة لشركتنا، فهي تشهد تطوراً متواصلاً في محافظتها التأمينية، كما اننا نبكر برامج جديدة على صعيد لبنان والمنطقة، ونحن واثقون من أن السنوات الثلاث المقبلة ستكون خيرة.

شدّد مدير عام شركة «سيكوري تي للتأمين» السيد جوزف خوام على ضرورة وضع قانون جديد لتنظيم قطاع التأمين في لبنان، شرط ألا يتعارض مع قانون الموجبات والعقود، ومع صلاحيات مجلس ادارة ومساهمي الشركة، معتبراً ان الشركة المليئة والتمتعة برأسمال مهم تعطي ثقة للمتعاملين معها، وهذا ما جعل «سيكوري تي» ترفع رأسمالها خلال هذا العام الى حدود ١٠ ملايين دولار. وأعلن خوام عن إطلاق منتج عالمي في بداية العام ٢٠٠٧، "INTERNATIONAL CARE"، وهو عبارة عن بوليصة للاستشفاء في أي بلد عربي والهند وباكستان وبعض الدول الأوروبية بإدارة الشركة العالمية INTERNATIONAL SOS.

#### قانون تأمين جديد

■ هل ترون ان هناك اسبابا توجب فعلا اعداد قانون جديد للتأمين في لبنان؟

- شخصياً، اقترح وضع قانون تأمين جديد يعيد تنظيم قطاع التأمين في لبنان، شرط الا يتعارض مع قانون الموجبات والعقود، وألا ينتقص من صلاحيات مجلس الإدارة والمساهمين. وعلى الأرجح، وزارة الاقتصاد مصممة على وضع قانون جديد. الأهم ان تتمتع شركات التأمين، التي تغطي الفروع العامة من دون الحياة، بملاءة مالية كحد أدنى ٧ ملايين دولار، أما الشركات التي تغطي فرع الحياة فالحد الأدنى لرأسمالها يجب ان يكون ١٠ أو ١٢ مليون دولار.

أما بالنسبة الى إنشاء هيئة رقابية مستقلة وفاعلة فهي ضرورية لقطاع التأمين، ولذلك ننادي بقيام لجنة تتمتع بصلاحيات تخولها القيام بالرقابة على كل القطاع وفقاً للأصول العلمية والمهنية، هذه اللجنة تحدد الأخطاء وتنبه إليها في مرحلة أولى، على أن تتخذ إجراءات لتصحيح الأعمال في مرحلة ثانية، ما يولد الثقة لدى المستهلك.

#### إلتقاء الإرادة السياسية

■ يلاحظ ان شركات التأمين والاعادة والوساطة العالمية اخذت تتمركز في دبي وقطر والبحرين حيث تمنح اعفاءات وحوافز ضريبية عديدة؟ هل يمكن القول ان بيروت فقدت جاذبيتها؟

- لا شك في أن بيروت اليوم، بسبب السياسيين الحاليين، فقدت مركزها الإقليمي للشركات العالمية، وأتمنى على المسؤولين ان يقصدوا دبي ليروا كيف تم تحويلها من صحراء الى مانهاتن عربية، فلو كنت إماراتياً لأفخرت كثيراً بانتمائي وبحكامي على عكس ما أشعر به اليوم. ولكن الأمل في استعادة بيروت دورها لا يزال موجوداً، إنما يجب إيجاد مناخ مؤات للعمل الذي نفتقده اليوم بسبب الخلافات السياسية وسدّ الأفق والمآسي، والحل هو في التقاء الإرادة السياسية، كي يتمكن الاقتصاد بمساندة العلم والإرادة ان يستعيد دوره.

#### سياسة اكتتابية صحيحة

■ تردد شركات الادارة الصحية (TPA) ان التأمين

### اطلقنا برنامج تأمين صحي شامل وعالمي

#### "INTERNATIONAL CARE"

الصحي في لبنان اصبح مربحاً، ولذلك توقفت شركات التأمين عن رفع اسعارها وتعتمد احيانا الى خفضها، هل ترون ان نتائج التأمين الصحي قد تحسنت فعلاً؟

- لقد خرج التأمين الصحي من الصعوبات ولم يعد يخسر، لاسيما وأن المحافظة التأمينية للاستشفاء مربحة، إنما لا تزال المخاطر عليه عالية، ولذلك يجب التيقظ لدى الاكتتاب ومعالجة الحوادث، كما يجب الحفاظ على شركات إدارة المحافظ الصحية (TPA) لمتابعة كل الشؤون مع الطبيب المعالج والمستشفى والمريض، وأحياناً مع الوسيط. وشركتنا تتبع دائماً سياسة اكتتابية صحيحة في هذا الخصوص، في شكل يجعلها تزيد أعمالها وتتوخي الخطر.

كما أن الشركات العاملة في السوق وبعد إفلاس حوالي ٣ شركات بسبب التأمين الصحي، أخذت عبراً وهذا ما شجعنا على وضع منتج جديد هو "INTERNATIONAL CARE"، سنطلقه مطلع العام الجديد، وميزات المنتج انه يسمح للمؤمنين في أي بلد عربي وفي بلدان الهند وباكستان وبعض البلدان الأوروبية، أن يفيد من الخدمات الاستشفائية في حال تعرض لحادث ما، أو في حال أراد الخضوع الى عملية جراحية في إحدى المستشفيات المتخصصة في معالجة أمراض معينة، وذلك بإدارة الشركة العالمية INTERNATIONAL SOS.

وبالنسبة الى سعر هذا المنتج فهو مدروس وبعيد عن الأسعار المتداوله للمنتجات العالمية الباهظة الثمن.

#### نتفهم تأخر العملاء بالدفع

■ يتردد ان اصحاب المؤسسات والمنازل التي

## د. عماد الحاج - اميركان اندررايترز غروب AUG - :

### AUG اول شركة تدخل ضمان مخاطر الحرب والارهاب الى لبنان



من أبناء الجالية اللبنانية بقيمة تفوق المائة مليون دولار أميركي. وفي هذا السياق نتمنى على المؤسسات ورجال الأعمال وأصحاب المعامل الى ضرورة التنبه والعمل على تأمين موجوداتهم وبضائعهم ضد المخاطر السياسية والحروب.

ولدينا قدرات (CAPACITIES) في توفير ضمان مخاطر الحروب حتى قيمة عشرين مليون دولار أميركي لكل معمل أو مؤسسة. كما ان برامج إعادة التأمين المتعلقة بضمنان مخاطر الحروب متوفرة لنا من أفضل شركات إعادة التأمين العالمية.

#### مبدأ الـ PRORATA

يتردد ان اصحاب المؤسسات والمنازل التي تضررت خلال حرب تموز لن يدفعوا الاقساط العالقة في ذمتهم لشركات التأمين ولذلك فهي تعتبر هالكة، بكم تقدرين قيمة الاقساط الهالكة وهل تتوقعون ان تترك اثرا على اداء شركات التأمين؟

- لا يمكن لشركات التأمين اللبنانية إلا ان تتفهم الأوضاع الناتجة عن العدوان الإسرائيلي على لبنان، وإذا كان من مضمونين قد تدمرت منازلهم، فإن شركة AUG، ستعتبر الأقساط المتبقية هالكة وتعوض على المضمون جزءاً من القسط الذي سدهه على مبدأ PRORATA. كما أننا لا نتوقع ان تترك مثل هذه الحالات أثراً على أداء شركات التأمين، خلافاً لحوادث السير والإصابات الجسدية المرتبطة بشكل مباشر أو غير مباشر بالأعمال العدائية الناجمة عن هذه الحرب والتي تتعدى عشرات الملايين من الدولارات.

#### حققتنا أرباحاً بالرغم من الظروف

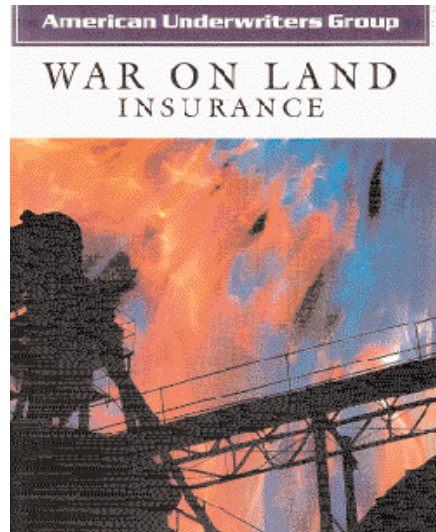
ما هي النتائج التي ترتبونها لسنة ٢٠٠٦ وبكم تقدرين نسبة النمو الذي تتوقعونه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

- ان النتائج المتوقعة لسنة ٢٠٠٦، وبالرغم من الظروف الصعبة التي مرت فيها البلاد، هي جيدة وتسجل أرباحاً بقيمة ٥٠٠ مليون ليرة لبنانية.

«شركة AUG رائدة في مجال ضمان مخاطر الحرب والإرهاب في لبنان»، هذا ما أكده رئيس مجلس إدارة شركة AUG (AMERICAN UNDERWRITERS GROUP)، ومديرها العام الدكتور عماد الحاج، الذي نبه الشركات المحلية من زيادة الضغوط التي قد يسببها قانون جديد على قطاع التأمين في الوقت الراهن، معتبراً ان بيروت لا تزال تجذب الشركات العالمية والاستثمارات الاجنبية، والمطلوب اتخاذ اجراءات تتلاءم والعولمة.

ولم يبد الدكتور الحاج أي تخوف من الأقساط الهالكة التي سببتها حرب تموز على أداء الشركة، مشيراً الى انها ستعتمد مبدأ PRORATA.

القطاع الصحي في لبنان في السنوات الماضية، عمدت هذه الشركات بالتعاون مع معيدي التأمين الى وضع شروط قاسية للتأمين الصحي UNDERWRITING GUIDELINES استطاعت من خلالها تحسين وضع محفظة التأمين الصحي. ويعود السبب الإضافي لتحسن الأداء في وضع ضوابط على عمل وسطاء التأمين من خلال وزارة الاقتصاد وشركات التأمين، الأمر الذي أفرز نخبة من وسطاء التأمين التي باتت بمعظمها تتحلى بمواصفات وممارسة احترافية توفق بين مصلحة المضمون وشركة التأمين. وبالفعل فإن ثقافة التأمين الأخلاقية متى تعززت تعود بالخير على الجميع.



#### قدرات في تغطيات الحرب حتى ٢٠ مليون دولار

هل تعتقد ان لشركات التأمين في لبنان دوراً تلعبه في مجال التأمين ضد اخطار الارهاب والحرب WAR AND TERRORISM وكيف يمكن في نظركم للشركات ان تقوم بالدور المطلوب منها في هذا المجال؟

- في الحقيقة إن شركة AUG هي الرائدة في لبنان في مجال ضمان مخاطر الحروب والإرهاب. وكما تعلمون فإننا كنا أول شركة أدخلت هذا النوع من التأمين الى لبنان، وأول شركة أدخلت تأمين LAND WAR ON الى القارة الإفريقية حيث ضمنت شركة AUG منذ سنة ١٩٨٩ الجاليات اللبنانية في القارة الإفريقية، وقامت بالتعويض على مئات المغتربين

هل ترون ان هناك اسباباً توجب فعلاً اعداد قانون جديد للتأمين في لبنان؟

- لاشك بأن هناك أسباباً كثيرة توجب اعداد قانون جديد لشركات التأمين في لبنان، إلا ان الواقع السياسي في البلد وبالأخص بعد الاعتداء الإسرائيلي الأخير على لبنان وتداعياته المدمرة، يحتم مراعاة توقيت إقرار مثل هذا القانون. إن انه من غير المنصف للشركات الوطنية في لبنان ان تزيد من الضغوط التي تعرض لها القطاع، إنما هذا لا يعني بأنه لا نستطيع التوصل الى مشروع قانون يؤدي الى زيادة معقولة في رأسمال الشركات الوطنية.

#### بيروت ما زالت تتمتع بعناصر جذب

يلاحظ ان شركات التأمين والاعادة والوساطة العالمية اخذت تتمركز في دبي وقطر والبحرين حيث تمنح اعفاءات وحوافز ضريبية عديدة؟ هل يمكن القول ان بيروت فقدت جاذبيتها؟

- مما لا شك فيه أن الحوافز المتاحة في بعض الدول العربية والاعفاءات الممنوحة منها وبالأخص من الإمارات العربية المتحدة وقطر والبحرين، شكلت عنصر استقطاب لكثير من شركات التأمين وإعادة التأمين العالمية. إلا أن هذا لا يعني بأن بيروت فقدت جاذبيتها ومكانتها كمركز إقليمي للشركات العالمية. فبيروت ما زالت تتمتع بعناصر جذب إيجابية كثيرة يمكن ان تساعد في استقطاب الشركات العالمية والمستثمرين، إنما الوزن أو الاعتبار الأساسي الذي يسيء الى لبنان يعود الى غياب الاستقرار الأمني والسياسي، بالإضافة الى غياب رؤيا اقتصادية تتوافق مع متطلبات العولمة، ولكن يمكن القول بأن البلد ليس ميؤوساً منه وإن كان بعض السياسيين ميؤوساً منهم، وإذا ما توفر الامن والاستقرار وعززناه بإجراءات وحوافز تتلاءم مع مقتضيات العصر، يمكن لبيروت ان تستعيد زخمها وفعاليتها السابقة.

#### نتائج التأمين الصحي تحسنت نسبياً

تردد شركات الادارة الصحية (TPA) ان التأمين الصحي في لبنان اصبح مربحاً، ولذلك توقفت شركات التأمين عن رفع اسعارها وتعتمد احياناً الى خفضها، هل ترون ان نتائج التأمين الصحي قد تحسنت فعلاً؟

- نستطيع القول بأن نتائج التأمين الصحي في لبنان قد تحسنت نسبياً ونظراً الى الخسائر الجسيمة التي تكبدتها شركات التأمين وإعادة التأمين في



## فؤاد صوايا - فجر الخليج FAJR GULF :-

### لا بد من إعادة النظر بالقوانين الموضوعة تماشياً مع مستجدات العصر

اعتبر المدير العام التنفيذي لشركة فجر الخليج FAJR GULF، فؤاد صوايا، أنه لا بد من وضع قانون جديد ينظم عمل شركات التأمين، مشدداً على أهمية زيادة رأس المال، وضرورة انشاء لجنة رقابة يكون أداؤها فعالاً.

وأشار صوايا الى ان العاصمة اللبنانية لن تفقد مزايها التي تجعلها مركزاً يستقطب الشركات العالمية، طالما انها تتمتع بمقومات وعوامل جاذبة.

وأوضح ان وثائق التغطيات ضد الحرب والإرهاب ضرورية، إنما هي أسهل في أوقات السلم منه في أوقات الحرب، وفي حالة لبنان يجب ان تجتمع الشركات وتتعاون كي تقدم هذا النوع من التغطيات ولو في شكل جزئي.

وكشف صوايا لـ «البيان» عن انتقال مركز الشركة الى وسط بيروت في المستقبل القريب، مع تحسن الأوضاع السائدة في البلاد.



#### تأييد رفع رأس المال

لقد مضت سنوات على طرح مشروع القانون الجديد لشركات التأمين على بساط البحث وهناك من يرى انه مضيعة للوقت، ويكفي ان يجري تعديل بعض احكام القانون النافذ حالياً، كي نصل الى النتيجة المطلوبة، هل ترون ان هناك اسباباً توجب فعلاً اعداد قانون جديد من الالف الى الياء وما هي؟ والا لماذا لا يكتفى برفع الحد الادنى لرأس المال، وانشاء هيئة رقابة مستقلة وفعالة اذا كانت هذه هي الاهداف المطلوبة؟

– طالما أغنى التطور القطاعات كافة ومنها قطاع التأمين، ولمواكبة هذا التطور على كل بلد ان يعيد النظر بالقوانين الموضوعة ومحاولة تحسينها بما يتماشى ومستجدات العصر. في ما يتعلق بقانون شركات التأمين هناك مشروعان: الأول أعدته الوزارة، والثاني وضعته جمعية شركات الضمان، وبما ان شركتنا عضو فاعل في هذه الجمعية فإنها ستناقش المشروعين، علماً أننا من مؤيدي رفع رأس المال لما يشكله من ضمانته ويحمل من تأثيرات إيجابية على القطاع.

كما ونرى ان تعديل بعض بنود القانون القديم والغاء بعضها أمر ممكن.

#### مقومات لبنان متجدرة

يلاحظ ان شركات التأمين والاعادة والوساطة العالمية اخذت تتمركز في دبي وقطر والبحرين حيث تمنح إعفاءات وحوافز ضريبية عديدة. هل يمكن القول ان بيروت فقدت جاذبيتها؟ وكيف في رأيكم تستعيد بيروت مكانتها السابقة كمركز اقليمي للشركات العالمية؟

– ثمة ظروف يمر فيها الوطن اليوم، نأمل ان تكون عابرة، أثرت سلباً على جاذبية بيروت، إنما عاصمة لبنان لا يمكن ان تفقد مكانتها ولا جاذبيتها كمركز إقليمي للشركات العالمية، فالوعي والإدراك اللبنانيان كفيان بتأمين كل ما يلزم لاستعادة هذا الدور الرائد.

ولا شك ان دبي والدول العربية الأخرى تجذب اليوم استثمارات ومراكز أعمال أجنبية، إنما لا بد من توضيح ان مقومات هذه البلاد اصطناعية على خلاف مقومات لبنان الطبيعية والمتجدرة، وهذا رصيد للبنان لا يمكن تجاهله.

#### تعاون بين الشركات وأطراف عملية التأمين

تردد شركات الادارة الصحية (TPA) ان التأمين الصحي في لبنان اصبح مربحاً، ولذلك توقفت شركات التأمين عن رفع اسعارها وتعهد احياناً الى خفضها، هل ترون ان نتائج التأمين الصحي قد تحسنت فعلاً؟ وكيف تفسرون هذا الامر؟

– لا شك في ان شركات ادارة المحافظ الصحية الـ TPA تلعب دوراً إيجابياً لجهة خفض الكلفة الاستشفائية، ان تعتمد على مبدأ الكم العددي، ما يخولها الحصول على أسعار مميزة من المستشفيات والمختبرات وغيرها. ولكن

للحصول على فاتورة استشفائية مدروسة ومضبوطة يجب ان يكون هناك تعاون وتنسيق أكبر بين شركات التأمين وكل المعنيين في القطاع الصحي من مستشفيات ومختبرات وصندوق وطني للضمان الاجتماعي، وذلك للخروج بصيغة تضمن استمرارية كل طرف، ما ينعكس إيجاباً على القطاع ككل.

■ هل تعتقد ان لشركات التأمين في لبنان دوراً تلعبه في مجال التأمين ضد اخطار الارهاب والحرب AND TERRORISM WAR؟ وكيف يمكن في نظركم للشركات ان تقوم بالدور المطلوب منها في هذا المجال؟

– المعروف ان الأسواق المعنية بتغطية أخطار الحرب في أسواق متخصصة ومحدودة، ولا شك في ان شراء تغطية أخطار الحرب في أيام السلم العادية كجزء من عقد التأمين، أسهل وأرخص بكثير من شرائها أيام الحرب. وفي ظل الأوضاع المتشنجة الحالية، الحل الأفضل الذي يمكن ان تقدمه شركات التأمين في هذا الخصوص، هو قيام مجمع شبيه بالـ AWRIS تشترك فيه الشركات بهدف تغطية أخطار الحرب والإرهاب، وإن جزئياً.

#### ١٢ في المئة نمواً في حجم الأقساط

■ يتردد ان اصحاب المؤسسات والمنازل التي تضررت خلال حرب تموز لن يدفعوا الأقساط العالقة في ذمهم لشركات التأمين ولذلك فهي تعتبر هالكة، بكم تقدرن قيمة الأقساط الهالكة وهل تتوقعون ان تترك اثراً على اداء شركات التأمين؟

– صحيح وهذه مشكلة حقيقية، فهناك عدد كبير من المؤمن لهم، دمرت ممتلكاتهم ولن يتمكنوا من دفع الأقساط المتوجبة عليهم، مع العلم ان الشركات دفعت الضرائب والرسوم المتوجبة على هذه العقود، إضافة الى جزء من قسط الإعادة. وفي هذا السياق فإن الشركات ستتأثر رغم ان عدد الأقساط الهالكة لم يحصر في شكل دقيق.

■ ما هي النتائج التي ترتقبونها لسنة ٢٠٠٦ وبكم تقدرن نسبة النمو الذي تتوقعونه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– سجلت شركتنا في الاشهر الستة الأولى من ٢٠٠٦ نمواً في حجم الأقساط بنسبة ١٢ في المئة، إلا ان حرب تموز وما تبعها من تداعيات متواصلة حتى يومنا هذا، شلت الأعمال وقلبت المقاييس المتوقعة.

أما بالنسبة الى مشاريعنا المستقبلية فكننا نحضر للانتقال الى مبنى جديد من احدى عشرة طبقة في وسط بيروت، إنما بسبب الظروف والأوضاع الدقيقة تأجل الانتقال.

## غسان صعب - أليغ ALIG - :

# نحن بحاجة ماسة الى قانون جديد للتأمين في لبنان وناشد الوزير سامي حداد تحريك المشروع ليأخذ طريقه الى مجلس النواب



المجموعة العربية اللبنانية للتأمين «أليغ» (ALIG) شركة تأمين لبنانية تساهم فيها مجموعات استثمارية سعودية ولبنانية كبيرة. وهي تتعاطى التأمينات العامة والتأمين الصحي الى جانب التأمين على الحياة. ولمديرها العام عضو مجلس الادارة المنتدب غسان صعب سيرة مشرفة بدأها في الكويت، حيث تولى الزمام في شركة تأمين خليجية كبيرة، ثم عاد الى لبنان ليساهم في أليغ (ALIG) ويتولى إدارتها. خلال المقابلة التي أجريناها معه، شدد السيد صعب على أهمية استصدار قانون جديد للتأمين في لبنان، وأعرب عن استغرابه وأسفه حيال التأخير الذي حال ويحول دون وصول مشروع القانون الجديد الى مجلس النواب حتى الآن. وناشد وزير الاقتصاد والتجارة سامي حداد تحريك المشروع، كي يأخذ طريقه الى مجلس الوزراء فمجلس النواب كي يصبح قانوناً.

وحول الاسباب التي تجعل الشركات العالمية تتحول من بيروت الى الخليج العربي، قال صعب هناك سببان رئيسيان، الأول: عدم وجود استقرار سياسي دائم في لبنان، والثاني: هو الضرائب المرتفعة التي تفرض على الشركات في لبنان، والتي يقابلها اغاء كامل من الضرائب في دبي وقطر والبحرين وغيرها من دول الخليج العربي.

وقال صعب ان شركات الفريق الثالث الاداري (TPA) تلعب دوراً فاعلاً في مجال نفقات التأمين الصحي، وان التحسن الذي طرأ على نتائج التأمين الصحي يجسد النتيجة الطبيعية لاستعانة شركات التأمين بخدمات الشركات الادارية.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة :

جهة اخرى، خصوصاً بعدما عمدت هذه الاخيرة الى تعزيز اجهزتها الرقابية واستعمالها تقنيات جديدة في مجال ضبط التجاوزات والتزوير.

### التأمين ضد أخطار الحرب والإرهاب على الممتلكات النابتة متواتر وعلى الشركات ان تنصح الزبائن بشراء التغطية خلال أيام السلم

هل تعتقد ان لشركات التأمين في لبنان دوراً تلعبه في مجال التأمين ضد اخطار الارهاب والحرب؟

– هناك شركات تأمين لبنانية، ونحن من بينها، أبدت وتبدي استعدادها لتوفير التغطية ضد اخطار الحرب والإرهاب WAR AND TERRORISM على الممتلكات الثابتة، وهناك زبائن أقدموا على شراء التغطية قبل اندلاع حرب تموز. وهناك آخرون حصلوا على التغطية خلال أيام الحرب والحصار. وما على شركات التأمين الا ان تعلم المتعاملين معها بأنها قادرة على تأمين تلك الاخطار، وبالتعاون طبعاً مع اسواق الاعادة في الخارج.

وعلى الشركات ان تنصح زبائنهم بالحصول على التغطية خلال أيام السلم، لان ينتظروا حصول اعمال ارهابية او اندلاع اعمال حربية لينتقدوا الى شركات التأمين يطلب التأمين ضد الاخطار لان الاسعار ترتفع خلال الايام المضطربة ارتفاعاً صاروخياً، بحيث لا يعود بإمكانهم تحمل القسط المطلوب.

### الاقساط الهائلة لن تترك أثراً على ملاءة الشركات

هل يتردد ان اصحاب المؤسسات والمنازل التي تضررت خلال حرب تموز لن يدفعوا الاقساط العالقة في ذمهم لشركات التأمين ولذلك فهي تعتبر هالكة، بكم تقدرين قيمة الاقساط الهالكة؟ وهل تتوقعون ان تترك اثراً على اداء شركات التأمين؟

– معظم المؤسسات والمنازل التي تضررت خلال حرب تموز ٢٠٠٦ غير مؤمنة، ولا نعتقد بأن الاقساط غير المسندة لشركات التأمين والتي تعتبر هالكة لها اثر على الازدحام المالي لشركات التأمين.

ما هي النتائج التي ترتبونها لسنة ٢٠٠٦؟ وبكم تقدرين نسبة النمو الذي تتوقعونه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– نتائج شركة ALIG المتوقعة لسنة ٢٠٠٦ تبين انها حققت نمواً بنسبة ١٠٪، وهذا النمو يعتبر انجازاً في الظروف التي مرّ بها لبنان خلال العام ٢٠٠٦. ونتوقع زيادة بنسبة مماثلة خلال السنوات الثلاث المقبلة.

هل ترون ان هناك اسباباً توجب فعلاً اعداد قانون جديد للتأمين في لبنان؟

– مشروع القانون الجديد لشركات التأمين ليس مضيعة للوقت ونحن نأسف لانه لم يجد طريقه الى مجلس النواب ليوافق عليه. وانا اعتقد باننا بحاجة ماسة لهذا القانون لحماية المستهلك وشركات التأمين والاقتصاد.

اضاف: ونحن نناشد الوزير سامي حداد ان يحرك المشروع باتجاه مجلس الوزراء ومن ثم مجلس النواب كي يكمل مشواره ويصبح قانوناً. وفي رأبي ان المشروع يستحق الانتظار ولو اقتضى الامر ان يستغرق اقراره فترة من الزمن لان قطاع التأمين في لبنان لا يمكن ان ينهض ويلحق بأسواق التأمين المتقدمة الا اذا جرى استحداث قانون جديد.

يلاحظ ان شركات التأمين والاعادة والوساطة العالمية اخذت تتمركز في دبي وقطر والبحرين حيث تمنح اعباءات وحوافز ضريبية عديدة. هل يمكن القول ان بيروت فقدت جاذبيتها؟

– شركات التأمين والاعادة والوساطة المحلية والعالمية اخذت تتمركز في دبي وقطر والبحرين نظراً لسهولة التعامل والازدهار الاقتصادي في الخليج العربي، اضافة الى الاعفاءات والحوافز الضريبية. لسوء الحظ لبنان كان ولا يزال دولة غير مستقرة خلال الـ ٣٠ سنة الماضية. وفي رأبي ان عدم الاستقرار هو السبب الاهم لعدم اعتماد بيروت مقراً اقليمياً مناسباً للشركات العالمية، يليه سبب آخر وهو الضرائب التي لا تفرضها دول الخليج على شركاتها.

### التحسن الذي طرأ على نتائج التأمين الصحي هو نتيجة طبيعية للتعاون الجاري بين شركات التأمين والشركات الإدارية

تردد شركات الادارة الصحية (TPA) ان التأمين الصحي في لبنان اصبح مربحاً، ولذلك توقفت شركات التأمين عن رفع اسعارها وتعهد احياناً الى خفضها، هل ترون ان نتائج التأمين الصحي قد تحسنت فعلاً؟

– الشركات الادارية (TPA) تقدم خدمات مهمة وحيوية لشركات التأمين التي تزاول التأمين الصحي. والاهم بين تلك الخدمات مراقبة الفواتير الطبية والاستشفائية ومتابعة ملف المريض خلال وجوده في المستشفى والتأكد من عدم وجود مبالغة او تجاوز في النفقات التي يجري تحميلها لشركة التأمين.

والتحسن الذي طرأ على نتائج التأمين الصحي في لبنان هو في رأبي نتيجة مباشرة للتعاون الجاري بين شركات التأمين من جهة والشركات الادارية (TPA) من



## روحيه تابت - UNITED ASSURANCE - ؛

### الوقت سانح لننهض بقطاع التأمين شرط تفعيل الرقابة والقضاء



رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لـ «الشركة المتحدة للتأمين»  
 "UNITED ASSURANCE" السيد روجيه تابت طالب بوضع شركات التأمين  
 تحت سلطة لجنة رقابية شبيهة بلجنة الرقابة على المصارف، وتفعيل  
 السلطة القضائية وتعاون سلطة الوصاية مع الشركات لمصلحة أطراف  
 عملية التأمين، ورأى في التسهيلات الضريبية والقضاء الشفاف طريقاً  
 الى استقطاب الشركات الأجنبية، لافتاً الى ان شركات التأمين لا يمكن ان  
 تحل مكان صندوق الضمان الاجتماعي ووزارة الصحة في تقديم  
 الخدمات الصحية والاستشفائية للمواطنين.

الارهاب والحرب WAR AND TERRORISM ؟

– شركات التأمين في لبنان من طبيعة من قدم تغطيات  
 وتسهيلات لجميع مضمونيها. وساعدها في ذلك حصولها  
 منذ سنوات على تغطيات الحرب والارهاب، لكن اللبنانيين  
 لا يؤمنون بتغطيات مكلفة بل يتجاهلون الأمر لأن الخطر  
 ظرفي والأسعار مرتفعة في ظل الاعمال الحربية، وهذا ما  
 حدث في الحرب الأخيرة التي تركت وراءها مصانع

### من أصول عملية التأمين أن يدفع المضمون القسط سلفاً

وممتلكات مدمرة أو متضررة.

بالنتيجة فالتأمين لم يدخل بعد في ثقافة اللبناني الذي يبقى بحاجة الى وعي  
 تأميني. ولن يأخذ اللبناني التأمين على محمل الجد إلا مع قانون شامل وفعال وجدي،  
 وأعتقد اننا نسير على الطريق مع صدور بعض التعاميم والقرارات ومنها محافظ بيروت  
 في ما خص التأمين الإلزامي على أخطار المصاعد.

نحن متفائلون وخطوة خطوة سنتمكن من تحسين قطاع التأمين في لبنان.

■ يتردد ان اصحاب المؤسسات والمنازل التي تضررت خلال حرب تموز لن يدفعوا  
 الاقساط العالقة في ذمهم لشركات التأمين ولذلك فهي تعتبر هالكة، بكم تقدرين قيمة  
 الاقساط الهالكة وهل تتوقعون ان تترك اثرها على اداء شركات التأمين؟

– موضوع الأقساط في لبنان شائك جداً. من أصول عملية التأمين أن يدفع المضمون  
 القسط سلفاً مقابل تغطية أخطار معينة تلتزمها الشركة. لكن المضمون اللبناني ولأسباب  
 اقتصادية لا يدفع سلفاً بل يلجأ الى التقسيط، وحتى مع ذلك ليس هناك نضوج كافٍ في  
 تخصيص نسبة معينة شهرية لبوالص التأمين ما يؤدي الى تراكم الديون واعتبارها في  
 ما بعد هالكة. وتداعيات حرب تموز زادت الطين بلة، مع الديون الهالكة الموجودة أصلاً  
 في ظل أوضاع العمل المتذبذبة والفوائد المصرفية.

أضاف السيد تابت: الأوضاع الحالية سببت اختناقاً لكل الأطراف، فالمصارف اليوم  
 ليست مستعدة لمزيد من التسهيلات، التجار غير قادرين على التحمل وبوالص التأمين  
 سارية المفعول من دون مقابل مالي، في وضع تعاني فيه الشركات والمؤسسات من  
 الديون الهالكة ومن تفاقم الأخطار وتدهور الأوضاع والنمو مقابل نمو وتطور الشركات  
 المنتشرة في المنطقة.

#### الحفاظ على نسبة نمو مقبولة

■ ما هي النتائج التي ترتقبونها لسنة ٢٠٠٦ وبكم تقدرين نسبة النمو التي تتوقعونها  
 خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– لا تزال الشركة محافظة على وضعها، النمو من الأساس بطيء وبلغ ٥٪ هذه السنة،  
 وبكل صراحة لم نستطع التوصل الى نسب نمو مقبولة بسبب الأوضاع الاقتصادية  
 والسياسية المزرية في لبنان والمنطقة، ناهيك عن توقف الدورة الاقتصادية لظروف  
 طارئة استجرت مع موجة الاغتيالات. في اعتقادي ان الحفاظ على محفظتنا إنجاز بحد  
 ذاته. نتمنى ان تتحسن الظروف ونحن في جهودية تامة لاستيعاب أضعاف الأقساط  
 التي نكتبها اليوم، لكننا نحاذر الخوض في أعمال غير مضمونة. مع تمنياتنا تحسين  
 نتائجنا في السنوات الثلاث المقبلة، خصوصاً إذا نعمنا بالاستقرار الداخلي.

■ هل ترون ان هناك اسبابا توجب فعلا اعداد  
 قانون جديد للتأمين في لبنان؟

– نحن من دعاة تعديل القانون القديم والعمل  
 عليه بدقة وتناول كل النقاط الأساسية.

هذا القانون قد يعطي نتيجة جيدة اذا طالته تعديلات  
 من ناحية زيادة الرساميل وتفعيل الرقابة ووضع قطاع  
 التأمين تحت اشراف لجنة رقابة شبيهة بلجنة الرقابة

على المصارف. اي قانون لن ينعف... إذا لم يطبق بالتزام وظلت الشركات بعيداً عن  
 الرقابة. فإذا كان القانون ممتازاً وتطبيقه يحتمل علامات استفهام أو يميز بين شركة  
 وأخرى فلن نجني نتيجة.

نريد فعلاً وجود لجنة رقابة تضع أطراً واضحة لقطاع التأمين إضافة الى ضرورة  
 تفعيل السلطة القضائية. ونتمنى على سلطة الوصاية ان تساعد وتسهل عمل شركات  
 التأمين، فالتعاون هذا هو لمصلحة الشركات والمستهلك والخزينة العامة معاً.  
 أضاف السيد تابت: تحوي القوانين ثغرات عدة ابرزها صناديق التعاضد التي نفوت  
 على الخزينة العامة ضرائب ورسوم ضرورية، وتسعر حدة المضاربة غير المشروعة،  
 بحيث بات الزبون اللبناني، الذي يعاني الكسل الثقافي، لا يعرف الفرق بين صندوق  
 تعاضد وشركة تأمين.

فالمشاكل التي نعانها لجهة فقدان الرقابة والقضاء وغيرها، لا تحل بتعديل قوانين،  
 بل بوجود قانون نافذ كما كانت الحال حين كانت الدولة موجودة.  
 وفي ظني ان الوقت سانح لننهض بقطاع التأمين شرط تفعيل الرقابة والقضاء.

#### تسهيلات ضريبية وقضاء لاستقطاب الشركات الأجنبية

■ يلاحظ ان شركات التأمين والاعادة والوساطة العالمية اخذت تتمركز في دبي وقطر  
 والبحرين حيث تمنح إعفاءات وحوافز ضريبية عديدة. هل يمكن القول ان بيروت فقدت  
 جاذبيتها؟

– لم تفقد جاذبية بيروت ولا غنى عنها، لكن المناخات الاقتصادية والمالية وتسهيل  
 الاتصالات جزء لا يتجزأ في موضوع استقطاب الشركات الأجنبية، وفي هذا الإطار على  
 الدولة ان تسهل القوانين من حيث رسوم التسجيل والضرائب والحوافز الاجتماعية  
 وحرية التحرك، مع العلم ان القوانين موجودة لكنها تفتقد الى التطبيق.

والمعروف ان الشركات المحلية تتكيف مع هذه المعوقات. ولكن الشركات الأجنبية  
 غير قادرة على ذلك لاعتمادها أساليب عمل شفافة، القوانين في دبي سهلت افتتاح  
 شركات في أسواقها واستطاعت جذب استثمارات وأقساط مهمة من المنطقة، بحيث  
 أضحى المعيدون العالميون يهتمون بالعمل في دبي. وصحيح ان لبنان بلد غير مستقر  
 وظروفه السياسية لا تساعد وأن الموارد البشرية كفية ومؤهلة ومن الأفضل والأهم في  
 المنطقة العربية، لكن الشركات العربية والأجنبية على السواء توظف هذه الطاقات في  
 الخارج وليس في لبنان.

#### التأمين لم يدخل في ثقافة اللبناني

■ هل تعتقد ان لشركات التأمين في لبنان دوراً تلعبه في مجال التأمين ضد اخطار

## جان حليس - أدير (لبنان) ADIR :-

### بيروت لم تفقد جاذبيتها والسياسيون في لبنان هم الذين يعطلون دورها



من الربحية الحالية يجب التنبيه دائما لدقّة وضعه وعدم خفض الأسعار إلى درجة تحوّل الربح إلى مراوحة أو حتى إلى خسارة، بل ربما الأجدى أن تزداد الاحتياطات المتراكمة عن الأرباح السابقة واستعمالها في ما يضمن استمرارية وربحية هذا الفرع التأميني.

هل تعتقد ان لشركات التأمين في لبنان دوراً تلعبه في مجال التأمين ضد اخطار الارهاب والحرب ؟  
WAR AND TERRORISM

من الممكن انطلاقا من واقع أنّ لبنان يمر دائما بمشاكل أمنية وسياسية بين الفترة الأخرى، أن يقام تجمّع لتغطية هذا النوع من المخاطر على أن يقدم إلى الجمهور في أوقات السلم بأسعار مقبولة ليستفيد منها المضمونون في أوقات الأزمات. والوقت المناسب لبيع هذا النوع من التأمين هو الفترة التي تلي مباشرة أية حرب أو حادثة أمنية أو أزمة، فيبقى الطلب على هذه التغطية ويصبح من الممكن قيام محفظة تأمينية تبرر قيام مثل هذا التجمّع.

يتردد ان اصحاب المؤسسات والمنازل التي تضررت خلال حرب تموز لن يدفعوا الاقساط العالقة في مذهبهم لشركات التأمين ولذلك فهي تعتبر هالكة، بكم تقدرون قيمة الاقساط الهالكة وهل تتوقعون ان تترك اثرا على اداء شركات التأمين ؟

هناك زبائن محترمون قاموا بدفع كل ما يتوجب عليهم بالرغم من إصابة ممتلكاتهم خلال الحرب، بينما نجد زبائن آخرين يحاولون الاستفادة من الوضع المتأزم للتهرب من الدفع أكانوا مضررين من الحرب أم لا. وتتفاوت درجات التأثر بهذا الوضع بين شركات التأمين. وانني أقدر معدل الأقساط الهالكة على مستوى السوق عامة بحوالي ٥٪ من مجموع الأقساط، ما سيلقي بتبعات على اداء شركات التأمين، خاصة وأن القانون الحالي يلزم بتجميد مؤونات خاصة لكل الأقساط التي لم تدفع خلال ثلاثة أشهر.

ما هي النتائج التي ترتقبونها لسنة ٢٠٠٦؟ وبكم تقدرون نسبة النمو؟

أتوقع محفظة تأمينية مشابهة للسنة الماضية مع زيادة طفيفة جدا في الإنتاج، بينما أتوقع في المقابل تراجعاً في نسبة الأرباح التشغيلية بحوالي ١٥٪ تعوّضه زيادة في الأرباح المالية. أما النمو الذي أتوقعه للسنوات المقبلة فهو نحو ١٥٪ سنويا.

جان حليس، المدير العام في شركة أدير (ADIR) (مجموعة بنك بيبيلوس)، قال لـ «البيان»، ان هيئة الرقابة على التأمين رغم الكفاية العالمية التي يتحلّى بها رئيسها وليد جنادري غير مجهزة لمعالجة المخالفات الجارية داخل القطاع. وأشار الى ان بيروت ما تزال تتفوق على غيرها من مدن الشرق الاوسط بمواردها البشرية، الا ان السياسيين في لبنان هم الذي يعطلون دورها.

وبالطبع، فالمعنى الأول في هذه المشاريع هو منطقة الخليج حيث تقوم معظم الاستثمارات وحيث تشهد المنطقة المذكورة ثورة اقتصادية هامة لا بد من أن ترافقها تلقائيا قوانين حديثة تجاري هذا التقدم العمراني. وإذا ما أضفنا إلى كل ذلك الحوافز الضريبية والإعفاءات والأمان الاقتصادي والاجتماعي التي تتمتع به دول هذه المنطقة، فهل يعد مستغربا كيف تتوجه شركات التأمين والإعادة والوساطة العالمية لتتمركز فيها؟

بالطبع هذا لا يعني أن بيروت فقدت جاذبيتها، فهذه لا تزال قبلة الأنظار، ومحبة الناس لها لم تفتر. والإنسان اللبناني خلاق ومتطور ويستطيع التماشي مع شتى الظروف، كما يستطيع اللحاق بركب التطور بسرعة فائقة، فقط أعطه الأمان، وليكف السياسيون عن خلق مناخات التوتر، وليخلقوا فرصا حقيقية لجلب الاستثمارات التي لن تأتي قطعا إذا لم نعد جوا من الثقة إلى بلدنا. وبيروت ستكون كفيلا عندها باستعادة مكانتها مركزا اقليميا للشركات العالمية.

هل ترون ان نتائج التأمين الصحي قد تحسنت فعلا؟  
صحيح أن التأمين الصحي في لبنان لم يعد كارثيا كما كان في السابق وهو يحقق حاليا نسبة أرباح تتراوح بين ٥ و ١٠ بالمئة، وقد كان للشركات الإدارية الصحية (TPA) دورها الإيجابي في تحقيق هذه النتائج كونها نجحت في ضبط الفواتير والمدفوعات بطريقة علمية صحيحة. كما أنّ الشركات أصبح لديها خبرة طويلة في ممارسة هذا الفرع وأخذت تحتسب الأقساط بطريقة أسلم وتضع الشروط والاستثناءات حيث يجب لحماية نتائجها. والأهم من كل ذلك هو ضبط حالات الاحتيال بحيث أنّ تفعيل المؤسسات الحكومية الضامنة للحالات الاستشفائية كالضمان الاجتماعي ووزارة الصحة والجيش ألخ... قلل من لجوء الناس إلى شركات التأمين فقط من أجل إجراء عمليات جراحية على حسابها.

إلا أن تخفيض الأسعار من قبل شركات التأمين مرده إلى المنافسة وليس إلى ربحية هذا الفرع التأميني. ويجب التنبيه إلى المتغيرات الكثيرة التي تحصل في الاستشفاء عامة والتي من شأنها أن تصيب القطاع بخسائر مفاجئة، إذ أنّ هناك عناصر عديدة متداخلة في هذا الموضوع قد تؤدّي إلى رفع الأسعار ومنها رفع تعرفّة المستشفيات أو الأطباء والتغيير في سعر العملات المرتبط مباشرة بسعر الأدوات الطبية والأدوية كما التغيير في تعرفّات الضمان والوزارات المعنية الذي من شأنه رفع الحصة المتوجبة على شركات التأمين.

أضف إلى ذلك مشكلة تكاليف التشخيص والمعالجة بواسطة التقنيات الجديدة التي لا يعترف بها الضمان والتي يجب على الشركات أن تلاحق تطورها، ثم الحوادث غير المغطاة بموجب اتفاقيات إعادة التأمين والتي تدفعها شركات التأمين لأسباب تجارية (Ex-Gracia) والتي لا تدخل في الاحساب التقني لنتائج الاستشفاء. كل هذه الأمور تجعل من هذا الفرع فرعا دقيقا. ويرغم

هل ترون ان هناك اسبابا توجب فعلا اعداد قانون جديد للتأمين في لبنان؟

أنا لست من القائلين بوجود اعداد قانون جديد من الألف إلى الياء بل من دعاة إجراء تعديلات على بعض أحكام القانون النافذ حاليا والذي يعتبر قانونا عصريا ولكن مع التشديد هنا على وجوب تطبيق أحكام هذا القانون من قبل هيئة الرقابة بحيث تثبت فاعليته وتتوقف الممارسات الشاذة التي تسيء إلى القطاع عامة، مما يدعو أحيانا إلى البحث عن قوانين جديدة، وهنا يهمني توضيح نقطتين هامتين حتى لا يصار إلى تفسير ما سبق تفسيراً خاطئاً:

أولاً: إنّ القانون الجديد المطروح على بساط البحث هو قانون ممتاز إذا ما نظرنا إليه نظرة مجردة، ولو كان لبنان بلدا كبيرا ولديه حجم أقساط تأمين كبيرة لما طالبنا بسواه، ولكن لبنان ليس كذلك والقانون الجديد بالتالي ليس ضروريا لدرجة قسوى.

وقد قدمنا، كما غيرنا من شركات التأمين، ملاحظات كثيرة لتحسينه أو بالأحرى لتعديله بما يتماشى مع معطيات السوق اللبناني، ولست أدري مقدار التجاوب مع هذه الملاحظات ومدى الأخذ بها، ولكن يهمني التذكير بأن هدف كل قانون هو تصويب طريقة العمل المهنية والتي تمارسها الشركات العاملة، سيما وأن شركتنا في لبنان هي في معظمها صغيرة ومتوسطة الحجم ولا داعي لإزالة عدد منها فقط بسبب حجمها بل من الأفضل إعادتها إلى الحضيرة الصحية ومن لم يفعل فلتغلق أبوابه.

ثانيا: لقد نوهت في أكثر من مناسبة ومكان ومن بينها صفحات مجلتكم الكريمة، برئيس هيئة الرقابة والإشراف على شركات التأمين، وبمناقبيته وسهره الدؤوب على إيجاد أفضل القوانين وملاحقة التطورات في العالم أجمع لنقل أحدثها إلى لبنان بهدف التطوير. لذلك، فإنني عندما أطلب بتطبيق مفاعيل القانون النافذ حاليا، فإنني لا أوجه انتقادا إلى شخص السيد جنادري، بل أطلب الدولة بتنفيذ القانون ومعاينة المخالفين.

وقد علمت بأن الهيئة المذكورة ليس لديها العدد الكافي من الموظفين لتطبيق القانون، كما أنّ لديها مشاكل أخرى معلومة من القطاع ولا مجال لذكرها هنا.

فالحري إذا أن تعالج أولا هذه المشاكل لكي تتمكن الهيئة من القيام بواجباتها والإفلن نجد نفعاً مع أي قانون جديد مهما بلغت أهميته في ظل عدم التطبيق.

هل ان بيروت فقدت جاذبيتها؟ وكيف في رأيكم تستعيد مكانتها السابقة كمركز اقليمي للشركات العالمية؟

بحسب تقرير لبنك HSBC تشكل منطقة الشرق الأوسط اليوم أكبر سوق مالي للمشاريع في العالم. ففي النصف الأول من سنة ٢٠٠٦ كان مجموع القروض المخصصة للمشاريع في هذه المنطقة يبلغ ٣٣ مليار دولار أميركي من أصل ٩٨,٥ مليارات في العالم، أي بمعدل دولار واحد عن كل ٣ دولارات. وهذه الأموال لاتصرف على القطاعات النفطية فحسب، بل وأيضا على البنى التحتية.



## باتريك الفضل - نورث اشورنس - NORTH ASSURANCE - ؛

### لماذا نستبدل قانون التأمين الحالي وهو لم يطبق بعد؟

ونورث اشورنس شركة تأمين لبنانية يملكها ويشرف عليها الشيخ فكتور الفضل ويعاونه في ذلك انجاله الثلاثة انطوني وباتريك ورف.

وتحرص الشركة على اتباع سياسة اکتتابية محافظة، وتتجنب الانخراط في المضاربات العشوائية.

ورداً على سؤالنا له حول الاوضاع الحالية للتأمين الصحي في لبنان قال باتريك الفضل ان التأمين الصحي يمر اليوم في فترة استقرار وأن هذا الاستقرار جاء نتيجة لتطور خبرات شركات التأمين في مجال الرقابة ومنع حصول تجاوزات على حسابها، الا انه يلفت أن اقساط التأمين الصحي التي يجري استيفاؤها لا تزال متدنية.

ودعا الفضل زملاءه في شركات التأمين الى درس امكانية انشاء مجمع POOL لضمان اخطار الارهاب .  
في ما يأتي وقائع المقابلة:



منذ صدوره في العام ١٩٦٨ جرى تعديل قانون التأمين مرات عديدة والمرة الأخيرة التي جرى تعديله كانت في العام ١٩٩٨ حيث جرى تحديث أحكامه لتتماشى مع القوانين السارية في الدول المتقدمة تأمينياً.

هذه الحقائق حملت باتريك الفضل، المدير العام المساعد لشركة نورث اشورنس NORTH ASSURANCE على التساؤل خلال مقابلتنا له، حيث اشار الى ان قانون التأمين النافذ كان من بين اولى قوانين التأمين التي جرى اعتمادها في الدول العربية، بل ان دولاً عربية كثيرة استوحت قوانين التأمين فيها من القانون اللبناني، وذلك لكونه يتضمن بنوداً ترعى الملاءة والسيولة واصول الترخيص وتكوين الاحتياطات الفنية والرقابة وتوظيف الاموال الاحتياطية لشركات التأمين.

لماذا تعمد وزارة الاقتصاد والتجارة الى محاولة استبدال القانون النافذ حالياً وهو لم يطبق فعلاً ولم يتسن لنا بعد ان نحدد مكامن الثغرات فيه؟



هل ترون ان هناك اسباباً توجب فعلاً اعداد قانون جديد للتأمين في لبنان؟

ان المشكلة تكمن في عدم تطبيق القانون النافذ حالياً، فلو طبق كما يجب لأمكن لنا ان نحدد مكامن الثغرات الواجب معالجتها، وكذلك المعايير التي يتعين تعديلها لتتلاءم مع تلك المعتمدة في أسواق التأمين الحديثة، فتعديل القوانين هو عمل ايجابي لكن ان يعتمد قانون جديد من الألف الى الياء امر مختلف، وانا لا ارى من الضروري عمل ذلك لان الشركات في لبنان لا يمكنها ان تتحمل هذه التغيرات كلها، خصوصاً وانه لم يمض على تعديل القانون النافذ حالياً سوى ست سنوات، وهو كما قلت سابقاً لم يطبق بحذافيره ولم نعرف ما هي سلبياته.

أضاف: من الضروري ان يكون هناك هيئة رقابة مستقلة وفاعلة بشرط تطبيق القوانين واتباع المعايير الحديثة للتأمين وان الشركات سوف تضطر لرفع رساميلها بهدف الاستمرار.

#### الأمان والاستقرار

يلاحظ ان شركات التأمين والاعادة والوساطة العالمية اخذت تتمركز في دبي وقطر والبحرين حيث تمنح اغفاءات وحوافز ضريبية عديدة. هل يمكن القول ان بيروت فقدت جاذبيتها؟

من البديهي ان تتمركز شركات اعادة التأمين في البلاد العربية وخاصة في الامارات العربية المتحدة، قطر والبحرين طالما الاوضاع السياسية والأمنية في لبنان بقيت متشنجة وبالإضافة الى الأجواء الراهنة، هناك موضوع البنية التحتية العصرية، من مواصلات واتصالات وتكنولوجيا

وخدمات سريعة، حيث تمتاز هذه البلدان بها ويفتقدها لبنان حتى الآن.

ان الأمان والاستقرار هو الشرط الوحيد كي تستعيد بيروت مكانتها ولكن يجب ان يكون مبنياً على أسس ثابتة.

#### التأمين الصحي في مرحلة مستقرة

تردد شركات الادارة الصحية (TPA) ان التأمين الصحي في لبنان اصبح مربحاً، ولذلك توقفت شركات التأمين عن رفع اسعارها وتعهد احيانا الى خفضها، هل ترون ان نتائج التأمين الصحي قد تحسنت فعلاً؟ وكيف تفسرون هذا الامر؟

ان نتائج التأمين الصحي في لبنان هي في مرحلة مستقرة، وذلك يعود الى ان الشركات والمستشفيات والاطباء اصبحت اكثر قدرة على التعاطي مع التأمين الصحي، ووجدت ادوات وأنظمة لمنع التجاوزات التي كنا نشكو منها، كما ان اسعار التأمين الصحي هي ايضا مستقرة لانها وصلت الى مرحلة متدنية قبل عدة سنوات، فالآن ادركت الشركات ان المنافسة على التأمين الصحي من دون ربحية هي في غاية الخطورة، لذلك شددت الرقابة على عمل الاطباء والمستشفيات، وابتقت الاسعار مستقرة كما هي الآن.

#### ندعو شركات التأمين اللبنانية الى تأسيس مجمع

#### لتغطية أخطار الإرهاب

هل تعتقد ان لشركات التأمين في لبنان دوراً تلعبه في مجال التأمين ضد اخطار الارهاب والحرب WAR AND TERRORISM ؟

نعم، يمكن لشركات التأمين ان تلعب دوراً في

مجال تأمين اخطار الارهاب، فيمكن مثلاً ان ينشأ صندوق لضمان هذه الاخطار (POOL) تتقاسمه الشركات. اما اخطار الحرب على الممتلكات الارضية والثابتة فأرى انها تتعدى قدرة الشركات اللبنانية على ان تضمناها. ولذلك لا بد من الاستعانة بالشركات الاجنبية المتخصصة بهذه الاخطار كي يمكن لنا ان نغطيها.

يتردد ان اصحاب المؤسسات والمنازل التي تضررت خلال حرب تموز لن يدفعوا الاقساط العالقة في ذمتهم لشركات التأمين ولذلك فهي تعتبر هالكة، بكم تقدرين قيمة الاقساط الهالكة وهل تتوقعون ان تترك اثراً على اداء شركات التأمين؟

نعم هذا صحيح، فالذي فقد محله او مصنعه او معمله، من المؤكد انه لن يسدد الاقساط العالقة في ذمتهم لشركات التأمين، لان كل زبون سوف يعتبر انه خسر كل ما يملك، وانه لا يمكنه ان يدفع تأميناً عن شيء لم يعد موجوداً. لذلك، حتى الآن ليس هناك احصاء شامل للأقساط الهالكة، ومن الاكيد ان هذا الامر سوف يترك اثراً سلبياً على اداء شركات التأمين.

ما هي النتائج التي ترتقبونها لسنة ٢٠٠٦ وبكم تقدرين نسبة النمو الذي تتوقعونه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

تبعاً لما نتج من حرب ودمار في صيف ٢٠٠٦، فإننا لا نترقب نمواً بارزاً هذه السنة، لان بعض المضمونين لم يعد بمقدورهم سداد اقساطهم العالقة، والبعض الآخر لم يعد باستطاعتهم شراء عقود تأمين جديدة، كما ان تدهور الوضع الاقتصادي الحالي لا يساعد في جلب استثمارات جديدة.

## كمال موسوي - أمان للتأمين التكافلي ATI :-

وضعنا خطة عمل تمتد لثلاث سنوات ونتوقع ان يصل حجم أعمالنا الى نحو ٦ ملايين دولار سنة ٢٠٠٩



رأى مدير عام شركة الأمان للتأمين التكافلي ATI السيد كمال موسوي، ويعتبر من الأصغر سناً في حقل التأمين في لبنان والمنطقة، ان تحديث قانون شركات الضمان سيكون كافياً لجهة رفع رأس المال وإنشاء هيئة رقابية مستقلة، وطالب بتنظيم القطاع جذرياً وإيجاد الحلول المناسبة للمعاملات الإدارية الرسمية الروتينية، للانطلاق بعدها بتوفير الحوافز للشركات الأجنبية للعمل في سوقنا المحلي، مقترحاً حماية للشركات والمؤمن لهم، وإنشاء تجمع من الشركات اللبنانية يقوم بتأمين التغطيات ضد أخطار الحرب والإرهاب للمؤسسات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة.

هل ترون ان هناك اسبابا توجب فعلا اعداد قانون جديد للتأمين في لبنان؟  
**لبنان** - يتمتع لبنان بوضع خاص مختلف عن كل الدول الأخرى. لذلك من غير المجدي تطبيق قانون مستقدم من كندا وأوروبا في السوق المحلي. من هنا نرى ان تحديث قانون شركات الضمان سيكون كافياً لجهة رفع رأس المال وإنشاء هيئة رقابية مستقلة. وهذه التعديلات تأتي لحماية الشركات والمؤمن لهم. وبالنتيجة لا حاجة لنا لقانون جديد لأن مصيره سيكون الفشل مع الاعتراضات التي تديها الشركات.

### تنظيم القطاع جذرياً

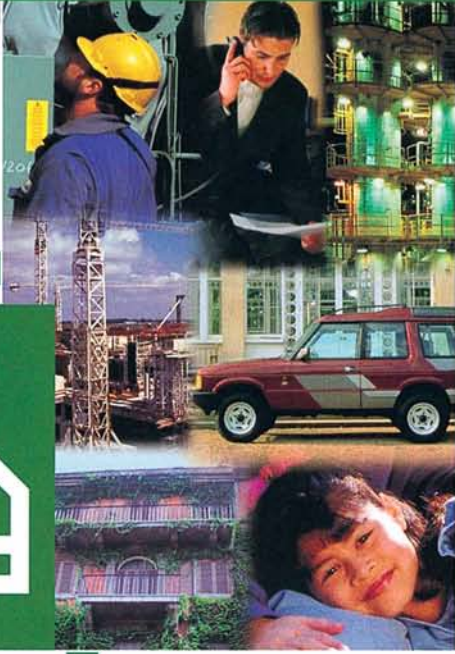
■ يلاحظ ان شركات التأمين والاعادة والوساطة العالمية اخذت تتمركز في دبي وقطر والبحرين حيث تمتع اغفاهات وحوافز ضريبية عديدة. هل يمكن القول ان بيروت فقدت جاذبيتها؟  
 - لم تفقد بيروت جاذبيتها لكن هناك معوقات عدة تعترض عملية استقطاب الشركات العالمية.  
 بداية، الدول العربية الخليجية مثل دبي تؤمن الأمان والاستقرار للشركات إضافة الى الإعفاءات والحوافز الضريبية. وهذا ما يجذب الشركات العالمية، علماً انها تتكبد مصاريف كبيرة للإيجارات وإقامات الموظفين الاجانب.  
 من جهة ثانية يستطيع السوق اللبناني ان يحيط بكل حاجات الشركات ويبيها، لكن المعاملات الإدارية المعقدة والطويلة والضرائب المتنوعة تعيق الاستثمار، ولا ننسى طبعاً وضع لبنان السياسي والأمني خلال السنتين الماضيتين.  
 من هنا، علينا أن نبدأ كخطوة أولى بتعديل قانون شركات الضمان لضبط القطاع وحماية حقوق شركات التأمين، إضافة الى إرساء قانون ينظم عمل الوسطاء، حينها ننتقل في تنظيم القطاع في شكل جذري ونجد الحلول المناسبة للمعاملات الإدارية الرسمية الروتينية، لننتقل بعدها في توفير الحوافز للشركات الأجنبية.

### ٢٠ في المئة نمواً

■ يترددان اصحاب المؤسسات والمنازل التي تضررت خلال حرب تموز لن يدفعوا الاقساط العالقة في ذمهم لشركات التأمين ولذلك فهي تعتبر هالكة، بكم تقدرن قيمة الاقساط الهالكة وهل تتوقعون ان تترك اثرا على اداء شركات التأمين؟  
 - تركت الحرب أثراً سلبياً على كل الشركات. فمن تضرر مباشرة لم يعد قادراً على دفع الأقساط المتوجبة عليه، ومن تضرر في شكل غير مباشر لم يعد يفكر بالتأمين أو خفف تأميناته، بالنسبة لنا، ومراعاة لظروف المؤمن لهم، قمنا بتمديد فترة إيفاء الأقساط حتى اننا خفضنا الأسعار.  
 ■ ما هي النتائج التي ترتقبونها لسنة ٢٠٠٦ وبكم تقدرن نسبة النمو الذي تتوقعونه خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

- كنا نتوقع تحقيق زيادة في النمو بنسبة ٢٥ الى ٣٠ في المئة هذه السنة. لكن الحرب منعنا من تحقيق هدفنا. ورغم ذلك استطعنا ان نعوض في الأشهر الثلاثة الماضية وسنحقق هذه السنة ٢٠٠٦ نتيجة مشابهة لعام ٢٠٠٥. بالنسبة للمشاريع المستقبلية، وضعنا خطة عمل تمتد لثلاث سنوات ونتوقع ان يصل حجم أعمالنا الى نحو ٦ ملايين دولار سنة ٢٠٠٩.

## الأمان للتأمين التكافلي



## شبكة التأمينات المتكاملة

فردان - شارع رشيد كرامي - مقابل سينما كونكورد  
 بناية صعب - الطابق الثالث  
 تليفاكس : ٧٤٩٤٤٤ / ٠١ (٤ خطوط)  
 ص.ب : ١١٤ - ٥٠١٠ / بيروت - لبنان  
 بريد الكتروني : info@ati.com.lb  
 موقع الانترنت : www.ati.com.lb

كما يمكنكم الاتصال بمكاتبنا الموجودة  
 داخل جميع فروع بنك البركة لبنان



الأمان للتأمين التكافلي



## تيسير مشعل - الوطنية للتأمين (سوريا) - NIC - :

### الموقف المتحفظ لهيئة الإشراف على التأمين حيال وكلاء التأمين والوسطاء يجب السوق سلبيات المنافسة غير المتوازنة



الشركة الوطنية للتأمين NIC هي إحدى الشركات السورية الثماني التي حصلت حتى الآن على ترخيص نهائي للعمل على الأراضي السورية بعد انتهاء عصر الحصرية. يساهم في الشركة مستثمرون يتقدمهم رجل الأعمال السوري حسان العلي، وتساهم فيها أيضاً مجموعة «جوفيكو» الأردنية (JOFICO)، عينت تيسير مشعل مديراً عاماً لها، وتيسير مشعل ضامن أردني عربي معروف، وسبق أن تولى الإدارة العامة في شركة التأمين المتحدة الأردنية والخبرة الطويلة التي تكونت لدى السيد مشعل من خلال تعامله مع وسطاء التأمين والمضاربات التي يشعلونها بين شركات التأمين تجعله يقف إلى جانب الموقف الحذر الذي تتخذه هيئة الإشراف على التأمين في سوريا حيال وكلاء التأمين من جهة ووسطاء التأمين من جهة أخرى. ويرى أن ضبط تصرفات الفريقين المشار إليهما أمر حيوي ومن شأنه أن يجنب شركات التأمين السورية الناشئة مغبة الانخراط في مزاحمة غير متوازنة ولا طائل منها.

وخلال المقابلة التي أجريناها معه، أعلن مشعل بوضوح أنه ضد السماح لوكلاء التأمين AGENTS بالتعامل مع أكثر من شركة تأمين واحدة.

كما يؤيد التشدد في منح التراخيص لوسطاء التأمين.

من جهة أخرى، رحب مشعل بالقرارات التي اتخذها مجلس الوزراء السوري والذي أنهى بموجبها بعض الحقوق الحصرية التي كانت قد حصلت عليها الشركة الحكومية للتأمين (المؤسسة السورية العامة) خلال عصر التأمين، قائلاً «أنه لأمر ضروري أن يجري وضع شركات التأمين السورية كافة بما فيه الشركة الحكومية على قدم المساواة، وإلا يكون هناك تفضيل لشركة على أخرى».

جداً من وسطاء التأمين أن يعملوا في سوريا على أن يتقاضوا أتعابهم من المؤمن له وليس من شركة التأمين، إلا يتعارض هذا الأمر مع الأعراف المتبعة في أسواق التأمين الأخرى، وهل لديك رأي أو اقتراح تبدوونه في هذا الإطار؟

– صحيح أن ذلك لا يحدث في الأسواق الأخرى ولكن استفادت الهيئة من تجارب هذه الأسواق عند صياغة هذا القرار، حيث تجنبت السلبيات من كون الوسيط يتعامل مع جميع الشركات بلا استثناء ويحصل على عروض من جميع الشركات ويحاول كسر الأسعار وخفضها إلى المستوى الذي يراه مناسباً. وإلى ذلك فإنه في معظم الحالات يقرّر الشركة التي يرتب عقد التأمين معها.

اضاف: مثل هذا التصرف له من السلبيات الشيء الكثير ويخلق إرباكاً في السوق ويؤدي إلى كشف وكسر الأسعار.

وقال: الفرضية الصحيحة تقول أن وسيط التأمين هو مستشار تأمين يقدم استشارته للمؤمن له، ومن هذا الباب يجوز ما قامت به هيئة الإشراف على التأمين.

هل تكونت لديك فكرة حول الحجم الذي تبلغه المحفظة السورية من الاقساط سنة ٢٠٠٦؟ وكما هي نسبة النمو التي تتوقعونها للشركات مجتمعة خلال السنوات الثلاث المقبلة ولشركتكم بالذات؟

– لم تتكون حتى الآن صورة واضحة لما هو عليه السوق خلال عام ٢٠٠٦، حيث أن بداية عمل الشركات لم يمض عليها سوى أشهر قليلة، ونتوقع نسبة نمو جيدة للسوق خلال الأعوام الثلاثة المقبلة سواء بالنسبة لنا أو لباقي الشركات.

### إلغاء الحقوق الحصرية التي تتمتع بها شركة التأمين الحكومية يضمن المساواة بين الشركات كافة

السورية جيد، أما بالنسبة للأسعار والشروط فهي مناسبة للسوق، والمرونة موجودة دوماً وهم يتعاملون باحترام كبير مع الشركات السورية.

#### عدم خلق بلبلة

وكلاء التأمين مقيدون بعقود توجب عليهم الاستمرار بالتعامل حصراً مع شركة تأمين واحدة، ومعظم الوكلاء مرتبطون منذ زمن طويل بالمؤسسة العامة للتأمين، ما يبقّي الشركات الجديدة الأخرى من دون وكلاء فاعلين، هل تؤيدون إطلاق حرية الوكيل في التعامل مع أكثر من شركة واحدة؟

– نحن نقدر وجهة نظر هيئة الإشراف على التأمين في هذا الصدد ونتفهمها، وأعتقد أن الهدف هو عدم خلق بلبلة في المرحلة الأولى من انطلاقة السوق، من حيث تنقل الوكيل من شركة إلى أخرى والأيام قليلة بتعديل هذا الأمر إذا دعت ضرورات السوق ذلك.

### من المناسب أن يتقاضى الوسيط أتعابه مباشرة من المستهلك مقابل الخدمة التي يقدمها له

ذكر أن هيئة الإشراف أجازت مؤخرًا لعدد محدود

هل تعتبر انطلاقة الشركات الخاصة في سوريا مشجعة؟ وهل من صعوبات تواجهها الشركات الجديدة في سعيها إلى استقطاب الزبائن؟ وما هي؟

– لقد انطلقت الشركات الخاصة بعد فترة طويلة من الانقطاع ناهزت أربعين عاماً، وهذا شيء جيد ومطلوب حيث أن الاقتصاد السوري يعيش مرحلة نمو كبير ويحاجة لهذه الشركات كي تكون جزءاً من هذا النمو. حتى الآن وبعد أشهر من البدايات نستطيع القول أن الانطلاقة مشجعة جداً. أما على صعيد الصعوبات في استقطاب الزبائن فإن أهمها يكمن في نقص الوعي التأميني وثانيتها في عدم وجود قوة تسويقية مدربة على تسويق برامج التأمين وإيصال رسالة التأمين للمجتمع، وهذا ما عكفنا عليه الآن حيث أننا نقوم ببناء فريق تسويق قادر ومدرب.

هل تجدون التدابير التي اتخذتها هيئة الرقابة على التأمين حتى الآن في مجال إلغاء «الحصرية» على مستوى التأمينات الإلزامية كافية؟

– لقد قامت هيئة الإشراف على التأمين حتى الآن بما هو مطلوب وضروري لوضع جميع الشركات على سوية واحدة، وخلق سوق تنافسية دون تفضيل شركة على أخرى، والتدابير التي تمت حتى الآن مناسبة.

#### دعم المعيدين جيد

كيف تقيّمون موقف المعيديين الدوليين والعرب من شركات التأمين السورية الجديدة؟ وهل تجدون الشروط والأسعار التي يعرضونها عليكم مرنة ومقبولة اقتصادياً؟

– هناك حماسة وترقب من معيدي التأمين كافة للسوق السوري والدعم الذي حصلت عليه الشركات

# أنطوان بشارة - السورية العربية SYRIAN ARAB - :

## الإنطلاقة مشجعة وبعض الشركات قد تكون أنتجت أقساطاً

### تزيد عن مليوني دولار خلال الأشهر الأخيرة من ٢٠٠٦



مجموعة عوده سردار المصرفية كانت في طليعة المستثمرين الذين وفدوا الى سوريا، بعد ان أعلنت القيادة السورية فتح القطاع المالي أمام الإستثمارات العربية والأجنبية. وتجسد حضور مجموعة عوده سردار في سوريا بمصرف وشركة تأمين. المصرف يحمل اسم بنك عوده سوريا AUDI BANK SYRIA وشركة التأمين تحمل اسم السورية العربية للتأمين SYRIAN ARAB، وقاعدة المساهمين في كليهما تضم رجال أعمال ومؤسسات سورية عريقة من القطاع الخاص.

«السورية العربية» SYRIAN ARAB اختارت انطوان بشارة ليكون مديرها العام، علماً بأنه يشغل في الوقت عينه منصب المدير المساعد في شركة التأمين اللبنانية العربية LIBANO ARAB في بيروت. وبشارة ضامن لبناني متمكن من مهنته، ويتحلى بخصال شخصية ومهنية كثيرة. ومنذ ان تسلّم مسؤولياته الجديدة في سوريا، يعمل على تنظيم دورات تدريبية للعاملين في السورية العربية، مستعيناً في ذلك بالمعديين الدوليين الذين تربطهم الى «اللبنانية العربية» و«السورية العربية» علاقات وطيدة وتعود الى عشرات السنين. ويعاون السيد بشارة في السورية العربية فريق من الشباب السوريين ذوي الكفاءات العلمية العالية. وخلال المقابلة التي أجريناها معه، قال بشارة ان شركات التأمين السورية الجديدة تواجه صعوبات كانت متوقعة وهي ناشئة عن غياب خدمات التأمين الخاص عن المجتمع السوري لفترة زمنية طويلة، وقال ان بعض الأخطار التي تضمنها السورية العربية لم تكن مضمونة في أي وقت سابق، وأصحابها يتعاملون للمرة الأولى مع شركة تأمين. وقال ان معيدي التأمين يظهرون حماساً في التعامل مع شركات التأمين السورية الجديدة ويلقون عليها آمالاً كبيرة.

العاملين في قطاع التأمين، سوف بدون شك تجد الحل المناسب وتأمل ان يحصل ذلك في أقرب وقت ممكن.

#### التشريع المطبق منسجم مع التشريعات الحديثة

■ ذكر ان هيئة الاشراف اجازت مؤخرًا لعدد محدود جدا من وسطاء التأمين ان يعملوا في سوريا على ان يتقاضوا اتعابهم من المؤمن له وليس من شركة التأمين، الا يتعارض هذا الامر مع الاعراف المتبعة في اسواق التأمين الاخرى؟  
- ان التشريع المطبق في سوريا جاء منسجماً مع بعض التشريعات الحديثة المطبقة في البلدان المتطورة، وخصوصاً بعد الفضائح التي طالت الوسطاء العالميين الكبار مثل «مارش» MARSH، وايون AON، في الولايات المتحدة الأميركية، والغاية هي منع الحالة التي تتضارب فيها مصلحة الوكيل بالعمولة الأعلى مع مصلحة المؤمن له في الحصول على سعر أفضل. عموماً أكثر ما قلته في السؤال السابق والمعلق بالحلول المنتظرة من قبل هيئة الإشراف على التأمين في سوريا.

#### نمو الشركة سيكون واضحاً لاعتمادنا سياسة انتشار مركز

■ هل تكونت لديكم فكرة حول الحجم الذي تبلغه المحفظة السورية من الاقساط سنة ٢٠٠٦؟ وكما هي نسبة النمو التي تتوقعونها للشركات مجتمعة خلال السنوات الثلاث المقبلة ولشركتكم بالذات؟

- أتوقع نمواً كبيراً في السوق لعام ٢٠٠٦ نظراً لهبوط أسعار بعض أنواع التأمينات. لكن النمو سيتسارع في الأعوام المقبلة مع دخول كل الشركات المرخصة وانتشارها في مختلف المدن. ويمكن ان نتوقع وصول حجم السوق الى ٦٠٠ مليون دولار أميركي على الأقل حتى عام ٢٠١٠. أما بالنسبة لشركتنا نستطيع ان نقول بأن النمو سيكون واضحاً خصوصاً وأننا نتبع سياسة الانتشار المركز.

أخيراً أود ان أتقدم من الجميع بآحر التهانى وأتمنى ان تكون سنة ٢٠٠٧ سنة خير وسلام ووثام في كافة أرجاء العالم.

#### للتأمين البحري وتأمين السيارات الإلزامي.

#### حماسة المعديين

■ كيف تقيّمون موقف المعديين الدوليين والعرب من شركات التأمين السورية الجديدة؟

- لحظنا حماسة للسوق من قبل معيدي التأمين، وذلك مرده الى أمرين أساسيين أولهما الحماسة لدى شركات التأمين مما يؤثر حتماً على قرار شركات إعادة، وثانيهما قناعاتهم بإمكانيات السوق المستقبلية خصوصاً وأنهم مطلعون على مجرى التحول الاقتصادي في سوريا.

أما على الصعيد التقني فنرى بأن المعديين يعملون فعلاً على المشاركة في بناء هذه الصناعة حيث قرر بعضهم تنظيم دورات تثقيفية، وسوف تبدأ هذه العمليات في مطلع العام المقبل، كذلك بدعوة الشركات لإلحاق بعض من موظفيها بدورات تدريبية في بلدانهم. أما في ما يتعلق بالشروط والأسعار، فبالرغم من المرونة التي يبدونها إلا أنهم ما زالوا يتحفظون على بعضها من أجل المحافظة على التقنية الصحيحة للعمل التأميني حتى يبقى السوق منضبطاً ومجدياً بالنسبة لهم وكذلك بالنسبة لجميع الأطراف العاملين فيه. أود أيضاً من خلال هذا السؤال أن أشكر شركات إعادة ووساطة إعادة التي تعمل معها الشركة السورية العربية SYRIAN ARAB على دعمهم لنا وطريقة تعاملهم معنا.

■ وكلاء التأمين مقيدون بعقود توجب عليهم الاستمرار بالتعامل حصراً مع شركة تأمين واحدة، ومعظم الوكلاء مرتبطون منذ زمن طويل بالمؤسسة العامة للتأمين، ما يبقى الشركات الجديدة الاخرى من دون وكلاء فاعلين، هل تؤيدون اطلاق حرية الوكيل في التعامل مع أكثر من شركة واحدة؟

- سبق وتحدثنا بهذا الموضوع من خلال مجلتيكم الغراء ولقلنا بأن الوكيل يعمل في سوريا حالياً كوسيط، وأننا بدون شك نؤيد فكرة اطلاق حرية الوكيل في التعامل مع أكثر من شركة واحدة، إلا ان هيئة الإشراف، وهي الحريصة كل الحرص على رعاية مصالح سائر

■ هل تعتبر انطلاقة الشركات الخاصة في سوريا مشجعة؟ وهل من صعوبات تواجهها الشركات الجديدة في سعيها الى استقطاب الزبائن؟ وما هي؟

- يمكن القول بأن انطلاقة شركات التأمين السورية كانت موفقة، فخلال فترة لم تتجاوز العام منذ حصولها على الترخيص المبدئي، تمكن معظم الشركات من المباشرة في العمل في مدينتي حلب ودمشق وحتى في اللاذقية وحمص. كما انه ومن المتوقع ان تتمكن أكثر من شركة من اجتياز عتبة المليون دولار أميركي من الأقساط المنتجة محلياً حتى نهاية ٢٠٠٦ أي خلال شهور محدودة فقط.

أما الصعوبات فتبقى ضمن المتوقع بالنسبة لسوق ناشئة كالسوق السورية، ويأتي في رأس القائمة ما يجري تكرار قوله دائماً عن ضعف الوعي التأميني وضعف الدخل الفردي. وهنا تجدر الإشارة الى ان جزءاً هاماً من الأخطار المكتتبه هي أخطار يجري تأمينها للمرة الأولى مما يعطي انطباعاً بإمكانية تذليل العقبات ولو جزئياً.

#### قرار إلغاء الحصرية أعطى ثماره في مجالي التأمين

#### على البضائع والسيارات

■ هل تجدون التدابير التي اتخذتها هيئة الرقابة على التأمين حتى الآن في مجال إلغاء «الحصرية» على مستوى التأمينات الإلزامية كافية؟ وهل هناك مزيد من التدابير التي يتعين برأيكم اتخاذها كي تصبح فرص التنافس متساوية بين جميع الشركات؟ وفي أي من المجالات؟

- لا شك في ان هذه التدابير التي ألغت حصرية التأمين أضفت على السوق طابع الفرص المتساوية لجميع الشركات العاملة، وهنا لا بد من التنبؤ بعمل الهيئة على تحديث أطر العمل في السوق، إلا ان نجاح هذه التدابير يبقى مقترناً بتنفيذها عملياً على الأرض حيث يتوجب التأكد من إبلاغها للمؤسسات والأجهزة المعنية بها. وهذا الجانب يقع حتماً على عاتق الشركات، والدليل على ذلك النشاط المشهود بالنسبة



## عزت الاسطواني - المتحدة للتأمين (السورية) UIC :-

### بكوننا أولى الشركات الجديدة اقتضى علينا ان نلعب دور القاطرة الكاسحة للعوائق



الدرجة الأولى، وهذا يدل على اهتمام معيدي التأمين العالميين بالسوق السوري.

#### نؤمن بالتعاطي المباشر بين المستهلك وشركة التأمين

■ وكلاء التأمين مقيدون يعقود توجب عليهم الاستمرار بالتعامل حصراً مع شركة تأمين واحدة، ومعظم الوكلاء مرتبطون منذ زمن طويل بالمؤسسة العامة للتأمين، ما يبقى الشركات الجديدة الاخرى من دون وكلاء فاعلين، هل تؤيدون اطلاق حرية الوكيل في التعامل مع أكثر من شركة واحدة؟

- ان السوق أصبحت مفتوحة للجميع والوكلاء المرخص لهم هم أساساً وكلاء للمؤسسة العامة السورية للتأمين، وهذه الأخيرة هي بطبيعة الحال الشركة التي تسعى لمنافستها وباستقطاب زبائننا. وينفس الوقت فإن بعض أولئك الوكلاء يفتقر إلى المهنية العالية وكذلك المعرفة الجيدة ببعض المنتجات التي دخلت السوق السوري حديثاً، مثلاً التأمين الصحي (والذي قد يصبح مستقبلاً عصب التأمين في السوق السوري) حيث تقتصر معرفة الوكلاء المشار إليهم على المنتجات التقليدية التي كانوا يسوقونها على مدى السنين.

ونحن كشركات خاصة نريد أشخاصاً متمرسين في العمل ومدربين تدريباً فاعلاً بحيث يستطيعون إيصال رسالتنا بأمانة إلى المستهلك النهائي. كما أنني أؤمن بالتسويق المباشر من خلال فريق التسويق التابع شركتنا والذي أصبح مدرباً إلى حد مقبول، وهذا الفريق الذي يبلغ عدده الآن ١٦ شخصاً بين المركز الرئيسي في دمشق وفرعنا في حلب، قادر على ما اعتقد على تسويق منتجات الشركة بحرفية وجلب عملاء جدد إلى الشركة.

■ ذكر أن هيئة الإشراف أجازت مؤخراً لعدد محدود جداً من وسطاء التأمين ان يعملوا في سوريا، على ان يتقاضوا أتعابهم من المؤمن له وليس من شركة التأمين، الا يتعارض هذا الامر مع الاعراف المتبعة في اسواق التأمين الاخرى؟

- أنا أوافق هيئة الإشراف على ناحية أساسية بأنه من المبكر الآن فتح سوق وسطاء التأمين في سوريا وهنا اتساءل أين هم الوسطاء؟ وهل كان لهم أي دور خلال الـ ٤٠ عاماً الماضية؟ أم أننا نريد أن نستورد وسطاء ليزاولوا العمل لدينا؟ في رأيي وريثما تتبلور وتجهز تماماً سوق التأمين فإنه لدينا بعض الوقت للتفكير بهذا الموضوع. وإذا كان القصد اعتماد هيئة الإشراف شرطاً يقضي بأن يتقاضى الوسيط عمولته من المؤمن له وليس من شركة التأمين هو الحد من التراخيص للوسطاء فلا مانع لدينا، الا انه علينا ان نقر بأن الاعراف التأمينية تقتضي بأن يتقاضى الوسيط أتعابه من شركة التأمين واستشاري التأمين يتقاضى أتعابه من المؤمن له.

#### الانطلاقة الفعلية للشركات الجديدة سوف تحصل هذا العام

■ هل تكونت لديكم فكرة حول الحجم الذي تبلغه المحفظة السورية من الاقساط سنة ٢٠٠٦؟ وكما هي نسبة النمو التي تتوقعونها للشركات مجتمعة خلال السنوات الثلاث المقبلة ولشركتكم بالذات؟

- لا أتوقع أن تزيد محفظة شركات التأمين السورية الخاصة عن ٨ ملايين دولار بنهاية العام ٢٠٠٦. أما العام ٢٠٠٧ فأعتقد بأنها ستقفز قفزة نوعية وقد تصل الاقساط التي تحققها الشركات الجديدة إلى ٦٠ أو ٧٠ مليون دولار. أما بالنسبة لشركتنا فأنا لأريد أن استبق الأمور من الآن لأن تركيزنا في العام المقبل سيكون على تحقيق الأرباح المناسبة في ظل المحافظة على توازن محفظتنا الحالية الذي يشكل تأمين الممتلكات منها ٣٠٪ والسيارات ٢٢٪ والصحي ٢٠٪ والبحري ١٧٪.

بكونها أولى شركات التأمين الخاصة التي بدأت تزاوّل اعمالها في سوريا، في مرحلة التحول إلى نظام اقتصاد السوق الاجتماعي، لعبت الشركة المتحدة للتأمين UNITED INSURANCE CO (UIC) دور القاطرة الكاسحة، حيث اقتضى عليها ان تزيل العوائق التي تعترض طريق قطار الشركات الجديدة في أولى رحلاته.

والعائق الأهم كان إلغاء القرار الحكومي الذي يحصر بشركة التأمين الحكومية (المؤسسة السورية العامة للتأمين) الحق بإصدار عقود تأمين النقل البحري.

ولقد نجحت المساعي التي قام بها شخصياً رئيس «المتحدة» الدكتور عبد الرحمن العطار في اصدار تعليمات تلغي الحق الحصري المشار اليه، وتسمح لإدارة الجمارك وغيرها من السلطات المعنية بالنقل البحري بقبول عقود التأمين التي تصدر عن اي من شركات التأمين المرخص لها بالعمل في سوريا. عزت الاسطواني المدير العام للشركة المتحدة للتأمين UIC كشف لنا عن ذلك خلال المقابلة التي اجريناها معه، وحدثنا خلالها عن انطباعاته الأولى حول الانطلاقة الجديدة للقطاع الخاص في صناعة التأمين.

■ هل تعتبر انطلاقة الشركات الخاصة في سوريا مشجعة؟ وهل من صعوبات تواجهها الشركات الجديدة في سعيها إلى استقطاب الزبائن؟ وما هي؟

- لاشك أن التسهيلات التي أعطتها الدولة ممثلة بهيئة الإشراف على التأمين فاقت التوقعات، وسرعت اجراءات الترخيص للشركات الجديدة، وبالتالي انطلاقتها في السوق السوري الذي برأيي سيكون سوقاً كبيراً ومنظماً إلى أبعد الحدود. اما لجهة الضغوطات التي تعترض طريقنا فأذكر منها غياب الوعي التأميني ومن الصعوبات الأساسية التي تواجه شركات التأمين الخاصة كبدائية ولكن يمكن تجاوز ذلك بتكاتف شركات التأمين مع هيئة الإشراف للعمل على زيادة الوعي التأميني من خلال الإعلام والإعلان والإتصال المباشر مع المواطنين وهذا ما أعتبره واجباً وطنياً علينا القيام به جميعاً.

أضف إلى ذلك عدم توافر الخبرة الكافية لدى المؤسسات والأفراد حول كيفية التعامل مع شركات التأمين الخاصة، و خوفهم من التعاطي معها بشكل مبدئي سوف يحد قليلاً من قدرة شركات التأمين على تسويق منتجاتها. وهذا ما حصل أيضاً خلال انطلاقة البنوك الخاصة في سوريا.

وقال: لكنني متأكد بأن الأمور ستتغير سريعاً بعد أن يلمس الناس نوعية الخدمات المقدمة من القطاع الخاص التأميني.

#### رئيس مجلس إدارة «المتحدة» عمل شخصياً من أجل إلغاء الحصرية في قطاع النقل البحري

■ هل تجدون التدابير التي اتخذتها هيئة الرقابة على التأمين حتى الآن في مجال إلغاء الحصرية» على مستوى التأمينات الإلزامية كافية؟

- بما أننا كنا أولى شركات التأمين السورية الجديدة في ممارسة نشاطنا فقد ذللنا عقبات كثيرة صادفتنا بشكل خاص مع الجهات الحكومية من إدارة الجمارك وإدارة النقل وغيرها. وكان ذلك متعلقاً مثلاً بعقود التأمين الإلزامي على البضائع المستوردة أو على السيارات، حيث كانت تشتترط ان يكون عقد التأمين صادراً عن شركة التأمين الحكومية حصراً (المؤسسة العامة)، وقد توصلنا إلى حلّ هذا الإشكال حيث صدرت تعليمات تقضي بقبول عقد التأمين الذي يصدر عن اي شركة تأمين مرخص لها بالعمل في سوريا، وبذلك وضع حد للحصرية التي كانت سائدة قبل مجيئنا. وقد استفادت من هذا الاجراء معظم الشركات التي بدأت نشاطها بعدنا حيث لم تشتر به على الإطلاق. وكل ذلك كان بمجهود شخصي من رئيس مجلس ادارة المتحدة UIC الدكتور عبد الرحمن العطار الذي لم تهده له بال إلا بعد تذليل معظم العقبات التي واجهتنا.

من ناحية أخرى وعلى الرغم من إلغاء الحصرية، إلا أن هناك الكثير من الجهات الحكومية التي لم تتبلّغ ذلك بعد بشكل رسمي حتى الآن أو تتجاهل هذا الإلغاء.

وهنا أعتقد بأنه على هيئة الإشراف ان تبدل مزيداً من الجهد بالإعلان عن هذا التدبير صراحة، وإبلاغ الجهات الحكومية بإلغاء حصرية المؤسسة العامة السورية للتأمين، و عندما يتم الإلغاء نهائياً تصبح وقتها الفرص متساوية بين سائر شركات التأمين السورية.

■ كيف تقيمون موقف المعيديين الدوليين والعرب من شركات التأمين السورية الجديدة؟

- على الرغم من صغر حجم السوق العربي بشكل عام بالنسبة لمعيدي التأمين الدوليين وبشكل خاص السوق السوري كونه في بدايته، فإننا نلاحظ بأن معظم إتفاقيات إعادة التأمين التي أبرمتها شركات التأمين السورية هي مع معيدي تأمين من

## فؤاد حنون - العربية سوريا ARABIA SYRIA - :

### التحدي الأكبر هو في مقارنة المستهلك السوري وإقناعه بجدوى بوليصة التأمين



شركة التأمين العربية - سوريا ARABIA SYRIA هي واحدة من بين الشركات الثماني التي باشرت قبول الاخطار في سوريا، بعدما استكملت اجراءات التأسيس وحصلت على الترخيص النهائي. و«العربية» ARABIA هي الوحيدة من بين الشركات الثماني الجديدة التي سبق لها ان عملت قبل زهاء نصف قرن في سوريا، حيث كانت لها فروع في المدن السورية الرئيسية، اعتباراً من منتصف الاربعينات من القرن الماضي، واستمرت بالعمل هناك حتى صدور قرار تأمين صناعتي المصارف والتأمين في العام ١٩٦١. وبين ١٩٦١ و٢٠٠٦ حصر حق تسويق منتجات التأمين بشركة حكومية واحدة بحيث غاب القطاع الخاص كلياً عن صناعة التأمين في سوريا. وهذا الواقع فوت على المستهلك السوري فرصة التعرف الى

الخدمات التي تقدمها شركات التأمين الخاصة، فتعود على نمط واحد من التعاطي بين الضامن (أي شركة التأمين الحكومية) من جهة والمضمون او المؤمن له من جهة اخرى. واليوم، وقد اعدت القيادة السورية فتح الباب امام شركات تأمين خاصة لتقديم خدمات التأمين، فإن هذه الشركات تجد نفسها امام مواطن سوري لا

يعرف الكثير عن الضمانات التي يمكن لشركة التأمين ان توفرها له.

فؤاد حنون الذي استقدمته «العربية» ARABIA من الادارة العامة لفروعها في الامارات العربية المتحدة، ليتولى الادارة العامة لشقيقتها الجديدة في سوريا، قال خلال المقابلة التي أجريناها معه، ان التحدي الكبير الذي يواجه «العربية - سوريا» وغيرها من الشركات الجديدة هو في مقارنة المستهلك السوري واقناعه بجدوى بوليصة التأمين، وبما توفره له من منافع الى جانب الطمأنينة.

وإذ اثنى على الخطوات التي اتخذتها هيئة الاشراف على التأمين في اطار الغاء الامتيازات والحقوق الحصرية التي تتمتع بها شركة التأمين الحكومية، تمنى ان تفضي الهيئة قدماً في اتخاذ التدابير التي توفر لشركات التأمين الخاصة

ولشركة التأمين التابعة للقطاع العام (المؤسسة العامة السورية للتأمين) فرصاً متساوية في التنافس فيما بينها لما فيه مصلحة المستهلك. ولا بد من الاشارة الى ان «العربية» ARABIA اختارت فؤاد حنون ليكون اول مدير عام لشركتها السورية الجديدة نظراً لما يتحلى به من صفات حميدة وخبرات فنية وعلمية. وفي ما يأتي وقائع الحوار:

المرحلة بشروط مرنة ومقبولة اقتصادياً. وإنما في شركة التأمين العربية - سورية، لمسنا هذه المرونة والتشجيع منهم على أساس ان شركتنا هي من الشركات القديمة الفاعلة في قطاع التأمين على مستوى العالم العربي.

#### وكلاء التأمين

■ وكلاء التأمين مقيدون بعقود توجب عليهم الاستمرار بالتعامل حصراً مع شركة تأمين واحدة، ومعظم الوكلاء مرتبطون منذ زمن طويل بالمؤسسة العامة للتأمين، ما يبقي الشركات الجديدة الأخرى من دون وكلاء فاعلين، هل تؤيدون إطلاق حرية الوكيل في التعامل مع أكثر من شركة واحدة؟

- إن عبارة وكيل تأمين (AGENT) تعني أن الشخص المعني بالأمر موكل من قبل الشركة للقيام بأعمالها مقابل تعويض عن هذه الأعمال، أي عمولة تأمين. لذلك، نرى أن الوكيل ملتزم مع شركة تأمين وحيدة ومرتبطة معها بعقد وكالة. نحن نسعى إلى تدريب وتأهيل بعض الأشخاص، على الصعيد التقني أو على صعيد المبيعات، لتأهيلهم عملياً وتقنياً كي يقوموا ببيع منتجاتنا التأمينية والاكتتاب في مختلف الفروع، ما يؤهلنا للخروج من الأزمة التي تواجه شركات التأمين الجديدة ونحن من بينها والتي تتجسد بعدم وجود وكلاء مؤهلين

لتسويق منتجاتها.

أما بالنسبة لإطلاق حرية الوكيل للتعامل مع أكثر من شركة، فإن ذلك يتعارض مع عمل الوكيل الذي يجب أن يتعامل حصرياً مع شركة واحدة. لذلك، نتمنى أن تفتح الجهات المختصة المجال لتسجيل مستشارين أو وسطاء تأمين متمرسين في عمل الوساطة أو الاستشارات التأمينية، وبذلك توفر لشركات التأمين فرصة للتعامل معهم على أساس العمولة.

#### نأمل بأن يسمح لوسيط التأمين بقبض عمولته من شركة التأمين كما في سائر الأسواق

■ ذكر أن هيئة الاشراف اجازت مؤخراً لعدد محدود جداً من وسطاء التأمين كي يعملوا في سوريا على أن يتقاضوا أتعابهم من المؤمن له وليس من شركة التأمين.. ألا يتعارض هذا الأمر مع الأعراف المتبعة في أسواق التأمين الأخرى؟ وهل لديكم رأي أو اقتراح تبدونه في هذا الإطار؟

- إن هذا بالفعل يتعارض مع الأعراف المتبعة في أسواق التأمين الأخرى، من هنا نجد ان تواجد وسيط التأمين في السوق السورية منعدم. لذلك نرى بأنه يتوجب العودة إلى ما هو متبع في الأسواق الأخرى حيث يتقاضى الوسيط أتعابه من شركة التأمين.

من جهة اخرى، يمكن الترخيص للأشخاص الذين يعنون باعداد الاستشارات التأمينية بأن يقوموا بذلك مقابل أتعاب استشارات بمبلغ مقطوع سنوي من المؤمن وليس عن كل عملية تأمينية على حدة.

#### حجم أقساطنا ٤٠ مليون دولار خلال ٢ سنوات

■ هل تكونت لديكم فكرة حول الحجم الذي ستبلغه المحفظة السورية من الأقساط سنة ٢٠٠٦؟ وكم هي نسبة النمو التي تتوقعونها للشركات مجتمعة خلال السنوات الثلاث المقبلة ولشركتكم بالذات؟

- لم يتسن لنا حتى تاريخه تكوين فكرة عن الحجم الحقيقي للمحفظة السورية من الأقساط لسنة ٢٠٠٦، وبناظرنا أن هذه المحفظة سوف تكون قريبة مما حققته في نهاية ٢٠٠٥، إذ أن سنة ٢٠٠٦ تعتبر سنة بداية التشغيل لمعظم شركات التأمين.

أما بالنسبة للسنوات المقبلة، فننتوقع ازدياد مطرد في أقساط التأمين خلال الأعوام الثلاثة المقبلة. ونحن نتوقع لشركتنا الاكتتاب بالأقساط الإجمالية للتأمينات العامة، وباستثناء التأمين على الحياة، حوالي ٤٠ مليون دولار أميركي خلال السنوات الثلاث الأولى، على أقل تقدير.

■ هل تعتبر انطلاقة الشركات الخاصة في سوريا مشجعة؟ وهل من صعوبات تواجهها الشركات الجديدة في سعيها إلى استقطاب الزبائن؟ وما هي؟

- إن صناعة التأمين هي احد أسس اقتصادات العالم الحديث، ويعتبر انفتاح السوق السوري، لاستقطاب الخبرات العالمية في هذا المجال وإنشاء شركات خاصة تتنافس في ما بينها من أجل إيصال المنتجات التأمينية إلى المستهلك وأفضل التغطيات بأسعار تنافسية، بادرة إيجابية و مشجعة. ويجب ان نخفي على هذه الخطوة التي بادرت إليها الهيئات الرسمية، لأنها تصب في مصلحة تنشيط الاقتصاد المحلي.

اضاف: ما لاشك فيه، ان لدى الشركات الخاصة تحديات كبيرة في هذا المجال، منها استقطاب الزبائن وإيصال المنتج المناسب لهم بأحسن الأسعار كي تشجعهم على شراء التغطيات التأمينية، أخذين في الاعتبار انه حتى تاريخ إنشاء هذه الشركات كان الفرد العادي لا يعني له التأمين كثيراً، إلا من منظار التأمين الإلزامي إذا كان يملك سيارة أو مركبة.

أما الصعوبة الثانية، فتتمثل في نشر الوعي التأميني داخل القطاعات الاقتصادية، كي تتفاعل معنا لنضع في متناولها المنتجات

## هيئة الاشراف على التأمين اتخذت خطوات

### هامية في اطار إلغاء الحقوق الحصرية

عليها «الحصرية» لشركة واحدة. اضافة: ما لا شك فيه أن هناك حاجة لبعض الوقت كي تصبح فرص التنافس متساوية بين جميع الشركات، وللوصول إلى هذا المستوى يقتضي على هيئة الاشراف على التأمين دعم الشركات الخاصة كي تستطيع ترويج منتجاتها وإعطاءها بعض التسهيلات التي تمكنها من التحرك بفعالية أكبر.

■ كيف تقيّمون موقف المعيدون الدوليين والعرب من شركات التأمين السورية الجديدة؟ هل تلمسون حماساً منهم للمشاركة في بناء صناعة تأمين قوية في سوريا؟ وهل تجدون الشروط والأسعار التي يعرضونها عليكم مرنة ومقبولة اقتصادياً؟

- ان شركات الإعادة الدولية والعربية، متحمسة للفرص التي قدمت لهم بانفتاح السوق المحلية، حيث أن السوق السوري كبير وواعد وأن حركة التنافس كبيرة في ما بين معيدي التأمين وهذا الواقع يتيح للشركات المباشرة الحصول على الدعم من شركات الإعادة في هذه

والعقود التأمينية التي توفر لها الطمأنينة، وذلك بناء على الاسس العالمية التي تحفظ للمستهلك حقوقه.

اضاف: وهكذا نخرج من الاجواء التي سادت في ظل الاستئثار الأحادي للتأمين من شركة التأمين الحكومية.

#### نتطلع الى مزيد من التدابير التي تعطي شركات

#### التأمين الخاصة والشركة الحكومية فرصاً متساوية

■ هل تجدون التدابير التي اتخذتها هيئة الرقابة على التأمين حتى الآن في مجال إلغاء «الحصرية» على مستوى التأمينات الإلزامية كافية؟

- إن هيئة الرقابة على التأمين مشكورة لمبادراتها القائمة على أساس المنافسة العادلة بين جميع الشركات، وإن إلغاء الحصرية يشكل خطوة فعالة نحو الإلغاء الشامل للحصرية، حيث أن التفاعل مع الشركات الخاصة من قبل الجمهور والقطاع الخاص ما زال قليلاً، ويعود سبب ذلك إلى الفترة الطويلة التي كانت طغت

**George Ajaka Group**

*Sincerely yours.*

**Loss Adjusters & Surveyors**

GEMA Center, 2<sup>nd</sup> Floor, Dbayeh, Lebanon

Fax: (09) 830438 - (01) 330214 • Mobile: (03) 300107 • P.O.Box: 90-552

Email: info@ajakagroup.com • Website: www.ajakagroup.com



## فراس العظم - السورية الدولية للتأمين (أروب سوريا) - AROPE SYRIA :

### هذه هي التحديات التي تواجه انطلاقة شركات التأمين



شركة واحدة، مع وجوب اتخاذ هيئة الإشراف والرقابة على التأمين المزيد من التدابير لتنظيم مهنة الوسطاء ووكلاء التأمين والسماح لهم بالتعامل مع شركات التأمين الخاصة مع وجود ضوابط وقرارات لحماية كل الأطراف، ولا سيما المستهلك.

■ نذكر أن هيئة الإشراف على التأمين أجازت مؤخراً لعدد محدود جداً من وسطاء التأمين أن يعملوا في سوريا على أن يتقاضوا أتعابهم من المؤمن له وليس من شركة التأمين، إلا يتعارض هذا الأمر مع الأعراف المتبعة في أسواق التأمين الأخرى؟  
- إن دور وسيط التأمين هام جداً ومفيد. فالوسيط يجب أن يلعب دوراً غير محابياً بالنسبة لشركات التأمين العاملة في السوق وبالتالي يعطي الاستشارة الصحيحة لطالبي التأمين والذين ليس لديهم خبرة الوسيط لاتخاذ القرار الأصح. ولذلك يجب أن يتمتع الوسيط بخبرة فنية واسعة وبعيدة المدى، وهنا نعود الى موضوع المناقشة، فالسعر يجب ألا يكون العامل الفاصل الوحيد لاعتماد شركة تأمين دون أخرى، بل إن هناك عوامل أخرى يجب ان تؤخذ في الاعتبار مثل الخدمة، الشروط التأمينية، الملاءة المالية ومعيدي التأمين.

أما فكرة أن يأخذ الوسيط أتعابه من المؤمن له مباشرة فهي جيدة ويمكن ان تطبق في أسواق تأمينية متقدمة، ولكن في الأسواق التي تنفق الى الوعي التأميني يفضل ان تبقى علاقة العمولة بين شركة التأمين والوسيط.

■ هل تكونت لديكم فكرة حول الحجم الذي ستبلغه المحفظة من الأقساط سنة ٢٠٠٦؟ وكه هي نسبة النمو التي تتوقعونها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

- تبلغ حصة الفرد السوري اليوم ما بين ٨ و١٢ دولاراً في السنة وتعمل الهيئة بالتعاون مع شركات التأمين على رفعه ليصبح بحدود ٤٠ دولاراً.

إن شركة أروب سوف تبذل ما في وسعها، الى جانب الشركات الأخرى في إطار جهد منسق ومنظم وبالتعاون مع الهيئة العامة للإشراف على التأمين، للمساعدة والعمل على نشر الوعي التأميني ورفع المحفظة التأمينية التي تقدر بحوالي ١٣٥ مليون دولار أميركي حتى اليوم، والمتموقع ان تبلغ خلال السنوات القليلة المقبلة ٥٠٠ مليون دولار، أي ما يعادل معدل نمو سنوي ١٠٠٪، وما يعادل ٢٦٠٪ خلال السنوات الثلاث المقبلة. لقد وضعنا خطة عمل طموحة للسنة المقبلة، ونعمل الآن على توسيع قاعدتنا التسويقية ومن أهمها التعاون مع بنك سوريا والمهجر.

السورية الدولية للتأمين (أروب سوريا) AROPE SYRIA، شركة تابعة لمجموعة بنك سوريا والمهجر، شقيقة بنك لبنان والمهجر (BLOM)، وهي إحدى شركات التأمين الخاصة التي باشرت بقبول الأخطار في سوريا وبلغ عددها ثماني شركات حتى الآن.

المدير العام للشركة فراس العظم ضامن محترف، تولى مسؤوليات رفيعة في كبرى شركات إعادة العالمية، ميونيخ ري MUNICH RE، قبل ان تختاره أروب سوريا وتوكل اليه منصب المدير العام للشركة. وفي حديثه عرض السيد العظم الواقع الحالي لسوق التأمين في سوريا، مبيناً التحديات التي تواجه شركات التأمين الجديدة، والتي يتعين على هذه الخطوة الأخيرة ان تغلب عليها وصولاً الى ايجاد بيئة طبيعية لتسويق منتجات التأمين.

الخارج، ولكن أقول هناك احتمال ويبقى الأمر توقعاً. (٧) إن سوق التأمين الإفرادي مرتبط بشكل أساسي بقدرة الفرد الشرائية وقدرة البنوك التجارية على إعطاء القروض الشخصية ولذلك يجب العمل سوية على حملات توعية مستمرة، فالتأمين والبنوك وجهان لعملة واحدة.

■ هل تجدون التدابير التي اتخذتها هيئة الرقابة على التأمين في مجال إلغاء «الحصرية» على مستوى التأمينات الإلزامية كافية؟  
- لقد أنجزت الهيئة العامة للإشراف على التأمين في سوريا خطوات أساسية على مستوى إلغاء الحصرية للتأمينات الإلزامية والسماح للشركات بإصدار عقود تأمين على الحياة بالدولار الأميركي والعملات الأجنبية، وكذلك السماح بإصدار عقود تأمين على الممتلكات الكائنة في المناطق الحرة السورية بالعملات الأجنبية. وتعتبر هذه التدابير خطوات مشجعة لشركات التأمين الخاصة.

نأمل في المستقبل ان يسمح بإصدار عقود التأمين على أنواعها كافة بالعملات الأجنبية، ولكننا في الوقت نفسه نعلم أن هذا الأمر لا يمكن ان يتم بالمطلق لأن العملة الوطنية هي من رموز السيادة وبالتالي هي عملة العقود والممارسات التأمينية، كما أنه يدخل في مهام جهات رسمية أخرى غير هيئة الإشراف على التأمين وعلى الهيئة ان تنسق هذا الأمر معها. ولكن ما أتمناه هو ان تكون التدابير المستقبلية الموضوعية من قبل هيئة الإشراف على التأمين متكيفة مع مقتضيات المرحلة والتطورات التي ستشهدتها السوق السورية.

■ كيف تقيمون موقف المعيدين الدوليين والعرب من شركات التأمين السورية الجديدة؟

- إن أغلب شركات التأمين العاملة في سوريا تعيد تأمينها، على حد علمنا، مع شركات إعادة التأمين ذات التصنيف الرفيع (HIGH RATING) مثل شركة سكور SCOR، شركة ميونيخ ري MUNICH RE، شركة سويس ري SWISS RE، الخ. ولقد لقينا تشجيعاً وقبولاً للتعاون معنا بشروط جيدة ومقبولة اقتصادياً. كما ان شركات إعادة بدأت بالتعاون في المجالات الفنية، كالدورات التدريبية، والمساعدة في مجال التسعير.

وكون السوق السورية أصبحت سوقاً مفتوحة وغير خاضعة للتعريفات، فباعتمادنا انه يجب على شركات إعادة التأمين التمييز ما بين الشركات التي تعمل بطريقة فنية وتلك التي تقتصر المنافسة فيها على السعر التأميني وحده.

■ هل تؤيدون إطلاق حرية الوكيل في التعامل مع أكثر من شركة واحدة؟

- أؤيد اطلاق حرية الوكيل في التعامل مع أكثر من

■ هل تعتبر انطلاقة الشركات الخاصة في سوريا مشجعة؟ وهل من صعوبات تواجهها الشركات الجديدة في سعيها الى استقطاب الزبائن؟ وما هي؟

- ان مشروع الإصلاح الاقتصادي في سوريا ركز على إعطاء الأولوية للقطاعين المالي والتقني، واتخذت خطوات أساسية لتطوير هذين القطاعين. ومن هنا تأتي انطلاقة شركات التأمين الخاصة في سوريا مشجعة جداً، فقد شهدت هذه الانطلاقة تحولات أساسية ونشاطات هامة وغير مسبوقة تمثلت أولاً في إحداث الهيئة العامة للإشراف على التأمين بموجب المرسوم التشريعي رقم ٦٨ تاريخ ٢٦/٩/٢٠٠٤، وبعدها بحوالي سبعة أشهر صدر المرسوم التشريعي رقم ٤٣ تاريخ ٥/٦/٢٠٠٥، والذي أفسح في المجال لهذه الشركات بالعمل في هذه السوق.

ومن المؤكد ان هذه الشركات تواجه صعوبات جمة، يتمثل أهمها في:

(١) عدم وجود الوعي التأميني الكافي لدى شرائح المجتمع كافة، وهنا يجب على شركات التأمين الخاصة مجتمعة مع الهيئة العامة للإشراف على التأمين العمل سوية لنشر الثقافة والوعي التأميني والقيام بحملة توعية شاملة والسعي لإدخال مادة التأمين ضمن المناهج الدراسية الجامعية. فالتأمين هو ثقافة بحد ذاتها ويحتاج تحقيقها الى عمل دؤوب ومثابرة، كما ان الجهد الذي سوف تبذله الشركات سيعطي نتائج ملموسة وسريعة لأن التأمين في النهاية سلعة اذا طرحت في السوق واتصفت بالجودة وحقت المعايير المطلوبة بما فيها السعر المناسب ووجدت من يشترتها.

(٢) الأخرية من المواطنين لا تفرق بين التأمين والضريبة، وهذا الموضوع يحتاج الى الاهتمام والقيام بحملات توعية للتمييز بينهما وإشعار المواطن بأن التأمين أولاً وأخيراً هو حماية له.

(٣) قلة الكفاءات المحلية وعدم وجود الكوادر البشرية المؤهلة في هذا القطاع من أهم الصعوبات التي واجهتنا، لذا، سنعمل على رفع مستوى وتأهيل الكوادر البشرية الموجودة لدينا وذلك بوضع برامج تدريبية مستمرة.

(٤) هناك أنواع من التأمين لها مفاهيمها الخاصة والمغايرة والتي تحتاج الى زمن لاستيعابها بالطريقة الصحيحة.

(٥) اعتماد المواطن السوري على نوع واحد من أنواع التأمين وهو التأمين الإلزامي على بعض الأنواع، مثل السيارات والبحري. وهنا يجب التوعية بأنواع التأمين الأخرى.

(٦) احتمال ان تواجه صعوبات بوجود بعض القيود، وخصوصاً على تحويل بعض أموال إعادة التأمين الى

## تيسير العكش - المشرق العربي (سوريا) ARAB ORIENT :-

### التحدي الأكبر يكمن في تغيير النظرة السلبية للمواطن السوري حيال التأمين

«المشرق العربي للتأمين» ARAB ORIENT - SYRIA الإماراتية كانت من بين المجموعات الاستثمارية العربية التي رحبت بها سوريا، ورخصت لها بتأسيس شركة تأمين سورية جديدة، بمشاركة رساميل سورية خاصة. الشركة الجديدة اختارت «المشرق العربي - سوريا» اسماً لها. وعينت تيسير العكش مديراً عاماً كما وقعت عقد ادارة MANAGEMENT CONTRACT مع «المشرق العربي - الأم»، والتي يقودها عمر الامين انطلاقاً من المركز الرئيسي للشركة في دبي.

وعقد الادارة المشار اليه يتيح للشركة الجديدة ان تحظى بدعم المعيديين الدوليين والعرب الذين درجوا على التعامل مع «المشرق العربي» الأم. وهذا يعني عملياً ان «المشرق العربي - سوريا»، سوف تكون قادرة على تقديم خدمات ومنتجات تأمينية بمستوى عال.

وخلال الحوار الذي اجريناه معه، بدأ السيد العكش مرتاحاً الى المراحل التي قطعتها الشركة الجديدة في اطار التحضير لبدء اصدار عقود التأمين.

واوضح ان التحدي الأكبر الذي تواجهه الشركات الجديدة في سوريا هو في تغيير الانطباع السلبي الذي تكون لدى المستهلك السوري حول طبيعة التأمين واقناعه بفوائده وجدواه على مستوى الحماية المالية والقانونية. ويرى السيد العكش ان السماح لوكيل التأمين INSURANCE AGENT بالتعامل مع أكثر من شركة تأمين واحدة لن يكون مفيداً بل يسيء الى المصلحة العامة لصناعة التأمين. لانه يؤدي لقيام مضاربة ضارة بين الشركات.



البيان

هل تعتبر انطلاقة الشركات الخاصة في سوريا مشجعة؟ وهل من صعوبات تواجهها الشركات الجديدة في سعيها إلى استقطاب الزبائن؟ وما هي؟

- إن البدايات مشجعة رغم وجود بعض العقبات ومنها عدد الشركات التي ستعمل في السوق، وكشركة جديدة مثل باقي الشركات نتوقع أن تواجه بعض الصعوبات في إقناع الزبائن بالتأمين لدى شركة جديدة، وأعتقد أن هذه العوائق نفسية كون الزبون لم يعتد على التأمين لدى شركة خاصة. اعتقد ان هذه العوائق ستزول مع مرور الزمن، وسيدرك الزبون أن الشركات الجديدة تتمتع بالكفاءة والخبرة المطلوبة ولديها الملاءة المالية، وهذا برأيي عامل ثقة مهم للزبون.

هل تجدون التدابير التي اتخذتها هيئة الرقابة على التأمين حتى الآن في مجال إلغاء «الحصرية» على مستوى التأمينات الإلزامية كافية؟ وهل هناك مزيد من التدابير التي يتعين برأيكم اتخاذها كي تصبح فرص التنافس متساوية بين جميع الشركات؟

- إن هيئة الإشراف على التأمين وبالتعاون والتشاور مع جميع الأطراف ذات العلاقة بالعملية التأمينية تتخذ الإجراءات المناسبة لخدمة سوق التأمين. إن إلغاء حصرية التأمين الإلزامي دليل واضح على ان هيئة الإشراف على التأمين تقف على مسافة واحدة من جميع الشركات. وستكون هناك لقاءات في المستقبل بين المسؤولين في الهيئة ومسؤولي شركات التأمين وبشكل دوري لتدارس وضع السوق والعمل من أجل مصلحة جميع الأطراف، أعني المؤمن لهم وشركات التأمين.

#### المطلوب تقديم تسهيلات من شركات إعادة

كيف تقيّمون موقف المعيديين الدوليين والعرب من شركات التأمين السورية الجديدة؟

- سيتعامل معيدو التأمين الدوليون والعرب مع

لعدد محدود جداً من وسطاء التأمين أن يعملوا في سوريا على أن يتقاضوا أتعابهم من المؤمن لهم وليس من شركة التأمين، ألا يتعارض هذا الأمر مع الأعراف المتبعة في أسواق التأمين الأخرى؟

- لأرى مشكلة في موضوع من أين يتقاضى الوسيط أتعابه أكان من شركة التأمين كما هو معروف، أم من المؤمن له طالما أن هذا سينعكس بالتالي على سعر التأمين. المهم في الموضوع هو أن يقوم الوسيط بواجبه بين الطرفين بحرفية وكفاءة.

#### حجم المحفظة

هل تكونت لديكم فكرة حول الحجم الذي تبلغه المحفظة السورية من الأقساط سنة ٢٠٠٦؟ وكما هي نسبة النمو التي تتوقعونها للشركات مجتمعة خلال السنوات الثلاث المقبلة ولشركتكم بالذات؟

- توقع بعض المختصين أن تصل أقساط التأمين التي تحققها شركات التأمين الجديدة الى ٢٠٠ مليون ليرة سورية (٤٠ مليون دولار اميركي) خلال سنة ٢٠٠٦، تضاف اليها أقساط المؤسسة العامة السورية للتأمين والتي بلغت ١٣٠ مليون دولار في عام ٢٠٠٥، وهذا طموح إيجابي ومشروع، من المعطيات الموجودة والأخذ بعين الاعتبار أقساط السوق لعام ٢٠٠٥ وكذلك التخفيضات التي حصلت على الأسعار بسبب التنافس وعدد الشركات العاملة في السوق عام ٢٠٠٦.

أضاف: بالنسبة للسنوات المقبلة اتوقع تكون هناك زيادة في أقساط التأمين بنسبة ٢٠-٢٥٪. وأتوقع أن تصل أقساط السوق في نهاية عام ٢٠٠٨ إلى ٢٥٠ مليون دولار. بالنسبة لشركتنا من المتوقع أن تبدأ عملها في مطلع عام ٢٠٠٧ وأن تحقق في السنة الأولى ٣-٤ ملايين دولار وان تحقق زيادة بنسبة ٢٠٪ في كل سنة ليصل حجم الأقساط إلى ٦-٧ ملايين دولار في نهاية عام ٢٠٠٨.

الواقع الجديد في سوق التأمين السورية وليس لديهم خيار آخر. ومثل باقي أسواق التأمين أصبح سوق التأمين في سوريا سوقاً تعددياً وتنافسياً وهذه ظاهرة صحية. لقد وجدنا في شركة المشرق العربي للتأمين موقفاً إيجابياً من معيدي التأمين العالميين عند مناقشة اتفاقيات إعادة التأمين للشركة، وتمثل ذلك بحصولنا على شروط جيدة للشركة. إن بناء صناعة تأمين قوية في سوريا هي مهمة شركات التأمين مجتمعة بالتعاون مع هيئة الإشراف، وعلى معيدي التأمين تقديم التسهيلات لبناء هذه الصناعة.

#### السماح للوكيل الحصري بالتعامل مع أكثر من شركة واحدة سوف يكون مؤدياً

وكلاء التأمين مقيدون بعقود توجب عليهم الاستمرار بالتعامل حصراً مع شركة تأمين واحدة. ومعظم وكلاء التأمين مرتبطون منذ زمن طويل بالمؤسسة العامة للتأمين، ما يبقّي الشركات الجديدة الأخرى من دون وكلاء فاعلين، هل تؤيدون إطلاق حرية الوكيل في التعامل مع أكثر من شركة واحدة؟

- قبل اليوم كان وكلاء التأمين في السوق السورية يعملون حصرياً مع المؤسسة العامة السورية للتأمين لأنها كانت الوحيدة في السوق. وفي رأيي ان السماح لوكيل التأمين بالتعامل مع أكثر من شركة في السوق له سلبياته ويترك السوق، حيث سيكون بإمكان وكيل التأمين التسوق من شركة إلى أخرى للحصول على السعر الأقل، وربما كشف أسعار كل شركة، وهذا يقلل من مصداقية الوكيل. أنا مع أن يلتزم كل وكيل بشركة واحدة. لقد أعلنت هيئة الإشراف على التأمين أنها بصدد الترخيص لوكلاء تأمين جدد في السوق، وهذا يتيح للوكيل اختيار الشركة التي يتعامل معها وكذلك للشركة اختيار الوكيل المناسب. ذكر أن هيئة الإشراف على التأمين أجازت مؤخرًا



## عماد عبد الخالق - الأردنية للتأمين JORDAN INSURANCE :-

### نؤيد إلغاء التعريفات الرسمية وإطلاق حرية التسعير إلا اننا نخشى ألا يكون الوقت مؤاتياً لذلك

ويقول السيد عبد الخالق انه يؤيد إلغاء التعريفات الرسمية للتأمين الإلزامي على السيارات وسواها من التعريفات، إلا انه يعتقد ان الاجواء ليست مهياً بعد امام المجتمع الاردني كي يتقبل هذه الخطوة، ولذلك يقترح ان تشكل لجنة توكل اليها مهمة درس الاسعار واصدار توصيات حولها. وحول التأمين المقنع FRONTING يقول انه من الممكن لشركات التأمين ان تستغني عنه من خلال تقاسم الخطر المطلوب التأمين عليه مهما كان كبيراً.



وعن تواجد «الأردنية» خارج المملكة قال عبد الخالق انه جرت اعادة هيكلة الفروع والشركات الشقيقة. كما ان الشركة اقدمت على المستوى الداخلي على اعادة تأهيل كوادرها واستقطبت موظفين جديداً. وفي ما يأتي وقائع الحوار:

نحن نتعاطى التأمين ضد اخطار الحرب على الموجودات الثابتة، وضد الارهاب، الا ان الاسعار التي يجري استيفاؤها في اسواق التأمين في العالم مقابل تغطية تلك الاخطار باهظة، وقد لا تكون مقبولة للكثيرين من الذين يرغبون بالحصول على غطاء ضد تلك الاخطار.

هذا الكلام هو للمدير العام للشركة الأردنية للتأمين (JORDAN INSURANCE) عماد عبد الخالق.

ويعرف عن السيد عبد الخالق انه تولى منصبه في الشركة الأردنية بعدما عمل

لسنوات لدى كبرى شركات الاعادة في العالم ميونيخ ري MUNICH RE. ولقد اتيح له من خلال عمله في تلك الشركة ان يشارك في اعداد الاغطية التأمينية للاخطار الاكثر تعقيداً، وبذلك حمل معه الى الأردنية للتأمين من الخبرات ما يعزز مركزها الرائد في المملكة.

#### تغطيات الإرهاب والحرب باهظة

هل ترون ان شركات التأمين العربية تقوم بتقديم الخدمات المطلوبة منها للمجتمع العربي سواء على صعيد تأمين اعمال العنف (الارهاب والتخريب) او التأمين ضد الحرب على الاشخاص والممتلكات؟

«التأمين الأردنية» من الشركات التي تتعاطى أنواع هذه التأمينات، ونحن على استعداد لتلبية الطلبات التي تردنا لتغطية اخطار الحرب على الممتلكات الثابتة وكذلك اخطار الارهاب والتخريب، انما يجب ان اوضح ان الاسعار التي يجري استيفاؤها حالياً باهظة نظراً لما يتهدد دول المنطقة من أخطار.

تبدى هيئات الرقابة على التأمين اهتماما في اعتماد المعايير العالمية في مجال الملاءة والسيولة والرسمية، هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترونها؟

هيئة الرقابة تقوم بدورها لجهة سن القوانين والتشريعات، لكننا نعاني سوء تنظيم في القطاع، وهذا الواقع يحتاج الى مقدار اكبر من التعاون والتنسيق بين الهيئات المعنية ببناء صناعة تأمين قوية في المملكة.

#### تعرفة حرة!

هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لغاء العمل بالتعرفة الإلزامية؟

أنا من مؤيدي التعرفة الحرة التي تناسب

## أعدنا تأهيل كوادرنا كما أعدنا هيكلة الفروع والشركات الشقيقة في الخارج

تطلعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– نتأجنا جيدة ونسبة النمو ٢٠ في المئة وهي أفضل من العام الماضي. أفساطنا المتوقعة نحو ٢٥ مليون دينار، والأرباح نحو مليونين ونصف المليون دينار.

■ ماذا عن الانشطة التي تقوم بها الأردنية للتأمين خارج الاراضي الاردنية؟

– في ما خص شركائنا خارج الأردن، فإننا قمنا بعمليات اعادة هيكلة لبعضها، ونحن على تواصل مباشر معها عبر شبكة اتصالات متكاملة، وقريباً نطلق بالدمج مع شركائنا في المملكة العربية السعودية.

اضاف: اما داخلياً فنقدنا عملية اعادة تأهيل مواردنا البشرية وكوادرنا واستقطبنا موظفين جديداً، وأجرينا تنظيمات إدارية وفنية عدة.

وبالنسبة لمزاولة التأمين عبر المصارف "BANCASSURANCE" فقد قمنا ببعض التجارب مع أكثر من مصرف، لكننا حتى الآن لم نوفق الى الانطلاق بعملياتها. وتطلعاتنا المستقبلية توسيع عملياتنا في السوق المحلي والتوسع نحو أسواق خارجية.

وضع كل شركة على حدة، لكن الوقت قد لا يكون مؤاتياً بعد، وانا ارى ان هذه المسألة تتطلب وقتاً لكي يتقبلها الزبون. على كل، من المفروض وجود لجنة خاصة لدراسة المسألة في العمق.

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تتلوى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

– لطالما طرحت الصوت عالياً في مواجهة أسلوب الـ "FRONTING" لأنه يؤدي الى تسرب الأقساط الى الخارج. في رأيي ان الشركات المحلية تستطيع القيام بمهمة الاكتتابات مهما كان الخطر المطلوب التأمين عليه كبيراً، وذلك من خلال المشاركة بين الشركات في اصدار عقد جماعي يوزع الحصص على نحو يناسب الشركات المشاركة في تغطية الخطر، وبالتالي يمكنها ان تتقاسم الأرباح في ما بينها.

#### نتائج جيدة وتطلع الى أسواق جديدة

■ ما هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والأرباح الصافية؟ وما هي

## د. رجائي صويص - الشرق الاوسط للتأمين (الأردن) MEICO :-

### هيئة التأمين هي الجهة الصالحة لتنظيم عمليات الـ "FRONTING"

يعرف عن شركة الشرق الاوسط للتأمين MIDDLE EAST INSURANCE CO. ممارستها للتأمين باحتراف مهني عال، وتقيدتها بالقوانين والاصول المرعية الاجراء تقيداً تاماً. ولذا تجد مدير عام الشركة الدكتور رجائي صويص يقدر لهيئة التأمين في الاردن سعيها لرفع المستوى المهني لشركات التأمين في الاردن، ويجد ان التعليمات التي تصدر عنها جاءت في مكانها الصحيح، لا سيما تلك التي تتعلق بالملاءة والسيولة والرسملة.

ويرى صويص ان الوسطاء الدوليين يتصرفون بعقلانية، إلا انهم يذهبون في بعض الحالات خارج الحدود ويفوتون على الشركات الوطنية ولو جزءاً بسيطاً من الاقساط، ويرى ان هيئة التأمين هي السلطة المؤهلة لمنع مثل هذه الممارسات ولتنظيم عمليات التأمين المقنع FRONTING على نحو يحفظ مصالح الافرقاء جميعاً.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:



الحسابات الفنية المعقولة. وهنا يأتي دور هيئات الرقابة للتدخل في وقت مبكر.

#### دور هيئة التأمين

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «أقنعة» تتلظى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟

في كثير من الحالات يتصرف الوسطاء الدوليون بعقلانية اكثر من الوسطاء المحليين، لكن ما قد يحصل هو ان بعض هؤلاء الوسطاء لا يترك مجالاً للسوق المحلي بالمشاركة الفعلية في حمل جزء ملموس من تلك الاخطار، ويشترط اعادة معظم تلك التأمينات بواسطته وبعائد قليل لشركات التأمين المحلية. وقد يكون اصدار تعليمات من هيئات التأمين بالزامية ابقاء نسبة معينة من تلك الاخطار في السوق المحلي حلاً مرحلياً، حتى تستطيع الشركات المحلية كسب الخبرة والقدرة على زيادة احتفاظها واستيعاب الانواع المعقدة من تلك التأمينات.

#### البقاء في صدارة الشركات

ما هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

ان الزيادة في نسبة النمو في الاقساط تأتي في المرتبة الثانية من حيث الهدف المنشود بعد الزيادة في الارباح الصافية. ونتوقع في نهاية عام ٢٠٠٦ زيادة في الاقساط بحدود ١٠٪، وان تصل ارباح الشركة المعلنة الى نحو خمسة ملايين دينار، اي ما يساوي ثلث رأس المال المدفوع، وان مستوى العمل في السنوات المقبلة يعتمد بشكل أولي على حجم الاعمال الجديدة في السوق الاردني، اضافة الى جهد الشركة في الانتشار داخل السوق وخصوصاً في التأمينات الفردية. ولدينا برامج للتوسع على مستوى الخدمة المتميزة، ما يبقينا في صدارة الشركات الراسخة في السوق الاردني.

### الوسطاء الدوليون يتصرفون بعقلانية إلا ان بعضهم يتجاوز احياناً الحدود المقبولة

الالتزامات التأمينية المترتبة عليها. ان تلك التعليمات مع التعليمات المختلفة الأخرى التي اصدرتها الهيئة خلال السنوات القليلة الماضية تعتبر تطوراً مهماً في مجال المراقبة على شركات التأمين، وتضع الأردن في مستوى متقدم مقارنة بالدول الأخرى.

#### إلغاء تعرفه التأمين الإلزامي على السيارات يجب ان يسبقه تفاهم بين الشركات المتنافسة

هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لغاء العمل بالتعرفه الإلزامية؟

لا توجد في الأردن تعرفات الزامية لأي نوع من التأمين سوى تأمين المسؤولية تجاه الآخرين نتيجة استخدام السيارة، وهو التأمين الإلزامي الوحيد. ان الغاء التعرفات الإلزامية بمختلف اشكالها أت من دون ريب، وهذا يضع شركات التأمين في مواجهة مباشرة مع الاغراءات المالية الموقفة بسبب زيادة حجم الاقساط نتيجة المنافسة وتخفيض الاسعار دون الحدود الفنية. لذلك فإن وعي شركات التأمين لتلك المخاطر يجب ان يسبق الغاء التعرفه الإلزامية في تأمين السيارات. وكما ان مصلحة الجمهور يجب اخذها في الاعتبار في السماح بالمنافسة بين شركات التأمين، اذ ان مصلحة الجمهور بالذات تبقى في المحافظة على تلك الشركات من الانهيار نتيجة انجراف بعضها في تأمينات اقساطها بعيداً عن

هل ترون ان شركات التأمين العربية تقوم بتقديم الخدمات المطلوبة منها للمجتمع العربي سواء على صعيد تأمين اعمال العنف (الارهاب والتخريب) او التأمين ضد الحرب على الاشخاص والممتلكات؟ واذ كان الجواب سلباً ما هي الخطوات التي يتعين اتخاذها على المستويين المحلي والاقليمي من اجل تأهيل شركات التأمين العربية لتقديم تلك الخدمات؟

تأمين الارهاب في السنوات الاخيرة تقوم به اسواق عالمية متخصصة، وشركات التأمين العربية على اتصال مع تلك الاسواق وهي قادرة على تقديم هذا النوع من التأمين لاضرار الممتلكات. كما ان تأمين الضرر المتعمد من قبل الافراد العاديين متوفر بشكل عادي لدى شركات التأمين العربية. اما تأمين الافراد المدنيين من اخطار الحرب والارهاب فقد كان دائماً متوفراً لدى شركات التأمين العربية.

هل ان شركتكم بالذات تتعامل مع اخطار الارهاب والتخريب والحرب على الاشخاص والممتلكات؟

تقدم شركتنا تأمين اخطار الحرب والارهاب للمدنيين منذ مدة طويلة، كما تقدم تأمين الضرر المتعمد للممتلكات من قبل الافراد العاديين في اي وقت يطلب منها ذلك. اما تأمين الممتلكات من اضرار الارهاب فان الطلب عليه في الاردن ما زال محدوداً، ولكننا نقدمه لمن يطلبه بالتعاون مع الاسواق العالمية المتخصصة فيه.

#### الهيئة وضعت الأردن في موضع متقدم

تبدى هيئات الرقابة على التأمين اهتماماً في اعتماد المعايير العالمية في مجال الملاءة والسيولة والرسملة.. هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترونها؟

اعتمدت هيئة التأمين في الاردن معايير متقدمة لمعادلات الملاءة المالية والسيولة والرسملة، واصدرت في هذا الصدد تعليمات للملاءة المالية يتم تطبيقها منذ بضع سنوات. كما اصدرت مؤخرًا تعليمات اخرى تحدد فيها أسس استثمار اموال شركة التأمين وتحدد طبيعة موجوداتها ومواقعها التي تقابل



## سامي قموه - الاردن الدولية JORDAN INTERNATIONAL -؛

**لا يمكن ان نكون انتقائيين فنوافق على المعايير العالمية التي تناسبنا ونرفض ما تبقى منها**



لوزير السابق رئيس مجلس إدارة شركة الأردن الدولية للتأمين JORDAN INTERNATIONAL سامي قموه، نظرة خاصة الى الموقف الذي يجدر بشركات التأمين العربية ان تتخذه حيال العولمة، وحيال التعاون مع بعضها البعض، وهو ان يشدد على وجوب التكيف مع مقتضيات العولمة، بحيث تكون جزءاً منها ولا تبقى خارجها، يدعو في الوقت عينه الى تفعيل المشاركة في مجتمعات الإعادة والصناديق العربية ARAB REINSURANCE POOLS & SYNDICATES، بحيث نبقى في المنطقة المقدار الأكبر من أقساط التأمين العربية، وقال ان شركات الإعادة العربية يمكن ان تستفيد من الانفتاح العالمي إن هي رفعت مستوى رساميلها وقدراتها الفنية.

وأيد السيد قموه التدابير التي تأخذها هيئات الرقابة على التأمين، داعياً شركات التأمين والإعادة الى تليتها بالكامل، لأنه لا يمكن ان نكون انتقائيين فنختار ما يعجبنا من المعايير ونرفض ما لا يعجبنا منها. في ما يأتي وقائع الحوار:

### لا مشكلة في تجديد الاتفاقات

■ لقد قمتم مؤخرًا بجملة تأمينية على المعيدين، فما هي ملاحظتكم؟

– المعيدون استوعبوا الحوادث والكوارث التي حصلت في أميركا الوسطى ومناطق أخرى من العالم، لذلك كانت النتائج السنوية أفضل بكثير من الماضي والتحديات الى انحسار.

من هنا ارى ان تجديد الاتفاقات سيحصل بسهولة اكبر لان اوضاع شركات الإعادة الدولية جيدة وفي تحسن دائم.

بالنسبة الى شركتنا، لا تغييرات او مفاجآت او تشدد لكن نسعى الى تحسين بعض الشروط.

واود ان اشير الى ان حسن سير عمل المعيدين الدوليين يؤثر على الاوضاع المالية وعلى الملاءة ويساعد على تحسينها.

### ضرورة اعتماد المعايير الدولية

■ هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي تروجها؟ وهل لديك اقتراحات تقدمونها لهيئة الرقابة بغية تسهيل الوصول الى الاهداف التي تسعى الى بلوغها؟

– اذا اردنا الاندماج في الاقتصاد العالمي والاستفادة من المدى الاقتصادي المالي للاسواق المتاحة، علينا ان نتقيد بالمعايير العالمية وذلك تحقيقاً للشفافية والوضوح في التعامل.

لا اعتقد ان شركات التأمين ستواجه مشكلة في اتباع المعايير العالمية بل ان ذلك سيسهل عليها بناء علاقات وثيقة مع الاسواق العالمية.

علينا ان نجاري الاقتصاد العالمي وألأنكون انتقائيين في المعايير، وبالتالي فاني أحث شركات الاردن على اعتماد المعايير الدولية وأتمنى من هيئات الرقابة ان تعجل في اعتمادها كي نواكب الاسواق العالمية، من دون اغفال ضرورة انفتاح الاسواق العربية على بعضها البعض وتمتين اواصر التعاون في ما بينها.

**يمكن لشركات الإعادة العربية ان تستفيد من الانفتاح العالمي إن هي رفعت رساميلها وقدراتها الفنية**

### تحرير الأسعار شرط تحسين الأداء

■ هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالتعرفة الالزامية؟

– لا نستطيع ان نقيد انفسنا في نواح معينة في السوق ونهمل نواحي أخرى. ادوات السوق لها معاييرها التي من الواجب التقيد بها كاملة. لقد قامت الدولة بتحديد السعر كي لا تدخل الشركات في منافسة شديدة وغير متوازنة وتغض النظر عن التغطية والحماية، لذا المطلوب ان تتناسب الاسعار مع التغطيات بمعنى الملاءمة بين كلفة التغطية والخدمة المطلوبة.

كل الدول تنقلت من التقيد بالاسعار وانا أؤيد ذلك شرط تحسين الاداء والخدمة.

وانمى ان ينظم قطاع التأمين وفق اسس قانون واضح من حيث شروط العقد التأميني بين الاطراف المعنية لحماية حقوق الجميع، مما يخفف على المحاكم عبء بت نزاعات متأتية من اعمال التأمين.

### زيادة احتفاظ الشركات

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء

الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تتلظى وراها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟

– مبدأ الواجهة يعد انتقاصاً من حق الشركات وهنا يأتي دور هيئات الرقابة. الدخول في عملية الـ FRONTING يؤثر على التقييم الصحيح للخطر، اضافة الى ان الشركة لا تشارك فعلياً في عملية التغطية بل تكتفي فقط بإصدار عقد التأمين مقابل عمولة بسيطة.

نتمنى ان يقدم السوق العربي التغطية وليس ان يلعب دور الوسيط، وعلى الشركات العربية ان تزيد احتفاظها سنوياً وان تزيد ملاءتها المالية بحيث تصبح شركات قوية وقادرة.

### تفعيل الإعادة العربية

■ ما هي تطلعاتكم وتوجهاتكم المستقبلية؟

– نؤيد المشاركة في جميع الطاقات العربية في الوطن العربي. علينا ان نستفيد من الاسواق ذات الطاقات الاستيعابية الكبيرة. الاسواق القريبة افضل من الاسواق البعيدة وعلينا ان نتعاون ونتبادل الاعمال مع الإبقاء على حصصنا داخل الاسواق العربية، فشركات الإعادة العالمية هي المستفيدة من خروج الأقساط العربية الى الاسواق الغربية.

ونتمنى ان تفعل شركات الإعادة العربية عملها اكثر بالاعتماد على حجمها وامكانياتها الفنية وقدراتها البشرية في مجال التدريب، فقد ان الالوان كي تكون المستفيدين في الاسواق العربية في ظل هذا الانفتاح العالمي.

### نتوقع نتائج أفضل

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

– الخطة التي أقرها مجلس الإدارة تسير بخطى ثابتة ووفق المرسوم لها. نتأجنا تحسنت عن السنة الماضية ونتوقع الأفضل دائماً، كما نسعى الى رفع رأسمال الشركة الذي يبلغ الآن ٣٠ مليون دينار وذلك كي نواكب حاجات السوق.

## د. وليد زعرب - جوفيكو (الأردن) JOFICO - ؛

### هناك بون شاسع بين اسواق التأمين في العالم الصناعي وبين أسواقنا العربية

### ولا يمكن لهيئات الرقابة الا ان تأخذ الفروقات في الاعتبار

وفي حديثه البينا تمنى الدكتور زعرب على هيئة التأمين في الاردن ان تمنع النظر في خصوصيات صناعة التأمين في الاردن، قبل ان تصدر تعليماتها الرقابية، قائلاً ان هناك بوناً شاسعاً بين الاوضاع السائدة في العالم الصناعي وتلك التي تحوط بمجتمعنا، ولذا لا يمكن لهيئات الرقابة ان تطبق المعايير والمقاييس الغربية على عواهنها.

من جهة اخرى، شرح الدكتور زعرب الظروف التي تجعل شركات التأمين العالمية تلجأ الى التأمين المقنع او التأمين - الواجهة FRONTING قائلاً ان هناك حالات يستحيل فيها على شركاتنا المحلية ان تماشى الشروط والاسعار المعتمدة من الشركة الاجنبية في الخارج لان البوليصه الصادرة في الخارج تضمن الاخطار في سائر انحاء العالم GLOBAL POLICY بما فيها الاردن. وتلك البوليص شروط معقدة واسعار متدنية الى حد لا يمكننا ان نماشياها، ولذلك يصر الى اصدار ما يسمى بالعقد المقنع FRONTING POLICY.



الدكتور وليد زعرب الذي انضم الى الشركة بعدما انهى دروسه الجامعية، تسلم منصب المدير العام في الشركة وانتخب عضواً في مجلس ادارتها بعد مرحلة تدريب امضاها الى جانب والده وائل وفريق عمله. وهو اليوم يقود الشركة مستعيناً عند الحاجة بنصائح الوالد الذي يتولى مسؤولية الرئيس التنفيذي - نائب رئيس مجلس الادارة.

- تحاول هيئة التأمين منع الـ FRONTING وتطالب مثلاً بأن تقوم شركات التأمين المحلية بتقاسم الاخطار الكبيرة فيما بينها بحيث يستغنى عن الشركات الاجنبية التي تغطي الاخطار الموجودة في الاردن انطلاقاً من مكاتبها في الخارج، وتستعين بالشركة المحلية لتصدر بوليصة محلية لأغراض القانون الاردني فقط. اذا ان الشركة المحلية تعود وتسدن الخطر بالكامل الى الشركة الأجنبية. اضافة: المشكلة تكمن في ان الشركات العالمية لا تستطيع استبدال البوليص ذات الطابع العالمي GLOBAL POLICY التي تصدرها والتي تغطي المؤمن له في العالم، ولا يمكن للشركات المحلية منافستها في الأسعار، وبالتالي فهي مضطرة للجوء الى الـ FRONTING «لقوننة» عملياتها.

#### خطة توسعية

■ ما هي نسبة النمو الذي تتوقعون تحقيقه بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

- نحن نعمل في شركة JOFICO على تحقيق نسبة نمو سنوية معقولة. لقد استفدنا العام الماضي من سوق الاستثمار الأردني دون ان نعرض منتجاتنا للخطر، لذلك جاء تأثير انخفاض سوق الاستثمار عام ٢٠٠٦ طفيفاً.

اضاف: الأولوية لدينا الحفاظ على نمو مدروس وليس تحقيق النتائج الخيالية، ولدينا خطة توسعية في أسواق جديدة، الى جانب تطوير البرامج دورياً، وفي هذا الإطار أسسنا شركة في سوريا بدأت عملها في ١/٦/٢٠٠٦ ويشغل السيد تيسير مشعل منصب مديرها العام وقد بدأ عمله في ١/١١/٢٠٠٦.

صعب، ما يشكل ضغوطاً على الشركات المحلية. اضافة: نتمنى ان تتم دراسة الظروف والعوامل المحيطة باقتصادنا وايجاد مقاربة صحيحة قبل تطبيق أي قانون يريعى ايأاً من القطاعات الاقتصادية. تحرير الأسعار مع الحفاظ على الإلزامية

■ هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالتعرفة الالزامية؟

- نحن من الشركات التي تناضل في سبيل تحرير الأسعار مواكبة للإنتفاخ الاقتصادي والعولمة، وفي الوقت نفسه الإبقاء على إلزاميته لحماية المجتمع. يضيف السيد زعرب: اقتصادنا في الأردن مفتوح وغير موجه وينمو بشكل تصاعدي وينافس الاقتصادات العربية، كما انه يلقي دعماً شديداً من الجهات الرسمية وعلى رأسها جلالة الملك عبدالله، حيث ان هناك محاولات مستديمة لاستقطاب الاستثمارات الى الأردن.

حالياً، تملك الشركات الاحتياطات اللازمة والكافية والوقت مناسب لتعويض التعرفة وليس لإلغائها، إذ علينا ان نخرج من «العصور الوسطى» بالنسبة للشروط والأسعار المفروضة على التأمين الإلزامي.

#### الشركات العالمية مضطرة

#### للجوء الى الـ "FRONTING"

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تتلظى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟

#### نوفر تغطيات الإرهاب والحرب

■ هل ترون ان شركات التأمين العربية تقوم بتقديم الخدمات المطلوبة منها للمجتمع العربي سواء على صعيد تأمين اعمال العنف (الارهاب والتخريب) او التأمين ضد الحرب على الاشخاص والممتلكات؟

- هذا النوع من التأمين قليل في الأردن بفضل الاستقرار الأمني، لكننا نوفر هذه الخدمة في شركتنا برغم تواضع عدد البوليص التي نصدرها لهذا الغرض.

اضاف: السعر مقبول نوعاً ما لكنه مرتفع مقارنة بأسعار التغطيات العادية كالسرقة والحرائق. لكن ذلك لا يمنع القول ان هناك رجال اعمال مستعدين لتحمل الكلفة، ونحن على استعداد لتلبية طلباتهم.

■ هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترجوها؟

- التأمين عنصر حيوي وأساسي في اقتصادات العالم. لذا، فإن وجود هيئات رقابة على التأمين في الأردن وفي العالم العربي من شأنه ان يضبط عمل القطاع ويساعد ولو بطريقة غير مباشرة في نهضة صناعة التأمين، وبالتالي نهضة اقتصاد البلد الموجودة فيه. الا انني ارى بعض الثغرات في عملية تطبيق المعايير والأنظمة الدولية من حيث التوقيت وفرق النمو الشاسع بين الدول الصناعية الكبرى ودولنا النامية نتيجة ظروفنا الاقتصادية. فالاقتصاد العربي يتأثر في شكل كبير بالعوامل السياسية لكل دولة كما حصل في فلسطين والعراق ولبنان. فتطبيق معايير معينة في ظل هذه الظروف صعب. اضافة الى ان تطبيق القوانين بكل تفاصيل بنودها في الأردن أمر



## د. خالد أبو قورة - الوطنية الاهلية (الاردن) NATIONAL AHLIA - :

# نؤيد إلغاء التعريفات الرسمية الالزامية وتعويم السوق بحيث تترك لكل شركة تأمين مسؤولية تحديد الاسعار وتحمل تبعات تصرفاتها

دعا الدكتور خالد ابو قوره، المدير العام العضو المنتدب في شركة التأمين الوطنية الاهلية - الاردن، خلال المقابلة التي اجريناها معه الى انشاء مجمع عربي لتأمين اعمال العنف السياسي (الحرب والارهاب) قائلاً انه خلال الحرب الاخيرة على لبنان، تزايد الاقبال على طلب التأمين ضد تلك الاخطار. وأضاف ان شركات التأمين واجهت صعوبة في تلبية تلك الطلبات.

وأيد الدكتور ابو قوره بقوة الدعوة الى الغاء التعريفات الالزامية حتى في مجال التأمين الالزامي على السيارات بحيث تترك لشركة التأمين مسؤولية تحديد القسط الذي يتناسب وحجم الاخطار على ان تتحمل النتائج التي تترتب على اوضاعها المالية ان هي اساءت التصرف.

وقال ان التأمين المقنع (FRONTING) يسيء الى شركاتنا العربية من حيث انه يحرمها من حقها الطبيعي في الافادة من الاقساط المستوفاة محلياً. وهو يرى ان هيئات الرقابة على التأمين قادرة على وقف تلك الممارسة ان هي ارادت ذلك.

اما المعايير التي تعتمد عليها هيئات الرقابة، يقول الدكتور ابو قوره، يجب ان تلاحظ خصوصية كل بلد على حدة، ولا يجوز تعميمها وكأنها تصلح في كل مكان وزمان. وفي ما يأتي وقائع المقابلة :



## معايير الرقابة يجب ان تلحظ خصوصيات كل بلد على حدة

ارى الحل في اصدار قرارات واضحة ترعاها هيئة التأمين وتنفذها السلطات المعنية عبر فرض عقوبات على الشركات التي تقوم بالـ "FRONTING".

### نجحنا في تقنية محفظتنا

لجأت «الوطنية الاهلية» منذ سنتين الى اعتماد خطة تقنية محفظتها، ما هي مفاعيل هذه الخطوة، وهل اثمرت سلباً على حجم الاقساط؟

- برغم ما تحقق من زيادة طفيفة في مجموع الاقساط، فإن النتائج الفنية تحولت من سلبية الى ايجابية، خصوصاً في فرع السيارات حيث تلازمت الخطوة مع اجراءات وندابير طبقت في مجال التعامل مع حوادث السيارات المؤمنة ضد الغير، نجحنا من خلالها في قطع دابر الاساليب الملتوية في تركيب الحوادث. واشير هنا الى ان الرقابة الذاتية غير كافية وعلى اتحاد الشركات وسلطة الوصاية التدخل في اعمال الرقابة والتشدد فيها.

### نتائج فنية ممتازة

كيف تتوقعون ان تكون النتائج الفنية بنهاية ٢٠٠٦؟

- توقعاتنا اكيدة بنتائج فنية ممتازة في مقابل تراجع بالعوائد الاستثمارية، لكنني امل مع نهاية ٢٠٠٦ بتوازن بين الفنية والاستثمارية.

ماذا في جعبتكم من خطط مستقبلية وبرامج او منتجات جديدة؟

- نحضر قبل نهاية السنة الحالية لاطلاق منتج جديد فريد من نوعه، بالتعاون مع احدى الدول العربية.

## التأمين المقنع (FRONTING) يفوت على الشركات العربية فرصة تنمية محافظها وهيئات الرقابة دور في ضبط الأمور

معظم الدول الصناعية وحتى في دول المغرب العربي، هل هناك في رأيك ضرورة للتعرفة الالزامية؟

- ارى ضرورة تعويم السوق، بمعنى ان تضع كل شركة السعر الذي يناسبها ولا تعتمد بالتالي حدا ادنى او أقصى، وتتحمل مسؤوليتها في حال ادت سياستها الاكتتابية في تأمين السيارات الى الخسارة.

### عقوبات تمنع الـ "FRONTING"

ألا ترى ان اعتماد الشركات الوطنية في العالم العربي الـ "FRONTING" لتغطية الاخطار في الخارج سيشكل مشكلة وعائقاً امام تعزيز القدرة الاحتياطية لشركات الاعداد العربية؟

- بالتأكيد، فمة اقساط ضخمة تهرب الى الخارج من طريق الـ FRONTING، فتحرم شركاتنا العربية منها، خصوصاً في المملكة الاردنية الهاشمية حيث ان مشاريع كبيرة يجري تأمين التغطية لها وفق الطريقة المذكورة، اضع الى ذلك التغطيات التي تتمتع بها اكبر الفنادق العاملة في المملكة. ازاء ذلك

ثمة طلب متزايد على تأمين الممتلكات ضد اخطار الحرب والارهاب والتخريب، هل برأيك تتوافر التغطيات بالاسعار المناسبة؟ وهل تقوم الشركات العربية بدورها في تغطية هذه الاخطار؟

- ان نقصاً كبيراً يسجل في مسألة طلب هذه التغطيات، وقد صادفنا بعض الطلبات على تغطيات الارهاب في الفترة الاخيرة لكنها بقيت محدودة، غير ان الحرب الاسرائيلية على لبنان في تموز (يوليو) الماضي فتحت الباب واسعا على هذه الطلبات، ونتمنى في هذا الاطار ان يتنادى المعنيون لتأسيس تجمع يلبي طلبات تغطية اخطار الارهاب والحرب.

### اعادة نظر في التطبيقات

من المعلوم ان هيئات الضمان في العالم العربي تطبق المعايير الدولية في دولها، كيف تنظر الى هذه التطبيقات وما هي اقتراحاتك لتطوير صناعة التأمين العربية؟

- عموماً يجب ان تتضمن المعايير المطبقة حالياً نظرة شاملة لكل بلد على حدة، على ان تأخذ في الاعتبار خاصيات كل بلد الاجتماعية والاقتصادية والمعيشية وفرادته ومدى تقبله لمختلف التطبيقات. وفي اعتقادي انه من الضروري اعادة النظر في الكثير من القوانين والتشريعات الموضوعية، واصدار ما يتناسب ويتلاءم ووضع كل بلد.

### تعويم السوق!

تم مؤخرًا اجتماع بين الاتحاد الاردني لهيئات التأمين والوزير المختص، للبحث في التعرفة الالزامية للسيارات، مع الاشارة الى ان هذه التعرفة الغيت في

## عمر حمّو - البحار العربية (الأردن) ARABIAN SEAS :-

### شراكتنا مع مجموعة GLOBAL أتاحت لنا ان نتقدم الصفوف على مستوى رأس المال

سجلت «البحار العربية» ARABIAN SEAS الأردنية خلال العام الماضي خطوة نوعية على مستوى تعزيز قدراتها وأموالها الخاصة، حيث عقدت شراكة مع مجموعة استثمارية كويتية ضخمة هي غلوبال (GLOBAL). وقد أتاحت لها تلك الخطوة ان ترفع رأسمالها الى ٢١ مليون دينار أردني.

وخلال المقابلة التي أجريناها معه، شرح لنا عمر حمّو رئيس مجلس الادارة - الرئيس التنفيذي للشركة الاهداف التي تسعى الشركة الآن لتحقيقها، وهي تفعيل وجودها في مجال التأمين على الحياة والتقاعد، وتأسيس شركة تأمين جديدة في فلسطين، وكذلك انشاء اقسام متخصصة (DIVISIONS) في الشركة لكل فرع من انواع التأمين.

كما شرح السيد حمو الاسباب التي تقف وراء عمليات الـ "FRONTING" التي تجرى لحساب وسطاء دوليين، فقال ان الرساميل المتدنية لشركات التأمين المحلية لا تسمح لها باستيعاب الاخطار المطلوب التأمين عليها، وهي تبلغ احيانا مئات ملايين الدولارات، ولذلك يطلب المؤمن له من وسيطه الدولي ان يرتب عقد تأمين واجهه او قناع (FRONTING) بحيث يصدر عن شركة محلية عملاً بأحكام القانون الاردني، الا انه يصار بعد ذلك الى تجبير الاخطار المؤمن عليها بكاملها الى الشركة الاجنبية التي تضمن مصالح المؤمن له في سائر انحاء العالم. والشركة المحلية التي تصدر العقد المحلي تتلقى بالمقابل عمولة يتفق عليها بين الافرقاء المعنيين. وأضاف: بصراحة ان شركات التأمين المحلية ليست مهياة بعد كي يتم اعتمادها من قبل المؤسسات العالمية، ويؤمل ان تتغير الامور بعد ان تكون قد اكتملت عملية اعادة تنظيم سوق التأمين في المملكة.



وأيد السيد حمو الاجراءات التي تتخذها هيئة الرقابة على التأمين في الاردن وصولاً الى هذه الغاية. وفي ما يأتي وقائع الحوار:

## التعرفة الالزامية للسيارات يجب ان ترفع مرتين او ثلاث مرات كي تصبح متلائمة وحجم المسؤوليات التي تترتب علينا

الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحولها الى مجرد «اقنعة» تتلظى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

- شركات التأمين المحلية ذات مستوى مميز ولديها احتياطات جيدة، لكن أكبر رأسمال محلي لا يتعدى الـ ٥ ملايين دينار، وبالتالي فإن المؤسسات الكبيرة، والعالمية خصوصاً، ترفض ان تعقد بوالص التأمين على ممتلكاتها التي تبلغ مئات ملايين الدولارات مع شركات ذات رساميل متدنية، ولذا، تطلب الى وسيط التأمين ان يرتب عقداً محلياً يكون واجهه وقناعاً لشركة التأمين العالمية والتي تضمن مصالحها في سائر انحاء العالم.

حالياً، الشركات المحلية ليست مهياة بعد كي يتم اعتمادها من شركات اجنبية، لكن في المستقبل، وبعد تنظيم هيئة الرقابة وزيادة الثقة بالسوق المحلي، قد تتغير المعطيات.

### حجم الأقساط ليس من أولوياتنا

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

- بداية، استطعنا مع شركة «غلوبال» زيادة رأس المال في الشهر السابع، ونبذل جهدنا لمباشرة العمل في ٢٠٠٧/١/١٥. منذ ثلاث سنوات ونحن نركز على إعادة هيكلة الشركة ولم يكن حجم الأقساط من أولوياتنا، علماً أننا نستطيع تغطية خسائرنا من فوائد رأس المال الذي يبلغ ٢١ مليون دينار. لكن نأمل، بمساعدة «غلوبال»، ان نحقق عائداً بقيمة ٣ او ٤ ملايين دولار.

وان شاء الله سيكتمل الجهاز بشري بحلول ٢٠٠٧/١/١٥.

### التعاون بين هيئات الرقابة والشركات

■ هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترجوها؟

- هيئات الرقابة موجودة لتنظيم قطاع التأمين، وهي تبذل جهداً لرفع مستوى العمل. اما رفع الحد الأدنى لرساميل الشركات فمسألة مهمة ولكن نتعنى إحداث بعض التغييرات في السوق الأردني لتحسين الاقتصاد، وفي ظني ان التعاون بين هيئات الرقابة والشركات مطلوب لمزيد من الفعالية.

■ هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت حان لالغاء العمل بالتعرفة الالزامية؟

- الوضع الحالي يمر في فوضى عارمة، وهناك قلة وعي لدى المواطنين في ما يتعلق بهذا الموضوع، علماً ان الشركات الأردنية توفر تغطيات تأمين ضد الغير وبأسعار أدنى منها في الكثير من الدول.

وسعر التأمين يتراوح بين ٥٠ و ٧٠ ديناراً بحسب كل شركة، بينما تبلغ نسبة التعويضات التي تدفعها شركات التأمين اضعاف مجموع الاقساط المكتتبة. لذا، من الضروري رفع السعر ومضاعفته مرتين أو ثلاثاً ليعكس إيجاباً على مستوى الخدمة. والمطلوب من هيئة التأمين اما تعويم السعر ثم عدم التدخل مطلقاً، أو أن نعمل كلنا كفريق ونتقاسم الاقساط كما كنا نفعل في مرحلة سابقة.

### الشركات المحلية لا تخوض في السوق العالمي

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء

### نهى لتأسيس شركة تأمين جديدة في فلسطين تكون لمجموعة «غلوبال» حصة فيها

■ دخلتم مؤخراً في قطاع التأمين مع شريك جديد هو الشركة الكويتية غلوبال GLOBAL، ما الدافع لذلك؟

- تشجع الحكومة الأردنية الاستثمارات الخليجية في البلاد، ونتيجة للتطور الاقتصادي الذي تشهده المملكة، وللحوافز التي تقدمها للمستثمرين، دخلت الشركة المذكورة الى السوق الأردني للعمل والاستثمار.

نحن بدورنا عقدنا هذه الشراكة من منطلق توسيع أعمال الشركة كي تلبي الحاجات التأمينية كافة، فالصلحة والفائدة للطرفين معاً. والجدير ذكره ان رأسمال البحار العربية اليوم هو ٢١ مليون دينار والاحتياطات المالية تصل الى حدود المليون ونصف المليون دينار. وقيمة رأس المال هذه سوف تساعدنا على تفعيل أنشطتنا في مجال تغطيات الحياة والتأمينات الصحية وضمان القروض. في المقابل تفضل "GLOBAL" تقسيم المؤسسة الى فروع متخصصة يعني كل منها بفرع معين من التأمين وفقاً لحاجات السوق.

بالإضافة الى ذلك، نتعاون مع GLOBAL عبر شركة كويتية رأسمالها ٧٠ مليون دولار. ومن المؤكد اننا سنوسع مشاريعنا معها في فلسطين عبر شركة تأمين جديدة تسعى «غلوبال» الى المساهمة فيها. أما بالنسبة الى الموارد البشرية، فلدينا موظفون مهيزون وأكفاء يتمتعون بخبرات وطاقات مهمة، وبنوي ان نستدعي ٢٢ موظفاً في السنة العتيدة لمزيد من الانتاجية والتقدم.



# وجدى عبد الهادي - المجموعة العربية الأردنية للتأمين AJIG -

## انزلنا الخسائر الاستثمارية بكاملها من حساب الواردات ورغم ذلك حققنا ارباحاً صافية بقيمة ٦٠٠ الف دولار اميركي

الايخاطر تعتبر مقبولة.

وعن الجدل الجاري حول تعرفه التأمين  
اللزامي، قال عبد الهادي انه يؤيد الابقاء على  
الزامية التعرفة، على ان يرفع الحد الأدنى  
لقسط التأمين اللزامي كي يصبح متناسباً مع  
الايخاطر المغطاة بعقد التأمين اللزامي.  
ولا يمانع السيد عبد الهادي ان توافق  
شركات التأمين المحلية على اصدار عقود  
التأمين - القناع او الواجهة FRONTING لان  
الطاقة الاستيعابية للشركات الاردنية متواضعة  
جداً، ولا بأس ان تعيد الشركة اسناد الخطر الى  
شركات التأمين الاجنبية التي هي على علاقة



مع المؤمن له وتضمن موجوداته بموجب بوليصة تأمين عالمية.  
في ما يأتي وقائع المقابلة:

وقال السيد عبد الهادي ان «أجيج» تضمن اخطار الارهاب TERRORISM  
وهي تستعين لهذا الغرض بمعيدين اجانب وان اسعار التأمين ضد هذه

بعد ان انتقلت ملكيتها الى مساهمين جدد،  
وتولى ادارتها ضامنون من ذوي الكفاية  
المهنية، تسجل شركة المجموعة العربية  
الاردنية للتأمين (أجيج) AJIG تقدماً ملموساً  
سواء على مستوى الاريح الصافية ام الانتاج.  
وخلال المقابلة التي اجريناها معه قال  
وجدى عبد الهادي المدير العام للشركة:  
على الرغم من الخسائر الاستثمارية التي  
لحقت بالشركة جراء هبوط اسعار الاسهم  
في السوق المالي في عمان، فلقد نجحت  
الشركة بتحقيق ارباح صافية بقيمة ٦٠٠  
الف دولار اميركي.

- مسألة الـ FRONTING متعلقة بقدرة الشركات  
على الاستيعاب، فقدرة شركات التأمين المحلية على  
استيعاب الاخطار متواضعة جداً وقد لا تتعدى الـ ٣٪  
في معظم الحالات. وعليه، فإن الشركات ذات القدرة  
الاستيعابية المحدودة توافق على ان تصدر عقد  
التأمين وتعيد اسناد القسم الاعظم من الاخطار المؤمن  
عليها الى شركات التأمين الاجنبية التي تغطي الاخطار  
اساساً بموجب عقد عالمي GLOBAL POLICY، وهي  
تفعل ذلك مقابل عمولة محدودة وهذا في رأيي امر  
مشروع، ومعمول به في مناطق عديدة في العالم.  
هل بدأت ترويج منتجاتكم عبر شبائكم البنك  
BANCASSURANCE؟

- نعم وقد قطعنا شوطاً لا بأس به في هذا المجال.  
هناك زيادة واضحة في الأقساط المتأتية من طريق  
شبائكم البنك لكن ليس في كل المجالات. فالبنيك غير  
قادر على التفرد لعملية التأمين في شكل كامل ولديه  
ارتباطاته التجارية مع شركات تأمين معينة.  
كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية  
سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي  
تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

- بالنسبة للربع الثالث من السنة، فقد انزلنا كل  
خسارة الاستثمار من حساب المداخيل ولم نضعها  
في حساب التغييرات في قيمة الموجودات.  
واضاف: وعلى الرغم من خسارة الاستثمار، فقد  
حققنا ارباحاً بقيمة ٦٠٠ ألف دولار ربحاً صافياً،  
وننتطلع دوماً الى التوسع مع اعتماد الحذر في  
اكتتاباتنا والتقييد بقواعد ومبادئ التأمين الصارمة.

## نحن مع الابقاء على التعرفة الالزامية للتأمين الالزامي على ان يصار الى رفع الحد الادنى للقسط

حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها  
بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء  
العمل بالتعرفة الالزامية؟

- لم يتم التوصل بعد الى اتفاق حول الالغاء التعرفة  
الالزامية للسيارات. البعض يطالب بتعويم الاسعار  
والبعض الآخر يطالب بتثبيتها عند حدود معينة.  
نحن نؤيد الابقاء على التعرفة لكن مع رفع الحد  
الأدنى.

### معادلة الـ "FRONTING" والقوة الاستيعابية

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء  
الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد  
«اقنعة» تتلطي وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون  
هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة  
تلك التصرفات؟

### اسعار تغطيات الإرهاب مقبولة

هل ان شركتكم بالذات تتعامل مع اخطار  
الارهاب والتخريب والحرب على الاشخاص  
والممتلكات؟ وهل تجدون صعوبة في اعادة  
تأمين تلك الاخطار في الاسواق العالمية؟ ومن هي  
الشركات او الصناديق والمجمعات التي تستعينون بها  
لتغطية هذا النوع من الاخطار؟

- يتزايد الطلب في الأردن على التأمين ضد  
الإرهاب، ونحن نلجأ لاسناد تغطياتنا في هذا المجال  
الى شركات إعادة الأجنبيّة.  
وأشير هنا الى ان السعر مقبول والطلب متزايد  
والخدمة جيدة.

تبدي هيئات الرقابة على التأمين اهتماما في اعتماد  
المعايير العالمية في مجال الملاءة والسيولة والرسمة.  
هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق  
الاهداف التي ترونها؟ وهل لديكم اقتراحات تقدمونها  
لهيئة الرقابة بغية تسهيل الوصول الى الاهداف التي  
تسعى الى بلوغها؟

- في الأردن، واجهتنا في البداية صعوبة في  
تطبيق المعايير العالمية مثل هامش الملاءة  
والمحاسبية الدولية، لكننا لانجد أي مشكلة في  
الوقت الحالي.

### رفع الحد الأدنى للتعرفة

الغى المغرب العربي العمل بالتعارفات الالزامية  
وذلك اقتداء بالدول الصناعية التي ترى في المنافسة بين  
شركات التأمين الوسيلة الفضلى لحماية مصلحة  
المستهلك وشركة التأمين على السواء. هل تؤيد اطلاق

## رجائي سكر - العامة العربية (الاردن) GENERAL ARABIA :-

### علينا ان ندعم قدراتنا البشرية والفنية والمالية كي نكون انداداً للمنافسين الأجانب

شهدت قاعدة المساهمين في شركة التأمين العامة العربية (GENERAL ARABIA) الأردنية تعديلاً أسفر عن رفع مساهمة شركة التأمين العربية (ARABIA) فيها الى مستوى الأثرية، بحيث أصبحت تملك القرار في مجلس إدارتها. كما طرأ تغيير على مستوى منصب رئيس مجلس الإدارة حيث تسلمه رجائي سكر بعدما تولى منصب المدير العام في الشركة لفترة زمنية طويلة.



«البيان» التقت السيد سكر في مكاتب الشركة في عمان، وحاورته حول عدد من المواضيع التي تعني صناعة التأمين في الأردن في هذا الوقت بالذات. وقد حرص السيد سكر على أن يوجه رسالة هادئة الى زملائه في شركات التأمين العربية يناشدهم فيها توطيد التعاون فيما بينهم في مواجهة المرحلة الحالية والتي تتميز بفتح الأبواب والحدود أمام «العولمة» الهاجمة علينا عبر شركات أجنبية ذات قدرات بالغة الحجم.

ويدعو رئيس مجلس إدارة العامة العربية للتأمين زملاءه الى العمل

من أجل تدعيم قدراتهم البشرية والفنية والمالية كي يمكنهم ان يكونوا انداداً للمنافسين الأجانب. وبالمناسبة ذكر السيد سكر ان العامة العربية قررت ان ترفع رأسمالها الى ٨ ملايين دينار أردني (١٢ مليون دولار أميركي) وهي بصدد اعداد برنامج لتسويق منتجاتها عبر شبائك البنك الأهلي. وفي ما يأتي وقائع الحوار:

تعرفه التأمين  
الإلزامي أصبحت  
من الماضي  
والأقساط لم تعد  
تكفي لتغطي  
قيمة التعويضات  
التي تدفعها شركة  
التأمين

#### تعاون مستقبلي مع «الأهلي»

■ ما الدافع لبيع البنك الأهلي جزءاً من حصته الى شركة التأمين العامة العربية؟

لدى شركة التأمين العربية برامجها المستقبلية، وأحد هذه البرامج ايجاد موطئ قدم في السوق الأردنية، من منطلق ان المملكة اليوم تعتبر مركزاً اقتصادياً محورياً في المنطقة، وفي حال تحسنت الأوضاع في العراق والصفة الغربية سينعكس ذلك على أداء شركات التأمين في الأردن. وهذا الهدف حمل شركة التأمين العربية (ARABIA) على اتخاذ قرار رفع مساهمتها في شركتنا بحيث تكون لها الأثرية من الأسهم. وقد اشترت جزءاً من أسهم البنك الأهلي، وبقي هذا الأخير شريكاً في الشركة. ونحن ندرس حالياً مع البنك مشاريع مشتركة لتسويق منتجاتنا عبر شبائك (BANCASSURANCE). وعلى صعيد البيت الداخلي فإننا ماضون في رفع رأس المال من أربعة ملايين دينار الى ثمانية ملايين قبل السنة ٢٠٠٧، تعزيزاً لشركتنا مع البنك وتمهيداً ل طرح منتجات تأمين مشتركة.

■ هل ترون ان شركات التأمين العربية تقوم بتقديم الخدمات المطلوبة منها للمجتمع العربي سواء على صعيد تأمين اعمال العنف (الارهاب والتخريب) او التأمين ضد الحرب على الاشخاص والممتلكات؟

لدينا التسهيلات كي نغطي هذه الانواع من

الأخطار عندما يطلب إلينا الزبائن ذلك. إلا أننا نجد ان بعض الزبائن غير قادرين على استيعاب الأسعار المطلوبة لأنها مرتفعة وتتجاوز قدراتهم المالية.

#### تطبيق المعايير بشكل شامل

■ هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترجوها؟ وهل لديكم اقتراحات تقدمونها لهيئة الرقابة بغية تسهيل الوصول الى الاهداف التي تسعى الى بلوغها؟

لا شك في وجوب تطبيق هذه المعايير وفي شكل شامل من دون استثناءات. ولطالما كنا من مؤيدي تطبيق هذه المعايير لما تحمله في طياتها من أسس تنظيمية لأعمال التأمينية وبالتالي للقطاع، وفي حال لم تتماش المعايير الدولية مع أوضاعنا الخاصة في الأردن فيمكن لهيئة التأمين ان تعتمد الى تعديلها بما يتوافق ومصحة السوق بالتعاون مع الشركة.

■ هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالتعرفة الالزامية؟

أسعار تغطيات المركبات غير مناسبة، لذا تعاني فروع المحركات في الشركات الأردنية الخسائر. ومن المفروض رفع أقساط التأمين على المركبات بما يوازي التغطيات، وعلى المؤمن له تحمل التكلفة الإضافية لأنها تصب في آخر المطاف في مصلحته، مع في الاعتبار ان

شركة التأمين ليست مؤسسة خيرية غير نفعية. ■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تتلظى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟

هذا الأسلوب خاطئ، فعلى الشركات المحلية ان تبادر الى الحصول على حصة من أرباح السوق المحلي.

#### تنسيق لمواجهة العولمة

■ ما هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم في السنوات الثلاث المقبلة؟

مجموع أقساطنا لهذه السنة أفضل منه في العام الماضي، وكذلك نتائجنا. من مشاريعنا المستقبلية تشييد مبنى جديد على قطعة أرض نملكها.

#### كلمة أخيرة؟

أمل من الزملاء في الشركات الأخرى التعاون بصدق تامة في ما بينهم، لأن مصيرنا واحد ونجاحنا واحد، وتعثر أي شركة يعني ضرب سمعة القطاع بأكمله، الى ذلك فالعالم العربي يتعرض على الصعد كافة لهجمة شرسة من العولمة، وما لم يحصل تنسيق في كل القطاعات، ومنها التأمين، لن نوفق الى إيقاف هذه الهجمة، واننا لفالاحول لتمتعنا بالثقافة الضرورية ورؤوس الأموال المطلوبة.



# رائد الريموني - العربية الألمانية للتأمين (الاردن) ARAB GERMAN -

## نعارض تعويم اسعار التأمين على السيارات

## ونعتبر التعرفة الالزامية صمام أمان ضد التهور والمنافسة العشوائية

لكل من شركات التأمين الاردنية نظرتها حيال التعرفة الالزامية للتأمين على السيارات، بعضهم يؤيد بقوة الغاءها وتعويم الاسعار والبعض الآخر، يرى ان الغاء التعرفة الرسمية يعني ان تفتح ابواب المنافسة على مصراعها وان تتراجع الاسعار الى مستويات قد تؤدي بالمتنافسين الى الهاوية.

رائد الريموني، مدير عام الشركة العربية الالمانية للتأمين ARAB GERMAN في الاردن، هو من اولئك الذين يعارضون «التعويم» ويرى ان التعرفة الرسمية الالزامية ما تزال تشكل ضمانة ضد المضاربات الجنونية.

وفي حديثه لنا، قال الريموني ان «العربية الالمانية» تسجل نجاحات وتحقق عوائد مجزية لمساهميها، وهذا الواقع هو الذي استقطب الينا مساهمين جديداً.

ويثني الريموني على العمل الذي تقوم به هيئة الرقابة على التأمين في الاردن، ويقول لا بأس ان يجري تطبيق المعايير العالمية، على ان يصار

في وقت لاحق الى تقييم نتائجها وتعديلها اذا دعت الحاجة لذلك.

وتوقع الريموني ان تكون الشركة قد حققت اقساطاً بقيمة ١٤ مليون دينار اردني بنهاية ٢٠٠٦، ويتطلع الى المستقبل بثقة. في ما يأتي وقائع الحوار الذي اجريناه مع مدير عام العربية الالمانية في عمان:



ادأنا الجيد  
امكن لنا ان  
نستقطب  
مساهمين  
جدا ونرفع  
أموالنا الخاصة

### مساهمون جدد

■ ما سبب دخول مساهمين جدد الى الشركة؟  
- الدافع المبدئي لدخول مساهمين جدد هو الأرباح التي حققتها الشركة والزيادة الكبيرة اللاحقة بعدد الأسهم، إضافة الى رغبة مجلس إدارتها في التوسع والانتشار.

■ احتلت «الشركة العربية الألمانية» المرتبة الثالثة بين الشركات الأردنية في الأقساط في المنتصف الاول من العام الحالي. هلا أوضح لنا السياسة الاكتتابية التي تتبعونها؟

- نجاحنا في سياستنا الاكتتابية المعتمدة يعود الى جهود تبذل في مجال تسويق برامجنا ومنتجاتنا، ثم اننا لا ننافس من خلال المضاربة بالأسعار، إنما نوفر أفضل الخدمات بأقساط مدروسة.

### منتجات وتوليفات جديدة

■ ما هي المنتجات والبرامج الجديدة التي طرحتموها في السوق خلال العام ٢٠٠٦؟

- طرحنا برامج ومنتجات تنتمي الى مختلف الفروع منها تغطية أقساط الأولاد في حال وفاة المعيل، توليفات في فرع الحريق، سلة من التغطيات تشمل المنزل والسيارة، برامج لذوي الدخل المحدود، إضافة الى التغطيات التقليدية.

■ هناك دول عربية عديدة شهدت وتشهد اعمال عنف وحروباً تطال الاشخاص والممتلكات، هل ترون ان شركات التأمين العربية تقوم بتقديم الخدمات المطلوبة منها للمجتمع العربي سواء على صعيد تأمين اعمال العنف (الارهاب والتخريب) او التأمين ضد الحرب على الاشخاص والممتلكات؟  
- اجل والأسعار مقبولة جداً.

اقساطنا ارتفعت الى  
٢٠ مليون دولار اميركي  
وتتطلع الى انتشار اوسع  
داخل الاردن

### نجاح هيئة التأمين

■ تبدي هيئات الرقابة على التأمين اهتماما في اعتماد المعايير العالمية في مجال الملاة والسيولة والرسملة. هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترجوها؟ وهل لديكم اقتراحات تقدمونها لهيئة الرقابة بغية تسهيل الوصول الى الاهداف التي تسعى الى بلوغها؟

- من الممكن ان تشكل المعايير المطلوب تطبيقها ازعاجاً لبعض الشركات، لكن يجدر تجربتها والتأكد من ملاءمتها لأوضاع السوق. في الأردن تجربة هيئة التأمين كانت ناجحة، بحيث نظمت أوضاع الشركات وضبطتها ونجحت في ارساء علاقات وثيقة مع كل الشركات وساهمت في تطويرها عملياً وتقنياً. يبقى أملنا كبيراً في مضاعفة الهيئة جهودها في مجال التوعية ودعم الشركات في توسيع السوق.

■ ألقى المغرب العربي العمل بالتعرفات الالزامية وذلك اقتداء بالذول الصناعية التي ترى في المنافسة بين شركات التأمين الوسيلة الفضلى لحماية مصلحة المستهلك وشركة

التأمين على السواء. هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالتعرفة الالزامية؟

- أؤيد الإبقاء على التعرفة كما هي، ووضع حد أدنى للسعر، مع السماح للشركة برفض أو قبول الاكتتاب. التجربة السابقة مع التعويم وتحرير السعر أثبتت فشلها وأدت ببعض الشركات الى التعثر والافلاس.

### في مرمى المعيدين

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات المعيدين الدوليين. هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

- إننا في الأردن وبرغم خبرتنا في صناعة التأمين لانزال في مرمى تحكم المعيدين، والتجربة المصرية للشركة المتدنية التي فرضها المعيدون منذ أحداث ١١ أيلول ٢٠٠١.

### ١٤ مليون دينار أقساطاً

■ ما هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الأقساط والأرباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

- نتوقع ان يصل مجموع الأقساط مع نهاية العام الحالي الى ١٤ مليون دينار. ونأمل في نتائج مضاعفة أقساطاً وأرباحاً في ٢٠٠٧ بعدما رفعنا رأس المال ونجحنا في عملية الدمج. ونتطلع الى انتشار اوسع في السوق المحلية، ونأمل في ان نجني ثمار استراتيجيتنا التي وضعتها خلال الأشهر الستة الماضية ومن تاريخ تولي مهماتي كمدير عام للشركة.

## زهير العطوط - العربية الأوروبية للتأمين (الاردن) EURO ARAB :-

### نوافق على تعويم اسعار التأمين الالزامي شرط اعتماد حد ادنى لا يمكن لشركة التأمين ان تخفض اقساطه الى ما دونه

العالمية. وحول عمليات التأمين المقنع FRONTING قال السيد العطوط «ان احتفاظ شركات التأمين العربية RETENTION متدن وهذا الواقع يجعل الشركات العربية توافق على ان تعقد صفقات مع معيدي التأمين توافق بموجبها على ان تمارس دور الشركة القناع او الشركة الواجهة FRONTER مقابل عمولة». وحول المشاريع المستقبلية للشركة



زهير العطوط المدير العام للشركة العربية الأوروبية للتأمين في الاردن (EURO ARAB) يؤيد الغاء التعرفة الالزامية للتأمين على السيارات شرط اعتماد حد ادنى للقسط بحيث يمنع على شركة التأمين ان تخفض اسعارها الى ما دون الحد الادنى، ووضح ان التجارب السابقة تبين ان البعض لن يتوانى عن خفض السعر الى مستوى غير اقتصادي مسبباً بذلك ليس لشركته فقط بل وللآخرين ايضا.

العربية الأوروبية قال انها اعدت منتجات جديدة خاصة بالسيدات، من بينها بوليصة تأمين صحي، واخرى تضمن سيارة السيدة المؤمن لها ومنزلها الزوجي الخ.... وقال ان الشركة تتهيأ للانتقال الى مبناها الخاص في عمان.

السيد العطوط تحدث الى «البيان» خلال مقابلة اجريناها معه في عمان، حيث اثنى على العمل الدؤوب الذي تقوم به هيئة الرقابة على التأمين في الاردن، موضحاً انها نجحت في تنظيم قطاع التأمين ورفعته الى مستوى راق، بات واضحا للعيان، ويحظى بتقدير اسواق التأمين

#### البيان

هل ترون ان شركات التأمين العربية تقوم بتقديم الخدمات المطلوبة منها للمجتمع العربي سواء على صعيد تأمين اعمال العنف (الارهاب والتخريب) او التأمين ضد الحرب على الاشخاص والممتلكات؟

الشركات العربية لا توفر هذه التغطيات اسوة بالاوربية، لكن هذه الاخيرة لا تتكبد عناء الترويج لتغطياتها في هذا المجال. اما على الصعيد المحلي فالشركات الاردنية تمارس الاكتتاب بأنواع من ونافق تغطيات الاعمال الارهابية والتخريب TERRORISM AND SABOTAGE وغيرها لكنها تبقى في اطارها المحدود. من جهتنا لطلالما شددنا على ضرورة ايجاد الشركات المتخصصة لتغطية مثل هذه الاخطار، مع الاخذ في الاعتبار دوما نسببة الخطر.

ثمة شركات في الاردن تلجأ الى الـ "FRONTING" والسبب يعود الى ان هذه الشركات تحقق افادة من العمولة، فعدم تمتع الشركات العربية بالامكانات فرض هذا الاسلوب في التعاطي.

#### اعدنا منتجات جديدة وبعضها للسيدات فقط ونستعد للانتقال الى المبنى الجديد لشركتنا

كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟

من المتوقع بلوغ نمو الاقساط نسبة ٤٥ في المئة مع نهاية هذه السنة، مع مجموع اقساط ٨ ملايين دينار مقابل ٥ ملايين للعام ٢٠٠٥، وستبلغ نسبة نمو الارباح الى ١٠٠ في المئة تقريبا، غير ان نتائجنا الاستثمارية لم تكن بالمستوى المطلوب.

اضاف: وفي روزنامة مشاريعنا المستقبلية الانتقال الى مبنى جديد للشركة ورفع رأس المال من ستة ملايين دينار الى ثمانية ملايين على ان يتحقق هذا الهدف قبل آخر العام المقبل ٢٠٠٧.

وفي مجال المنتجات الجديدة نجحنا في اطلاق سلة تغطيات موجهة للسيدات تتضمن السيارة والمزمل وبوليصة استشفاء تغطي سرطان الرحم والثدي. كما نركز على اطلاق برامج التأمين على الحياة واخرى للسائح بالتعاون مع احدى الشركات السياحية. ونعمل على تعزيز قدراتنا وكفاياتنا البشرية وتأهيل كوادرنا تمهيدا للتوسع خارج الاردن.

ما يمكن التحدث عنه هنا، ونحن ادري بسوقنا، ان هيئة الرقابة الاردنية لعبت دورا متميزا، واستطاعت ان تنظم القطاع وترفعه الى مستوى جيد انعكس على حركة السوق وازدهاره، ويعود الفضل في ذلك الى التعاون الوثيق بين الهيئة والاتحاد على الامور التنظيمية وشروط الملاعة والرسملة وغيرها، والتي وان تجاوزت حدا في صرامتها، غير انها نجحت في ترتيب اوضاع شركائنا ذات الادارة العائلية.

هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت حان لغاء العمل بالتعرفة الالزامية؟

نحن، كما جميع الشركات، من الشركات الخاسرة في التأمين الالزامي ولكن انا مع تعويم سعر قسط التأمين الالزامي ومع تحرير سعر التعرفة شرط تحديد السعر الادنى، تجنبنا لحصول كوارث لان الخسارة لا تبرز فورا انما بعد ستة اشهر او سنة او سنتين او حتى اكثر، ففي السابق، الكثير من الشركات اشهرت افلاسها وخرجت من السوق.

#### تدني الاحتفاظ لدى شركات التأمين العربية يجعلها توافق على لعب دور الشركة القناع او الواجهة

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تطلو وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟

#### هيئة التأمين في الاردن نجحت في الارتفاع بقطاع التأمين الى مستوى راق ويحظى باحترام الاسواق الخارجية

هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترجوها؟



## زياد المصري - القدس للتأمين (الأردن) - JERUSALEM :-

### الأنظمة المستنسخة من تلك السائدة في الدول الصناعية قد لا تكون صالحة للمجتمعات العربية والإسلامية

القدس للتأمين JERUSALEM، شركة تأمين أردنية عريقة، شهدت مؤخراً تغييراً على مستوى إدارتها العامة. حيث تسلّم منصب المدير العام، نائب رئيس مجلس الإدارة فيها، زياد المصري، الذي حلّ في منصبه هذا خلفاً للسيد أحمد حسين خليل الذي بلغ السن القانونية. وقبل ان ننقل وقائع المقابلة التي أجرتها «البيان» مع السيد المصري نشير الى انه حائز على شهادة الدراسات العليا من جامعة كاليفورنيا وانه عمل في الحقل المالي قبل ان ينضم الى «القدس للتأمين».



ورداً على الأسئلة التي طرحها قال المصري انه طرح على مجلس إدارة الشركة الأفكار التي يحملها والتي يرى تطبيقها وصولاً الى تدعيم موقع الشركة في الأردن، وتعزيز محفظتها من الأقساط واستثماراتها المالية.

وحول الإجراءات التي تتخذها هيئات الرقابة على التأمين في الدول العربية قال انها جيدة اجمالاً الا ان استنساخ الأنظمة المطبقة في عدد من الدول الصناعية لا يتوافق أحياناً مع خصوصيات الدول العربية والإسلامية، وعليه يتعين على هيئات الرقابة ان تأخذ الظروف الموضوعية التي تحوط بأسواقنا بالاعتبار، وتجري عليها التعديلات اللازمة كي تتوافق مع أوضاعنا المحلية. وحول تعرفه التأمين الإلزامي على السيارات قال انه يؤيد اعتماد تدبير يسمح بتعويض الأسعار، لأن التعرفة الإلزامية ثابتة، بينما تأخذ التعويضات التي تدفعها شركات التأمين الى المتضررين منحى تصاعدياً. بحيث أصبح التأمين الإلزامي يشكل عبئاً حقيقياً على كاهل شركات التأمين. في ما يأتي وقائع المقابلة:

لا يجوز ان تبقى  
تعرفة التأمين  
الإلزامي ثابتة في  
الوقت الذي تأخذ  
التعويضات التي  
تدفعها الى المتضررين  
منحى تصاعدياً

#### أفكار وطروحات

■ ماذا قدمت من أفكار جديدة منذ توليك منصب مدير عام للشركة؟

– ما يعنيننا اليوم هو المحافظة على استمرارية الشركة بعد مضي ٣٢ عاماً على تأسيسها، وأنا اليوم أشغل منصب مدير عام وكنايب رئيس مجلس إدارة نتيجة الأفكار التي طرحتها يوم تسلمت مسؤولية الإدارة، بعد تقاعد المدير السابق السيد احمد حسين خليل الذي قاد الشركة لمدة ٢٨ عاماً.

يضيف السيد المصري: «لقد وضعت نصب عيني استمرارية الشركة، لذا عمدت منذ لحظة تولي مهماتي الى عدم تبديل المدراء ومساعديهم وعدم إجراء مناقلات تضرّ بسمعة الشركة، كما حافظت على مستوى الاستثمارات وعوائدها المجزية وعدم المخاطرة بموجودات الشركة لأنها أصلاً تعود الى حملة الوثائق والمساهمين».

#### اختلافات جوهرية في تطبيق المعايير

■ تبدي هيئات الرقابة على التأمين اهتماما في اعتماد المعايير العالمية في مجال الملاءة والسيولة والرسملة. هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي تروجها؟ وهل لديكم اقتراحات تقدمونها لهيئة الرقابة بغية تسهيل الوصول الى الاهداف التي تسعى الى بلوغها؟

– من الملاحظات التي أبدتها في هذا الموضوع، ان هيئة التأمين تطبق المعايير المعمول بها في الخارج، وأعطي مثلاً على ذلك ما نقل عن قانون شركات

القديم. ومن المسلم به ان سعر التأمين الإلزامي ثابت ولا يرتفع بارتفاع قيمة التعويضات التي تدفعها شركات التأمين، وهذا الأمر يجعل من التأمين الإلزامي عبئاً على عاتق شركائنا.

أضاف: وفي هذا السياق نطالب بهيئة رقابية تابعة لهيئة التأمين تعمل على تعويم السعر الإلزامي وتحريره، وصولاً الى التوازن بين قيمة التغطية وقيمة القسط.

#### أسلوب الـ "FRONTING" مخالف للدين

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «أقنعة» تتلظى وراها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

– أسلوب الـ "FRONTING" له آثاره على حجم عوائد وخصوصيات كل شركة وليس على مصلحة المؤمن له، وفي رأيي مسؤولية نمو الشركات المحلية تقع على عاتق هيئات الرقابة والاتحادات. ونحن في «القدس للتأمين» ضد هذا الأسلوب جملة وتفصيلاً، وما لم نشارك في تغطية الخطر لا نكون نمارس دورنا كشركة تأمين، كما وان ديننا الحنيف يمنع علي اتباع هذا الأسلوب.

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– من المتوقع تحقيق نسبة نمو في الأرباح بحدود ١٣ في المئة عن العام الماضي.

## «القدس» تتمسك بحقها بممارسة دورها كشركة ضامنة وترفض عمليات التأمين المقنّع FRONTING

الضمان الإيرلندي، فإلى عدم دقة الترجمة ثمة اختلافات جوهرية حول النظرة الى التأمين على الحياة، حيث يعتبره الفرد في الدول الصناعية أداة حماية وتوفير واستثمار، أما في الدول العربية والإسلامية فهناك من ينظر الى التأمين على الحياة بشيء من الريبة ويطعن في شرعيته.

■ ألغى المغرب العمل بالتعرفات الالزامية وذلك اقتداء بالدول الصناعية التي ترى في المنافسة بين شركات التأمين الوسيلة الفضلى لحماية مصلحة المستهلك وشركة التأمين على السواء. هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالتعرفة الالزامية؟

– عدم تعويم السعر تفرضه نصوص القانون

## جمال العواملة - الاتحاد العربي الدولي (الاردن) ARAB UNION INTERNATIONAL -:

# التعرفة الالزامية للسيارات يجب ان تخضع لمراجعة كل ستة اشهر

شركة الاتحاد العربي الدولي للتأمين ARAB UNION INT'L شركة اردنية عريقة وهي تتعاطى التأمين بكافة فروعها، ما عدا الحياة وتبتعد عن المنافسات الضارة الا انها تنافس في الخدمة. «البيان» حاورت مديرها العام جمال العواملة حول موقفه من مجموعة من الامور المطروحة للنقاش في الاردن، لا سيما موضوع التعرفة الالزامية للسيارات والتعليمات التي درجت هيئة التأمين في الاردن على اصداها، وهي كما يقول بعضهم تزيد عن الحاجة وتترك الشركات. وبدا السيد العواملة في حديثه الينا مطمئنا الى ان المواضيع المثيرة للجدل سوف تعالج مع المسؤولين في الاردن، بهدوء، وعلى نحو يرضي هيئة التأمين، ويضمن المصلحة العامة. وحول التعرفة الالزامية للسيارات، قال العواملة انه يؤيد الابقاء عليها لانها تشكل صمام أمان ضد المنافسة العشوائية والضارة بين الشركات، على ان يجري رفع الاسعار كل ستة اشهر في ضوء النتائج التي يسجلها التأمين الالزامي. واذف ان رفع الاسعار يجب ان يقابله تجميد لحدود المسؤولية التي تتحملها شركات التأمين بموجب عقد التأمين الالزامي، والا فقدت الزيادة معناها. في ما يأتي وقائع المقابلة:



## المواضيع المثيرة للجدل تعالج بهدوء مع هيئة التأمين وبعض التعليمات الرقابية سابقة لأوانها

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تتلظى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

– عملية «الواجهة» مخالفة للقانون لأن التأمين يجب ان يبقى محلياً وألا تخرج السبيلة خارج البلد، لما يحمل ذلك من تقليص لحجم أعمال التأمين في السوق المحلي، لذا على شركات الإعادة المحلية ان وتأخذ المبادرة وتتقاسم الاخطار الكبيرة فيما بينها.

### تغطيات صحية واستثمارات ناجحة

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

– النتائج الفنية مقبولة، لكننا تضررنا في السوق المالي كما هو وضع كل الشركات. اتجهنا للاستثمار في القطاع العقاري وبدأنا في التخفيف من الاكتتاب في فرع المركبات ورفع وتيرته في التأمين البحري "MARINE" وقد حققنا زيادة في أقساطه الى جانب فرع الحريق. كما بدأنا بمزاولة التأمين الصحي اعتباراً من ٢٠٠٦/٧/١، وتعاقدنا مع إحدى الشركات الألمانية في هذا المجال، واتخذنا اسماً لتأميناتنا الاستشفائية وهو "ROYAL CARE" بدرجة أولى وثانية وثالثة، إضافة الى تغطية الهوائف الخلوية.

أما بالنسبة الى استثماراتنا فمحفظة الأسهم لدينا معظمها اسهم مصرفية ونسبة أرباحها جيدة لا سيما في الربع الأخير من ٢٠٠٦.

## اعددنا منتجات جديدة للتأمين الصحي

لاستيعابها وتنفيذها.

### الموازنة بين السعر والتغطية

■ الغى المغرب العربي العمل بالتعارفات الالزامية وذلك اقتداء بالدول الصناعية التي ترى في المنافسة بين شركات التأمين الوسيلة الفضلى لحماية مصلحة المستهلك وشركة التأمين على السواء. هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالتعرفة الالزامية؟

– نحن مع إبقاء التعرفة من خلال الجهات الرسمية لكن مع إعادة النظر بالأسعار. فقد مررنا بتجربة سيئة في السوق الأردني حيث وضعت كل شركة سعراً مغايراً عن الأخرى، ودخلت في منافسة حامية وضارة.

اضاف: على هيئة الرقابة التعاون مع الدولة لإعادة النظر بالأسعار كل ستة أشهر بناء على الأرقام التي تقدمها شركات التأمين.

عندما يرفع السعر يجب ان تبقى حدود المسؤولية المغطاة من شركة التأمين كما هي والإستاتي النتائج خاسرة.

### لا نغطي أخطار الحرب والإرهاب

■ هل ان شركتكم بالذات تتعامل مع اخطار الارهاب والتخريب والحرب على الاشخاص والممتلكات؟ وهل تجدون صعوبة في اعادة تأمين تلك الاخطار في الاسواق العالمية؟ ومن هي الشركات او الصناديق والمجمعات التي تستعينون بها لتغطية هذا النوع من الاخطار؟

– بالنسبة الى تأمين هذه الاخطار في الاردن ليس عندنا مشكلة، فنحن نمارسها بالتعاون مع الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS. اما بالنسبة الى الاخطار الكائنة في لبنان والعراق فالتأمين عليها ضد الحرب والارهاب باهظ الكلفة، ونحن لسنا معنيين بها.

### شروط تنظيمية سابقة لأوانها

■ تبدي هيئات الرقابة على التأمين اهتماما في اعتماد المعايير العالمية في مجال الملاءة والسيولة والرسملة. هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي تروجها؟ وهل لديكم اقتراحات تقدمونها لهيئة الرقابة بغية تسهيل الوصول الى الاهداف التي تسعى الى بلوغها؟

– عقد اجتماع خلال شهر رمضان الماضي بين الاتحاد الأردني وهيئة التأمين ووزير الصناعة والتجارة، وقد اسفر عن حوار وتشاور جديدين مع شركات التأمين.

أعتقد اننا نسير في الاتجاه الصحيح وعلى أسس عملية جيدة، وقد حققت هيئة الرقابة نقلة نوعية في مجال تنظيم الشركات، لكن بعض الشروط المفروضة سابقة لأوانها وتحتاج على الأقل لخمس سنوات



## حاتم حسين - فيلادلفيا للتأمين (الاردن) PHILADELPHIA :-

### تطبيق هيئات الرقابة المعايير المحلية مع مراعاة التشريعات والظروف المحلية الملائمة للواقع



رأى نائب الرئيس مدير عام شركة «فيلادلفيا للتأمين» السيد حاتم حسين انه من الأفضل قيام هيئات التأمين العربية بأعمال الرقابة على تطبيق المعايير المحلية، مع مراعاة التشريعات والظروف المحلية الملائمة للواقع، وطالب بإعادة النظر بالتعرفة الإلزامية للسيارات بحيث تتلاءم والنتائج المحققة. مشيراً الى ان استعمال شركات محلية لتكون بمثابة أئونة للشركات العالمية أمر غير مقبول ويضر بالأسواق المحلية.

– لاشك ان تأمين الاخطار العربية ذات القيمة المرتفعة، بواسطة شركات دولية واستعمال شركات محلية لتكون بمثابة أئونة للشركات العالمية لتسهيل هذه المهمة، أمر غير مقبول ويضر بالاسواق المحلية ولكن يجب على الشركات المحلية نفسها الامتناع عن تسهيل مهمة الشركات الخارجية وتسريب اقساط التأمين الى الخارج، مثلما نرى ان واجب هيئات الرقابة العربية ان تتدخل ايضا في الحد من هذه الظاهرة السلبية.

#### نمو في الاقساط والارباح

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦ في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

– اتوقع تحقيق مجموع اقساط يعادل او يفوق بقليل ما حققناه السنة الماضية ونطمح الى ان تنمو اقساطنا بشكل مطرد، فالمعروف عن شركتنا انها دأبت على المحافظة على سياسة التحفظ وانتقاء

الاخطار منذ تأسيسها عام ١٩٨٠ وهي تحقق نتائج جيدة، مع أملنا في المحافظة ايضا على المردود المالي المناسب لهذه الاقساط.

■ هل في نيتكم تطوير اية برامج او خطط مستقبلية للشركة؟

– نحن وفي كل عام نضيف انواعا جديدة من المنتجات ونطرحها في السوق، وحاليا نحضر ل طرح منتجات جديدة في التغطيات الصحية والمسؤولية المهنية سنة ٢٠٠٨.

#### تغطيات الارهاب والحرب متوافرة

■ هل ترون ان شركات التأمين العربية تقوم بتقديم الخدمات المطلوبة منها للمجتمع العربي سواء على صعيد تأمين اعمال العنق (الارهاب والتخريب) او التأمين ضد الحرب على الاشخاص والممتلكات؟

– المسألة ترتبط بمدى الخطر المغطى في كل بلد، وفي اعتقادي ان شركات التأمين العربية مستعدة لتغطية اعمال الارهاب والتخريب واخطار الحرب مع توافر التغطيات المناسبة عالميا وعربيا من خلال صندوق التأمين على اخطار الحرب "AWRIS" او من خلال شركات الاعادة العالمية.

■ هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي تروجها؟ وهل لديكم اقتراحات تقدمونها لهيئة الرقابة بغية تسهيل الوصول الى الاهداف التي تسعى الى بلوغها؟

– من المسلم به ان مهمة هيئات الرقابة على التأمين القيام بتطبيق المعايير العالمية وذلك بهدف تطوير منتجات التأمين المطروحة، والقيام بواجبها في هذا الصدد مشكورة عليه، غير انه من الأفضل قيام هيئات التأمين العربية بأعمال الرقابة على تطبيق المعايير المحلية مع مراعاة التشريعات والظروف المحلية، ولذا فهي اكثر ملاءمة للواقع المحلي، ومهما يكن فإننا نقدر عاليا الجهود المبذولة من هيئات الرقابة العربية كافة.

#### تحديد التعرفة المناسبة

■ عقد مؤخر الاجتماع بينكم وبين هيئة التأمين في الاتحاد الاردني وكذلك وزير الصناعة تضمن موضوع التعرفة الإلزامية للسيارات، هل انت مع ابقاء التعرفة ام الغائها؟

– لقد وضعت التعرفة في الاردن لمعالجة خلل واضح بين الاقساط وتكلفة اضرار الحوادث وسلبيات كانت سائدة فكانت التعرفة حينها، ومن الأفضل ان يعاد النظر بهذه التعرفة بحيث تتلاءم مع النتائج المحققة، اما الالغاء فقد لا يكون مناسباً في ضوء ظروف السوق المحلية الا اذا لم تعدل التعرفة غير الكافية حالياً عندئذ يمكن التفكير بالاعفاء او التعميم.

#### مسؤولية الشركات

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «أئونة» تطلو وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

### عبير حسين (مديرة دائرة الاعادة في شركة فيلادلفيا للتأمين)

مديرة دائرة الاعادة لدى شركة «فيلادلفيا للتأمين» عبير حسين لاحظت تشددا على المعيين العرب بعد احداث ١١ ايلول (سبتمبر) ونوهت بالتعاون الوثيق بين الشركات المسندة والاعادة العربية واصفة اياه بـ «الجيد»، رغم انه مطلوب تعاون اكبر بين الشركات المسندة وشركات الاعادة العربية خاصة وان القيمين على الطرفين يشتركون في الثقافة والعرق والمناطق التي يعملون بها وكلها ايجابيات ممكن ان تفهم كالأخرى.



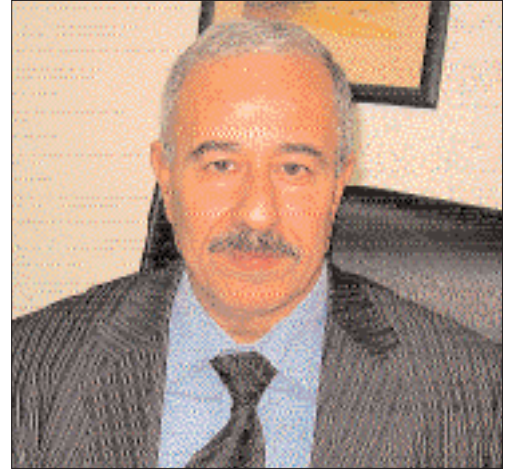
واشارت حسين الى ضرورة ان تبدي شركات الاعادة العربية في اي بلد عربي مرونة اكثر من اي شركة اجنبية لتساعدها على القيام بدورها بشكل افضل.

وعما اذا كانت «فيلادلفيا للتأمين» تضع شرطا للمعيدين العرب بضرورة حيازتهم تصنيفا معيناً للتعاون معهم، اوضحت: «اننا نتعامل مع شركات اعادة عربية لها مكانتها وموقعها ولا توجد عراقيل تقف حائلا امام تطوير علاقتنا معها، ولكن هناك حدود دنيا يجب مراعاتها في التعامل مع معيد التأمين سواء كان عربياً او غير عربي مثل الملاءة وحجم الشركة وخبراتها في السوق او مهنيتها وكفاءتها ونوعية كوادرها وسرعة تقديم خدماتها والتصنيف المطلوب من قبل هيئات الرقابة، علما ان شركة فيلادلفيا والعديد من الشركات العربية سبق وان تعاملت مع شركات اعادة عربية لم تكن مصنفة في ذلك الوقت، ولم تواجه مشاكل تذكر مع العديد منها»، مشيدة بالتعاون القائم بين شركة فيلادلفيا وشركات اعادة عربية تتعامل معها، معتبرة «ان مبدأ الالتزام ومدى التعاون في قبول الخطر وسرعة التجاوب في اداء حقوق الشركات المسندة هو الذي يحدد اداء شركة الاعادة العربية وابتعاده نسبيا عن دور الوسيط مع المعيين العالميين الكبار».

## ماجد حبوب - جراسة للتأمين (الاردن) GERASA - ؛

### ندعو هيئة الرقابة الى منح الشركات فسحة اضافية من الوقت كي يمكن لها ان ترتب اوضاعها

يدعو مدير عام شركة جراسة للتأمين "GERASA" في الاردن السيد ماجد حبوب هيئات الرقابة الى منح شركات التأمين العاملة في السوق المحلية مزيدا من الوقت كي يمكن لها ان ترتب اوضاعها واعمالها وفقا للتعليمات الصادرة عنها. ويعتبر «ان الغاء التعرفة امر جيد اذا تجاوزت الشركات معه بطريقة صحيحة وابتعدت عن المنافسة بالاسعار والتزمت بالمنافسة في الخدمة». وتمنى السيد حبوب اخيرا «ان ينمو القطاع ويساهم بنسبة اكبر في الناتج المحلي». في ما يأتي وقائع المقابلة:



#### اعادة نظر في اسعار التغطيات

■ هناك دول عربية عديدة شهدت وتشهد اعمال عنف وحروباً تطال الاشخاص والممتلكات، هل ترون ان شركات التأمين العربية تقوم بتقديم الخدمات المطلوبة منها للمجتمع العربي سواء على صعيد تأمين اعمال العنف (الارهاب والتخريب) او التأمين ضد الحرب على الاشخاص والممتلكات؟ واذ كان الجواب سلبا ما هي الخطوات التي يتعين اتخاذها على المستويين المحلي والاقليمي من اجل تأهيل شركات التأمين العربية لتقديم تلك الخدمات؟

– شركات اردنية عدة خاضت هذا المجال وبدأت بتغطية اخطار الارهاب لقاء اقساط مرتفعة طبعاً.

■ «جراسة للتأمين» لم تخض هذا المضمار حتى الآن. تبدي هيئات الرقابة على التأمين اهتماما في اعتماد المعايير العالمية في مجال الملاءة والسيولة والرسمية. هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي تروجوها؟ وهل لديكم اقتراحات تقدمونها لهيئة الرقابة بغية تسهيل الوصول الى الاهداف التي تسعى الي بلوغها؟

– يجب على هذه الهيئات ان تمنح الشركات العاملة في السوق المحلية فترة زمنية اطول كي ترتب اوضاعها واعمالها لئلا يؤدي التضارب في التعليمات والتنظيمات الى اضطراب في السوق. والقرارات في الاردن كثيرة ومتشعبة ومعقدة بحيث يصعب استيعابها وتنفيذها.

اضاف: كلما كانت خطوات هيئات التأمين متوازنة ومدروسة ومناسبة لمتطلبات السوق، استطاعت الشركات استيعاب التعليمات وتجنب الضغوط والاضطرابات.

#### معادلة الخدمة والتعرفة الانزامية

■ الغى المغرب العمل بالتعرفات الانزامية وذلك اقتداء بالمدول الصناعية التي ترى في المنافسة بين شركات

## هناك حاجة ماسة لرفع اسعار التأمين الالزامي لتتماشى مع حجم الابعاء التي تتحملها شركات التأمين

#### تجربتنا في التأمين الصحي مشجعة

■ كيف تقوم النتائج في مجال التأمين الصحي؟

– نتأجنا معقولة ومقبولة. الارباح ضئيلة نوعا ما لكنها تغطي تكاليفنا. كما ان الاستعانة بشركات ادارة المحافظ الصحية "TPA" امر جيد شرط ان تكون قادرة على استيعاب متغيرات السوق وتفعيل المنافسة المنطقية في الاعمال. يمكن القول ان تجربتنا منذ تأسيس الشركة لغاية اليوم مشجعة.

#### تحسن في النتائج ونمو في الاقساط

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

– هناك تحسن في النتائج الفنية ونمو في الاقساط وقد تمكنا من تلبية جميع المطالبات والتعويض عن الخسائر، وذلك بفضل اداء ادارة التعويضات المرنة والفعالة.

اما نتائج الاستثمارات فشكلت جزءا مهما من عملنا هذه السنة لكننا لا نعول عليها على المدى المنظور لان السوق المالي قد يتحسن او يراوح مكانه.

وأخيرا، نتمنى ان يتطور القطاع التأميني وينمو بحيث يساهم بنسبة اكبر في الناتج القومي المحلي، كما نتمنى ان تصبح علاقتنا مع هيئة التأمين والاتحاد الاردني لشركات التأمين أقوى وأمتن.

التأمين الوسيلة الفضلى لحماية مصلحة المستهلك وشركة التأمين على السواء. هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لغاء العمل بالتعرفة الانزامية؟

– الغاء التعرفة أمر جيد اذا تجاوزت الشركات العاملة معه بطريقة صحيحة وابتعدت عن المنافسة بالاسعار والتزمت بالمنافسة في الخدمة، وبالتالي عندما تكون الخدمة ممتازة تصبح التعرفة الانزامية غير ضرورية.

اذ، الغاء التعرفة لا يؤثر سلبا الالجهة المنافسة غير المدروسة. ولذلك نحن ندعو الى تعديل التعرفة الانزامية ورفع اسعار التأمين ضد الغير كي تصبح متناسبة وحجم الاخطار التي نغطيها.

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تتلطي وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

– مع النهضة العمرانية الكبيرة في الاردن، يلجأ بعض الوسطاء الكبار الى مبدأ الواجهة، وتكثر عملية الـ FRONTING بسبب عدم قدرة بعض الشركات على الحصول على التغطيات للمشاريع الهندسية، اضافة الى عدم قدرتنا على تشكيل مجتمعات بإمكانها استيعاب العمليات التأمينية واصدار بوليصة مشتركة داخليا.





## زكي نورسي - دلتا للتأمين (الاردن) DELTA :-

### معايير الهيئة تضبط أوضاع الشركات وتحسن أدائها

مدير عام شركة «دلتا للتأمين»  
الاردنية DELTA السيد زكي  
نورسي رأى ان الطلب على  
تغطيات الإرهاب والتخريب لم  
يكن ليتحسن لولا الأحداث  
المؤلمة التي شهدتها عمان  
مؤخراً، ونوّه بالمعايير المعتمدة  
من قبل هيئة التأمين لأنها تسعى  
الى ضبط أوضاع الشركات  
وتحسين أدائها.



هل ترون ان شركات التأمين العربية تقوم بتقديم الخدمات المطلوبة منها للمجتمع العربي سواء على صعيد تأمين اعمال العنف (الارهاب والتخريب) او التأمين ضد الحرب على الاشخاص والممتلكات؟

– لم يكن الطلب ليتحسن على تغطيات الإرهاب والتخريب لولا الأحداث المؤلمة التي شهدتها عمان أخيراً، لكن هذا الطلب بقي محدوداً بعدما تحركت السلطات والأجهزة الأمنية وقامت بإجراءات أمنية مشددة طمأنت اصحاب المصالح والرأي العام. بالنسبة الى شركتنا يمكن ان نقبل بعض التغطيات في هذا المجال ونختار منها وفق كل حالة على حدة.  
هل يعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترجوها؟

– لا يختلف انجان على جودة المعايير العالمية ودورها سواء في ضبط أعمال الشركات والتزامها بواجباتها تجاه المؤمن لهم، أو لجهة تقديدها بشروط الاحتياطات وطرق المحاسبة. قد تكون بعض المعايير قاسية لا تتناسب وأوضاع الشركات المحلية وتنتطبق على شركات تعمل في أسواق واسعة، لكنها بلا شك تسعى الى ضبط أوضاع الشركات وتحسين أدائها. أتمنى على هيئة التأمين ان تراقب حسن تنفيذ القوانين وتحاسب كل شركة على الأخطار المتوقع ان تصيبها، وذلك كي يلمس الجميع ان أداء قطاع التأمين الى تحسن.

#### تحرير التعرفة والبقاء للأفضل

هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت حان لالغاء العمل بالتعرفة الالزامية؟

– المعنيون في قطاع التأمين الأردني لا يفقهون حتى الآن النظام الذي تخضع له شركاتهم، الموجه أم الحر، مع ان الجميع يجذبون ضوابط لحسن سير عمل الشركات. أما في موضوع التعرفة والأسعار فالمفضل تركها لتقدير الشركات بما يتناسب ووضع كل منها، أو في مطلق الأحوال، اخضاعها لصلاحية هيئة الاتحاد. صحيح ان ذلك قد يؤدي الى تخبط وانهايار في الأسعار، لكن في النهاية لا يصح الاالصيح والصحيح والبقاء سيكون للأفضل.

تتشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «أقنعة» تتلظى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟

– من الواجب وضع حد لهذا الأسلوب الملتوي الذي يؤدي وبطريقة فاضحة الى تسرب الأقساط. أؤيد ابقاء هذه الاقساط داخل السوق الأردنية مع اعتماد مبدأ توزيع الحصص، وفي هذا الإطار أتمنى على هيئة التأمين ان تفعل رقابتها على هذه المسألة.

#### تعزيز حضورنا في السوق المحلي

ما هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم في السنوات الثلاث المقبلة؟

– لا نتطلع الى التوسع الخارجي، أقله خلال السنة المقبلة، لأننا نركز على تعزيز حضورنا في السوق المحلي، وللغاية افتتحنا مكتباً جديداً في «اربد» وقريباً سنفتتح مكتباً آخر في العقبة ساعين الى تنمية نشاطاتنا الداخلية واستقطاب مكنتيين جدد.

وفي ما خص النتائج سجل مجموع أقساط مع نهاية الشهر التاسع بنسبة نمو ٥ في المئة، وبلغت الأرباح خلال هذه الفترة ٣٦٠ ألف دينار، لكن الرقم ليس نهائياً ولم تقفل السنة، بمعنى ان الأرباح ستزداد الى أكثر مما ذكرت.

We embrace challenges,  
pave the path to mediation;  
Loss adjusting a Skilled Art,  
not a mere Service ...

Strategically located across the  
**MIDDLE EAST** region to serve the  
International Insurance Industry

Tel: +9714 262 6629 • Fax: +9714 2661608

Website: www.arablossadjusters.com

H.O - P.O Box 1970 - Dubai , U.A.E • Email: aladaj@aladubai.ae

## محمد سماحه وغسان قضماني - اليرموك للتأمين (الأردن) YARMOUK :-

**بعض المعايير  
المستوحاة من  
الدول الصناعية  
لا تتماشى مع  
اوضاعنا  
المحلية**



غسان قضماني



محمد سماحه

**الحجم الحالي  
للمحافظة  
الأردنية لا  
يبرر رفع الحد  
الأدنى لرأس  
المال**

التأمين في مجال توفير الضمانة لحملة عقود التأمين، وان لا مبرر في الأردن في هذا الوقت على الأقل لضخ رساميل جديدة في قطاع التأمين ذلك ان حجم الاقساط المتوافرة في السوق لا يبرر رفع الرساميل الى المستوى الذي يجري الحديث عنه منذ بضعة شهور.

خلال زيارتنا للشركة كانت لنا مقابلة مع اثنين من اركانها: نائب المدير العام محمد سماحه ومساعد المدير العام غسان قضماني، وقد عبر الاثنان عن نظرة الشركة الى المواضيع المطروحة للنقاش في الأردن، ومن بين الامور التي ركزا عليها عدم ملائمة بعض التعليمات التي تصدرها هيئة التأمين في الأردن وحاجات شركات التأمين المحلية. ودعا السيدان سماحه وقضماني هيئة التأمين الى ان تتأكد من التعليمات التي تصدر عنها لتتماشى والوضع السائدة في الأردن ولا تشكل اعباء ادارية على شركات التأمين.

كما في كل نظام اقتصادي حر، تتضارب او تختلف الآراء حول القضايا المطروحة. وكما في لبنان، ومنطقة الخليج العربي، هناك دعوات في الأردن لرفع الحد الأدنى لرأس المال شركة التأمين الى مستويات عالية تقابلها دعوات اخرى تدعو الى اعتماد الواقعية وتحديد رأس المال في ضوء الاقساط المتوافرة في السوق ولمؤيدي رفع الرساميل حجتهم وكذلك لمعارضيه.

فدعاة رفع الرساميل يقولون انه يمكن للشركة ذات رأس المال المرتفع ان ترفع نسبة احتفاظها من الاخطار، وبذلك تستبقي نسبة اكبر من الاقساط داخل السوق. كما يمكنها ان تنوع استثماراتها وتساهم في اعمار البلد. اما المعارضون فيرون ان لشركة التأمين مهمة واضحة وهي توفير الحماية لحملة البوالص وليس الانخراط في عمليات استثمارية قد تكون خاسرة احياناً. شركة اليرموك للتأمين تقف الى جانب القائلين بوجود حصر مهمة شركة

على التقيد به تحت طائلة الملاحقة، لان ذلك يشكل ضماناً ضد اشتعال المنافسة بين الشركات والتي ستؤدي بعد سنوات معدودة الى تعثرها وسقوطها، وما نشر عن الخسائر التي تكبدتها الشركات في تغطياتها لحوادث السيارات عن الاشهر الستة من ٢٠٠٦، دليل قاطع على نظريتنا وتأكيد على مطالبتنا بضرورة اتباع طرق فنية معمول بها في دول أوروبا أو المغرب، تجنباً للوقوع في الخسارة.

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسيط الدولي وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «أقنعة» تلتطى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

**قضماني:** هذا الأسلوب في ممارسة التأمين المقنع والتخفي وراء الشركات المحلية يشكل مأزقاً للقطاع علماً بأن شركات التأمين المحلية لديها القدرة على تأمين المنشآت، والاطار الكبيرة.

### شراء بنك واطلاق فرع الحياة

ما هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟

**سماحه:** سجلت النتائج نمو الأقساط بنسبة ٢٠ في المئة، في حين انخفضت الأرباح مع تراجع عوائد الاستثمار.

وفي مشاريعنا المستقبلية استكمال مفاوضاتنا للتعاون مع احد البنوك الأردنية، واطلاق فرع التأمينات على الحياة بعد نيلنا الترخيص اللازم، الى رفع رأس المال من ٥ ملايين دينار الى ثمانية.

موظفين للرد عليها، خلاصة القول، ان المعايير المطبقة لا تتماشى والوضع الاقتصادي في الأردن، وهي مستوردة من التنظيمات الأوروبية ولا تصلح لسوقنا، ولطالما كانت مدار بحث معمق بين المعنيين بصناعة التأمين المحلية.

### رفع رأس المال دعوة الى اغلاق اجباري

مع شروط رفع رساميل الشركات وتحديدها لكل فرع هل تعاونون من أي مشكلة على هذا الصعيد؟

**سماحه:** لو جرى تنفيذ مشروع رفع الحد الأدنى لرأس مال شركة التأمين كما اعلن عنه منذ مدة لارتفعت رؤوس اموال الشركات العاملة في الأردن الى ما بين المئة مليون و ١٢٠ مليون دينار .

وفي رأينا ليست هناك اقساط متوافرة في السوق لتبرر رفع الرساميل الى هذا المستوى، وهذا يعني انه حتى ولو حاولت شركات التأمين ان ترفع رساميلها من خلال طرح اسهم جديدة في البورصة فقد تفشل، وحتى وان نجحت فانها سوف توظف الزيادة في رساميلها في مجالات استثمارية لا علاقة لها بالتأمين مثل العقارات وغيرها.

### اتباع طرق فنية تجنباً للخسارة

تم البحث مع هيئة التأمين في التعرف الإلزامية للسيارات، مع العلم ان معظم دول العالم ألغت التعرف، بم تعلق؟

**سماحه:** ان التعرف في السوق الأردني مهمة جداً، ومن خلال تجربتي في هذا السوق أرى ضرورة اعتماد حد أدنى لقسط التأمين الإلزامي، واجبار الشركات

### الصدوق العربي لضمان أخطار الحرب

هل ان شركتكم بالذات تتعامل مع اخطار الارهاب والتخريب والحرب على الاشخاص والممتلكات؟ وهل تجدون صعوبة في اعادة تأمين تلك الاخطار في الاسواق العالمية؟ وما هي الشركات او الصناديق والمجمعات التي تستعينون بها لتغطية هذا النوع من الاخطار؟

**سماحه:** لمسنا خلال الأحداث الأخيرة في لبنان كل تعاون وتجاوب من الصندوق العربي لضمان أخطار الحرب AWRIS، في البحرين، وكانت مبادرته في محلها عندما لم يكن كل مطلباننا في وقت قباسي وبأسعار مقبولة وقريبة من أسعار تغطيات الشركات الأوروبية. هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترجوها؟

**قضماني:** لقد حاولت هيئة التأمين تطبيق المعايير الدولية مدخلة بعض التعديلات المناسبة مع أوضاع السوق المحلي. كما ان شركات إعادة العربية طبقت المعايير الدولية لتحوز التصنيف المطلوب للقيام بعملياتها الاكتتابية. ولقد اعفت هيئة التأمين الأردنية الصندوق العربي لاخطار الحرب من شرط التصنيف بشرط اخذ موافقة مسبقة مطلع كل سنة لتجديد الاتفاقيات مع المعيد المشار اليه.

أما بالنسبة الى بقية المعايير المعمول بها في السوق الأردني، وهو من الأسواق المتطورة عالمياً، فهي تطبق دفعة واحدة عبر تعاميم وتعليمات وطلب احصائيات تفصيلية بشكل كبير مما يتطلب تجنيد



## عبد السلام الشروف - الأراضي المقدسة (الاردن) HOLYLAND - :

### نحن في حوار دائم مع هيئة التأمين حول تطبيق التعليمات الرقابية

تتميش لدور شركات التأمين والاعادة العربية، وذلك باستصدار العقود واجهة FRONTING POLICIES والتي تؤول الى تحويل قسط التأمين بكامله الى الخارج. وقال: لا يجوز التفاوض عن هذه الممارسات. وحول تطلعات شركة الاراضي المقدسة قال السيد الشروف: اننا بصدد



تمنى عبد السلام الشروف نائب المدير العام لشركة الاراضي المقدسة للتأمين (HOLYLAND) ان تسعى شركات الاعادة العربية للتزود بتسهيلات لتأمين الموجودات الثابتة FIXED PROPERTY اخطار الحرب والارهاب، بعد ان اصبح هذا النوع من التأمينات متوافراً في اسواق الاعادة في العالم. وقال الشروف ان شركة الاراضي

تنوع توظيفاتنا المالية، بحيث تأتي علينا بالعائد الافضل من دون ان نتعرض لانتكاسات من النوع الذي شهده السوق المالي مؤخراً والحقت خسائر بجميع المستثمرين. في ما يأتي وقائع المقابلة التي اجريناها مع السيد الشروف:

المقدسة تتعامل مع الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب في البحرين (AWRIS) في مجال التأمين ضد الارهاب والحرب على البضائع المنقولة جواً وبحراً وبراً. وحول ممارسات الوسطاء الدوليين قال ان ما يقومون به فعلاً هو

## هبوط الاسعار في السوق المالي ألحق خسائر بالجميع ونحن بصدد تنويع استثماراتنا

هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

من غير المسموح التفاوض عن دور الوسطاء الدوليين، فهمم الوحيد العوائد المالية والعمولات التي يجنونها من الشركات الأجنبية، التي بإمكانها توفير أفضل الحوافز، من هنا فالوسيط الدولي يهمل دور شركات التأمين والإعادة العربية.

### خسائر متوقعة

كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الأقساط والأرباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

كنا نتوقع لـ «شركة الأراضي المقدسة» نسبة نمو لا تقل عن ١٥ في المئة سنوياً سواء في الأقساط أو الأرباح، غير ان العوائد الاستثمارية من محافظ الأسهم والسندات التي ركزت عليها مع زميلاتها الأردنية، تراجعت بداية ٢٠٠٦ وستحمل معها خسائر على الجميع.

تطلعاتنا المستقبلية تنوع مصادر الدخل خصوصاً من العقارات، وتحقيق أقصى تنسيق وتعاون بين الشركات الأردنية وشركات الإعادة العربية من خلال الاتحاد العام العربي للتأمين.

### توقعاتي ان النتائج ستكون لمصلحتها.

تبدى هيئات الرقابة على التأمين اهتماماً في اعتماد المعايير العالمية في مجال الملاءة والسيولة والرسملة. هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي تروجها؟ وهل لديكم اقتراحات تقدمونها لهيئة الرقابة بغية تسهيل الوصول الى الاهداف التي تسعى الى بلوغها؟

بالنسبة الى عمل هيئات الرقابة في العالم العربي وخصوصاً هيئة التأمين الأردنية، فتمة شروط تتناول نسبة هامش الملاءة المتوافرة لدى الشركات المحلية، ونسبتها في الأردن تفوق ١٥٠ في المئة من رأس المال، وتعتبر نسبة الهامش هذه مهمة وأساسية الى جانب الأصول والموجودات العقارية والأسهم والسندات التي تملكها الشركة، وهناك تنسيق جار مع هيئة التأمين في الاردن بغية التفاهم حول عدد من التعليمات التي يصعب تطبيقها في هذه المرحلة.

### تهميش دور الإعادة العربية!

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «قنعة» تتلظى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون

### تغطيات الحرب والإرهاب لمصلحة الإعادة العربية

هناك دول عربية عديدة شهدت وتشهد اعمال عنف وحروباً تطال الأشخاص والممتلكات، هل ترون ان شركات التأمين العربية تقوم بتقديم الخدمات المطلوبة منها للمجتمع العربي سواء على صعيد تأمين اعمال العنف (الارهاب والتخريب) او التأمين ضد الحرب على الاشخاص والممتلكات؟ واذا كان الجواب سلبياً ما هي الخطوات التي يتعين اتخاذها على المستويين المحلي والاقليمي من اجل تأهيل شركات التأمين العربية لتقديم تلك الخدمات؟

من المعروف ان غالبية اسنادات الشركات العربية ومنها الأردنية، في مجال تغطيات مخاطر الحرب والإرهاب مستثناة من اتفاقيات الإعادة، ولعله شرط أساسي لتجديدها، وينسحب الأمر كذلك على أخطار الحرب على الممتلكات. وفي ما يخص تغطية البضائع ضد أخطار الحرب فهي رائجة ومتعارف عليها، وشركة «الأراضي المقدسة» تتعاون منذ سنوات مع الصندوق العربي لضمان أخطار الحرب، حيث تسند الى الصندوق تغطياتها كاملة، وتشمل اخطار الحرب والارهاب في فروع النقل البحري والبري والجوي. اما بالنسبة لتأمين اخطار الحرب والارهاب على الممتلكات الثابتة والارضية، فلطالما دعونا شركات الاعادة العربية الى ايجاد الاغطية اللازمة، كون اتفاقياتها أصبحت تتمتع بالمرونة الكافية. وفي هذا المجال يمكن القيام باحصاءات حول الأقساط المتوقعة والخسائر المحتملة، وفي

## محمود صباحا - العرب للتأمين على الحياة والحوادث (الاردن) ARAB LIFE & ACCIDENT - :

### نخشى ان يؤدي تحرير اسعار التأمين الالزامي الى ارتفاع حدة المنافسة بين الشركات



وكخطة مستقبلية، نسعى الى تطوير عملية التسويق من خلال موظفين أكفاء قادرين على الانخراط في السوق الأردني وعلى جذب زبائن جدد وتقديم خدمات أفضل.

خلال وجود «البيان» في عمان التقت نائب المدير العام والمدير المالي لشركة العرب للتأمين ARAB LIFE & ACCIDENT، السيد محمود صباحا الذي رأى ان التعرفة الإلزامية في الأردن متدنية جداً ولا تتناسب وحجم الالتزامات، وطالب الاتحاد العربي للتأمين بتأسيس مجتمعات وصناديق تأمين عربية «بحيث نحافظ على الأقساط داخل الأسواق العربية». وقال ان الشركة تمارس سياسة استثمارية واعية وتركز على فئة معينة من الاسهم المتداولة. وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

لم تكن جيدة.

#### استثمار رؤوس الاموال في الداخل

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تطلعي وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

- في السابق، منعت هيئة التأمين العمل المباشر مع شركة تأمين أجنبية غير مرخص لها العمل في الأردن. وحالياً، يتم العمل عبر وثيقة اتفاق يسمح للشركات المحلية بتقاسم الاخطار الكبيرة في ما بينها بحيث يستغنى عن عمليات الـ FRONTING لكنها بقيت مجرد مشروع اتفاق، لذا على هيئة التأمين ان تمنع طريقة التعامل هذه.

اضاف: وانتهد هذه المناسبة لادعو الاتحاد العام العربي للتأمين للعمل من اجل انشاء مجتمعات وصناديق عربية تعنى بتأمين الممتلكات والمنشآت الكبيرة بحيث تبقى اقساط التأمين داخل العالم العربي.

#### نمو وتركيز على التسويق

ما هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟ - بما أننا توقعنا انخفاضاً في سوق الاستثمارات عن العام الماضي، فقد اتخذنا تدابير معينة خلال عام ٢٠٠٦ لضمان عدم تأثرنا بتراجع اسعار الاسهم. وقد سجلنا خسارة في النصف الأول من العام،

## ندعو GAIF

الى تأسيس مزيد

من المجتمعات

والصناديق العربية

#### تحرير الأسعار بخفض الأقساط

البيان ■ الغى المغرب العربي العمل بالتعرفات الإلزامية وذلك اقتداء بالدول الصناعية التي ترى في المنافسة بين شركات التأمين الوسيلة الفضلى لحماية مصلحة المستهلك وشركة التأمين على السواء. هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالتعرفة الإلزامية؟

- عقد اجتماع بحضور وزير التجارة والصناعة الأردني لكنه لم يخلص الى اتخاذ قرار واضح في هذا الشأن. التعرفة الإلزامية متدنية جداً ولا تتناسب وحجم الالتزامات، لذلك أرى ان تحرير الاسعار سوف يؤدي الى شراسة في المنافسة وبالتالي الى انخفاض في اقساط التأمين الإلزامي.

يضيف السيد صباحا: كل الشركات، ونحن من ضمنها، تعرضت هذه السنة لخسارة في تأمين السيارات وبالتالي فالنتائج



**JOSEPH ZAKHOUR & CO.**  
**INSURANCE CONSULTANTS**  
**CORRESPONDENTS FOR**  
**MARSH**  
An MMC Company

**Now servicing clients**  
**In SYRIA**

**WWW.ZAKHOURCO.COM**

Ashrafieh - Rmeil - Liberty Building  
Phone : 961.1.442032 - 442036 - 446306  
Fax: 961.1.561867  
P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon  
Email: zakhour@zakhourco.com



## عزيز عبد الجواد - الوطنية (فلسطين) - NIC -

### الحصار المالي أفقد السلطة وموظفي القطاع العام

### القدرة على تجديد عقود التأمين الإلزامي

الحصار المالي الذي تتعرض له الأراضي الفلسطينية أفقد السلطة قدرتها على دفع رواتب العاملين في القطاع العام، وجعلها عاجزة عن تجديد عقود التأمين الإلزامي على سياراتها.

وجراء عدم تقاضيهم رواتبهم لشهور عديدة، اضطرت العاملون في القطاع العام الى عدم تجديد عقود التأمين الإلزامي على سياراتهم الخاصة، علماً بأن قسط التأمين الإلزامي في فلسطين يتراوح بين ٢٥٠ و ١٠٠٠ دولار أميركي وهو يشكل المورد الرئيسي لشركات التأمين الفلسطينية.

والى ذلك تعاني شركات التأمين الفلسطينية نتائج الحصار العسكري الذي يفرضه المحتل الإسرائيلي بحراً وجواً. وتحت وطأة هذه الظروف المأسوية، يصعب على المرء ان يصدق ان قطاع التأمين الفلسطيني، ما يزال يعمل وهو باق ومستمر في تقديم خدماته الى المجتمع الفلسطيني بانتظار ان تستعيد الأراضي الفلسطينية حريتها وترفع الحصار عن خناقها.

عزيز عبد الجواد، رئيس مجلس الادارة المدير العام للشركة الوطنية للتأمين NATIONAL وبعد ان كشف لنا الحقائق التي أوردها اعلاه، قال انه لولا الحصار المالي، لكانت الاقساط المكتتبه في فلسطين خلال ٢٠٠٦ قد تجاوزت ٧٥ مليون دولار أميركي.

ويضيف السيد عبد الجواد ان مالكي السيارات يتجولون بسياراتهم من غير ان يكونوا قد حصلوا على عقد التأمين الإلزامي وهذا الامر يعرضهم لاخطار مالية شتى، كما تضع حقوق الاشخاص الذين تتسبب سياراتهم بإذاتهم في مهبط الريح.

على الأقل وفرت تعويضاً نسبياً مكن المتضررين من معاودة نشاطهم ولو في شكل جزئي.

#### اتحاد التأمين الفلسطيني يسعى لإزالة الإلتباس الناشئ عن قرار وزير المواصلات

■ تردد انه جرى وقف العمل بالتأمين الإلزامي على السيارات في الأراضي الفلسطينية وان اتحاد التأمين الفلسطيني يعارض ذلك التدبير، هل يمكن أن تشرحو لنا ما الذي جرى فعلاً، وما هو الوضع الآن؟

– ليس صحيحاً أنه جرى وقف العمل بالتأمين الإلزامي على السيارات في مناطق السلطة الوطنية الفلسطينية، حيث أن التأمين الإلزامي على المركبات تم العمل به منذ عام ١٩٧٦ (عندما صدر الأمر العسكري الإسرائيلي رقم ٦٦٧ لسنة ١٩٧٦) بالزام جميع المركبات بالتأمين تأميناً إلزامياً لتغطية الأضرار الجسدية التي تلحق بالمصابين نتيجة حوادث السير، والأسس التي يقوم عليها هذا النظام هي:

أ- ان التأمين الإلزامي يقتصر على تعويض الأضرار الجسدية فقط التي تلحق بالغير، أما الأضرار المادية التي تسببها المركبة للغير فان تأمينها ليس إلزامياً.

ب- يقوم مبدأ التأمين الإلزامي في فلسطين على مبدأ المسؤولية غير المحدودة وعدم اشتراط الخطأ من قبل السائق لتحقق المسؤولية عن التعويض (No fault & unlimited liability)، وهو بذلك يعتبر أكثر تطوراً عما هو معمول به في البلاد العربية المجاورة، ووفقاً للقانون يحق للمصاب بحادث سير مطالبة شركة التأمين بالتعويض عن العناصر التالية:

١- المصاريف الطبية مهما بلغت قيمتها.

٢- جميع المصاريف التي يتحملها المصاب نتيجة



الحادث مهما كانت قيمتها.

٣- فقدان الدخل المؤقت الذي يلحق بالمصاب نتيجة تعطله عن العمل من تاريخ الحادث حتى تاريخ الشفاء.

٤- فقدان الدخل عن العجز الدائم الذي يسببه الحادث للمصاب وتعويض الإعاقة لورثة المتوفي في حالة وفاته.

٥- الألم والمعاناة الذي يلحق بالمصاب أو ورثته نتيجة الحادث.

ووفقاً لنظام التأمين المعمول به أيضاً، فان شركة التأمين التي تضمن اي مركبة متورطة في حادث تكون مسؤولة عن تعويض المصابين داخل المركبة بصرف النظر عما إذا كان هناك خطأ من السائق أم لا. كما أن شركة التأمين تكون (اي ان التأمين يشمل الركاب والمشاة) مسؤولة عن تعويض الأشخاص الذي يصابون في المركبة على الطريق.

ولقد أكد قانون التأمين الفلسطيني رقم (٢٠) لسنة ٢٠٠٥ عند معالجته موضوع التأمين الإلزامي للمركبات المبادئ نفسها التي حددها الأمر العسكري سابق الذكر، إلا انه وضع بعض الضوابط لمنع استغلال القانون من قبل المصابين للإثراء غير المشروع، حيث أوجد سقفاً لبدل الألم والمعاناة التي يمكن أن يطالب بها المصاب، كما وضع حداً أعلى لتعويض الوفاة في حالة كون المتوفي غير معيل، وهذه الضوابط لم تغير من جوهر القانون بل أوجدت نوعاً من وضوح الرؤيا حول تحديد المسؤولية و/أو احتساب قيمة التعويض.

أما في ما أثير حول إلغاء التأمين الإلزامي للمركبات في الأراضي الفلسطينية، فان دوائر ترخيص المركبات

كانت تشترط وفقاً للقانون بعدم ترخيص أي مركبة إلا إذا كانت تحمل عقد تأمين ساري المفعول وقت الترخيص، والذي حصل في النصف الأول من هذا العام أن وزير المواصلات في السلطة الفلسطينية أصدر تعليمات شفوية لدوائر الترخيص بعدم اشتراط الحصول على بوليصة تأمين للمركبة عند ترخيصها، وكان تبريره لذلك هو تسهيل الأمور على المواطنين، بسبب الظروف الاقتصادية الصعبة التي تمر بها المناطق بعد الحصار الاقتصادي الذي فرض على البلاد، نتيجة تشكيل حماس للحكومة الفلسطينية.

وهذا الأمر أثار استغراب جميع أصحاب العلاقة من شركات تأمين ومواطنين ومحامين ومحاكم واتحادات. ويسعى الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين حالياً لحل هذا الأشكال مع وزير المواصلات، ونأمل أن يتم ذلك في أسرع وقت ممكن.

#### أخطار الحرب على البضائع تغطي لدى AWRIS

■ كيف يجري التعامل مع البضائع التي تنقل من وإلى الأراضي الفلسطينية؟

– جميع البضائع التي تنقل من وإلى الأراضي الفلسطينية يتم تأمينها ضد أخطار الحرب ووفق الأسعار العادية التي تستلمها شركات التأمين من الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب (AWRIS)، ولا تواجه شركات التأمين أو المستوردون والمصدرون أية مشكلة في تأمين البضائع ضد أخطار الحرب.

#### لتضاعفت الأقساط لو جرى تأمين جميع الأخطار في الداخل

■ يقدر مجموع الأقساط المكتتبه في فلسطين بحوالي ٧٥ مليون دولار أميركي، هل تعتبرون أن هذا الرقم يمثل حقيقة الأقساط التي يجب تحقيقها في فلسطين أم أن هناك أقساطاً أخرى تدفع مباشرة إلى الأسواق الخارجية ولا تحتسب ضمن المحفظة؟ وأي نوع من التأمينات هي؟ وبكم تقدر قيمة أقساطها؟

– بلغت أقساط التأمين في سوق التأمين الفلسطيني في عام ٢٠٠٥ حوالي ٦٥ مليون دولار أميركي، وفي الوقت الذي كنا نتوقع فيه ارتفاع حجم السوق في ٢٠٠٦ إلى حوالي ٧٥ مليون دولار إلا أن الظروف الاقتصادية والسياسية التي تمر بها البلاد نتيجة الحصار الاقتصادي الذي بدأ منذ شهر شباط (فبراير) الماضي لن يؤدي إلى تحقيق الهدف المنشود للأسباب التالية:

١- إلغاء العديد من المشاريع التي كانت تمول من الدول المانحة والتوقف شبه الكامل لمعظم المقاولات في البلاد.

٢- عزوف طبقة الموظفين عن تأمين مركباتهم تأميناً إلزامياً (رغم مخالفة ذلك للقانون) بسبب وقف صرف الرواتب، ووفقاً للإحصائية الصادرة عن وزارة المواصلات في السلطة الوطنية في شهر سبتمبر الماضي فإن حوالي ٧٥٪ من مركبات قطاع غزة وحوالي ٤٦٪ من مركبات الضفة الغربية تسير على الطرق حالياً دون ترخيص أو تأمين، مما أدى إلى انخفاض حاد في حجم أقساط تأمين المركبات.

أما في ما يتعلق بالحجم الحقيقي لسوق التأمين في


فلسطين، فان هذا السوق يجب أن يكون في حدود ١٢٠ مليون دولار، إذا تم الالتزام بتأمين جميع المركبات تأميناً إلزامياً، وإذا تم إلزام العديد من الشركات الكبرى وشركات المقاولات بتأمين جميع الممتلكات والمشاريع الكائنة في فلسطين لدى شركات تأمين فلسطينية.

اضاف: من المؤسف ان معظم الشركات العالمية التي تنفذ مشاريع في فلسطين تؤمنها خارجاً، كما أن العديد من الشركات الكبرى تلجأ إلى التأمين المباشر خارج فلسطين لعدم وجود نص واضح في قانون التأمين الفلسطيني يلزمها بإجراء هذه التأمينات في فلسطين، ونأمل أن يتم تدارك هذا الأمر من قبل المشرع الفلسطيني بأسرع وقت ممكن.

#### اهتمام جدي من المعيديين

■ هل تتلقى شركات التأمين الفلسطينية الدعم المطلوب من المعيديين العرب والأفرو-آسيويين؟


– لمست شركات التأمين الفلسطينية في السنوات الثلاث الأخيرة اهتماماً جدياً من معيدي التأمين العرب والأفرو-آسيويين للمشاركة في عمليات إعادة التأمين في فلسطين، علماً بأن الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين رتب لعقد اجتماعات عدة بين ممثلين عن شركات التأمين الفلسطينية ومعيدي التأمين العرب والأفرو-آسيويين لتفعيل التعاون بين الشركات الفلسطينية والمعيديين العرب، وباعتقادنا أن الشركات الفلسطينية لا تواجه أي مشاكل في تغطية الأخطار المؤمنة لديها سواء مع المعيديين العرب أو الأجانب.



**UNITED INSURANCE COMPANY**  
(A PUBLIC SHAREHOLDING LIMITED COMPANY)  
AMMAN - JORDAN

دائماً .... خطوة للأمام

ALWAYS - A STEP AHEAD



الشركة المتحدة للتأمين

Tel.: 00 962-6-4648513 - Fax: 00 962-6-4629417  
Email: uic@united.com.jo - www.1stjordan.net/united-insurance/



## علي السبيهي - التعاونية للتأمين (السعودية) - NCCI :-

### «التعاونية» عملت وتعمل في اجواء تنافسية منذ وجدت ودخول لاعبين جدد الى السوق لا يزعبنا



– حصة المساهمين من العائد المتحقق من عمليات التأمين التي حددتها لائحة نظام التأمين التعاوني في السعودية تعتبر مناسبة تماماً حيث تبلغ ٩٠٪ من العائد إضافة إلى أرباح استثمارات أموال المساهمين، بينما توزع الحصة الباقية وقدرها ١٠٪ على حملة الوثائق وفقاً للمبدأ التعاوني. في تصوري أن ما يحصل عليه المساهمون من العائد مناسب تماماً لرأس المال والأصول. ربما تكون العوائد من نشاط التأمين أقل بكثير من عوائد القنوات الاستثمارية الأخرى لكن المساهمين أنفسهم يدركون ذلك وقد فضلوا الاستثمار في التأمين على هذه القنوات. وكما لاحظت بنفسني في اجتماع الجمعية العمومية للتعاونية للتأمين، فالمساهمون يرحبون دائماً بزيادة رأس المال بل ويشجعوننا على ذلك، إلا أننا نفضل دائماً أن تكون الزيادة ضرورية للنشاط ومتوازنة مع العائد على رأس المال.

■ ما هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية عام ٢٠٠٦، في الأقساط والأرباح الصافية؟ وما هي تطوراتكم في السنوات الثلاث المقبلة؟

– حققنا خلال فترة الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٠٦ نمواً في أقساط التأمين المكتتبه بنسبة ١٦٪ حيث ارتفعت إلى ١,٢٣٠ مليون ريال عام ٢٠٠٦. وأسفرت عمليات المساهمين عن تحقيق ربح صاف قدره ٣٦٧ مليون ريال مقابل ٢٤٤ مليون ريال تحقق خلال الفترة نفسها من العام الماضي، مرتفعاً بنسبة ٥٠٪. كذلك ارتفع فائض عمليات التأمين من ٢٥٤ مليون ريال عام ٢٠٠٥ إلى ٢٩٠ مليون ريال عام ٢٠٠٦، بنسبة قدرها ١٤٪. ونتوقع أن تسير نتائج التعاونية للتأمين على الوتيرة نفسها خلال الربع الأخير من عام ٢٠٠٦. وفي ما يتعلق بتطوراتنا في السنوات الثلاث المقبلة، أود أن ألفت الانتباه إلى أن مجلس إدارة التعاونية للتأمين وافق في اجتماعه الأخير على خطة العمل واستراتيجية الشركة للأعوام ٢٠٠٦-٢٠٠٩، بعدما استعرض المجلس المنافسة الحالية مع شركات التأمين المعتمدة وحصة التعاونية للتأمين الحالية في السوق. ومن المتوقع أن يؤدي تطبيق الخطة الجديدة إلى احتفاظ الشركة بحصتها خلال الفترة المقبلة رغم التغييرات الجوهرية التي طرأت على السوق أخيراً.

حتى الامس القريب كانت الشركة التعاونية للتأمين السعودية (NCCI) الوحيدة التي تحمل ترخيصاً من الحكومة السعودية لمزاولة التأمين التعاوني في المملكة.

وقد اصدر مجلس الوزراء السعودي مؤخراً قراراً يرخّص بموجبه لـ ٣ شركات تأمين سعودية جديدة، على ان تباشر هذه الشركات اعمالها بعد ان تكون قد استوفت شروط طرح اسهمها في البورصة. «البيان» حاورت الرئيس التنفيذي للتعاونية علي السبيهي حول هذا التطور الهام في تاريخ صناعة التأمين في المملكة وموقفه منه.

وقد بدا السيد السبيهي مطمئناً الى ان الترخيص لشركات جديدة لن يضعف «التعاونية» لان هذه الاخيرة اصبحت راسخة في المجتمع السعودي، وهي تحظى بثقة السعوديين ومجتمع الاعمال في المملكة. وقال ان «المنافسة ليست امراً جديداً على «التعاونية»، فنحن كنا وما زلنا نمارس اعمالنا في اجواء تنافسية منذ ان وجدنا». وحول اعتماد المملكة المعايير العالمية في مجال تفعيل ملاءة شركات التأمين، يرى السيد السبيهي ان هذه المعايير تأتي في مكانها الصحيح «لأننا عانينا طويلاً من مزاحمة شركات تفتقر الى القدرة المالية لمواجهة التزاماتها، وتتعاوى التأمين خارج الاصول والقواعد المتعارف عليها».

معهم باتفاقيات. في المملكة العربية السعودية تلزم مواد اللائحة التنفيذية لنظام التأمين التعاوني شركات التأمين بالتعامل مع معيدي تأمين من الحاصلين على تقييم (BBB) على الأقل حسب تصنيف (S&P) أو تقييم مكافئ؛ صادر عن إحدى الشركات العالمية المتخصصة في ذلك. لذلك من الضروري أن تتأكد الهيئات الرقابية من التزام الشركات بتلك المعايير وحصولها على تقييم مناسب من هيئات التصنيف بالاستناد على إمكانات متوفرة وقدرة فعلية ونتائج حقيقية وليس وفقاً لمعلومات ليس لها أساس على أرض الواقع.

#### لدى دعم القدرات المالية ومعدلات الاحتفاظ

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها إلى مجرد «أقنعة» تتلظى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟

– ربما يستغل بعض الوسطاء الدوليين نفوذهم في السوق العالمي ويتصرفون مع شركات التأمين بأسلوب يغلب عليه طابع الإذعان والتهميش للطرف الآخر. لكن هؤلاء أيضاً يدركون أن هذا الأسلوب لا يناسب شركات التأمين التي تمتلك الخبرة الفنية والقدرة المالية والعلاقات الوثيقة المباشرة مع معيدي التأمين الكبار. المشكلة أن معظم الشركات العربية ليست لديها القدرة على الاحتفاظ بحصص كبيرة من عمليات التأمين وغالباً ما تحيل معظم أعمالها أو كلها إلى الوسطاء ويكتفون بالحصول على العمولة، الأمر الذي يجعلهم دائماً تحت سيطرة هؤلاء الوسطاء. لذلك يجب على شركات التأمين دعم قدرتها المالية باستمرار ورفع معدلات الاحتفاظ لديها وتوقيع اتفاقات مع معيدي تأمين كبار ومن خلال علاقات مباشرة معهم وتقليل اعتمادهم على الوسطاء بقدر الإمكان، عندها فقط سيعيد هؤلاء الوسطاء النظر في أسلوب تعاملهم مع تلك الشركات.

■ هل ترى أن العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين في شركات التأمين والوساطة والإعادة المحلية والعربية مقبول، وهل تعتقد أن دعوة المساهمين إلى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات ستلقى قبولاً؟

■ حصلت شركات تأمين مملوكة بالكامل أو جزئياً من مصارف سعودية على الترخيص النهائي، هل أنتم متخوفون من المنافسة التي ستواجهكم من تلك الشركات المدعومة، وخاصة تأثيرها على عملائها؟

– كلا. لسنا متخوفين بل نرحب بمثل هذه المنافسة، ونراها في صالح السوق والعملاء. فالمنافسة التي تتم مع شركات مؤهلة وعلى أرضية مشتركة ستنهض بالسوق وترفع من تقنيات العمل التأميني وتوفر منتجات مبتكرة وتدفع باتجاه رفع مستوى الخدمة للعملاء بل وتدفع الشركات إلى تطوير نشاطها وهذه كلها إيجابيات نتطلع إليها. وبالنسبة لنا في التعاونية للتأمين فإنني أؤكد أن المنافسة ليست جديدة علينا، لقد نافسنا لسنوات عدة مع أكثر من ١٠٠ شركة ووكالة، بعضها كانت مملوكة لبنوك، في سوق محدود وفي ظل واعي تأميني متدن وفي غياب تام لأية قواعد منظمة أو جهات رقابية مشرفة ومع ذلك نجحنا في فرض أسلوبنا وقدنا السوق بوضع قواعد فنية وأسس قياسية تسير عليها باقي الشركات، وبذلك احتفظنا بالحصة الكبرى. نحن لدينا استراتيجية واضحة وخطط عمل واقعية لتدعيم قدراتنا التنافسية وترسيخ ولاء عملائنا لنا، ومن ثم الاحتفاظ بحصتنا في السوق والتي تتراوح ما بين ٣٢ و٣٥٪.

■ هل تعتبرون أن التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الأهداف التي تروجها؟

– نحن في سوق التأمين السعودي أكثر من يدرك قيمة وأهمية التزام شركات التأمين بمعايير التقييم لأننا عانينا طويلاً من دخول مكاتب وشركات محدودة القدرة المالية والتأهيل ولديها غرض واحد فقط هو تحصيل أكبر قدر من الأقساط مما أضر بسمعة قطاع التأمين السعودي. ان التقييم يعطي مؤشراً دقيقاً عن المركز المالي والوضع العام لشركات التأمين وإعادة التأمين ويحدد درجة المخاطر التي تتعرض لها وحجم الأموال المتوفرة لديها لمواجهة تلك المخاطر. وعلى هذا الأساس، فإن التقييم يعكس أيضاً على ثقة العملاء في شركة التأمين التي يتعاملون معها وثقة شركات التأمين في معيدي التأمين الذين يرتبطون



## عبد العزيز ابو السعود - آيس (السعودية) ACE - :

### التعرفة الازامية يجب ان تكون متحركة وقابلة للتعديل في ضوء النتائج الفنية للتأمين ضد المسؤولية المدنية



الشركة العربية السعودية للتأمين التعاوني «سايكو» (SAICO) حصلت على الترخيص النهائي من مجلس الوزراء السعودي لمزاولة العمل في المملكة، بموجب قانون التأمين التعاوني الجديد، وهي إحدى الشركات التابعة لمجموعة المشاريع العربية التجارية (ACE) التي تقدم خدمات التأمين والوساطة والاعادة في المملكة العربية السعودية منذ مطلع الستينات من القرن الماضي.

الرئيس التنفيذي للمجموعة عبد العزيز ابو السعود تحدث الى «البيان» عن التحضيرات التي

تقوم بها سايكو (SAICO) لاستكمال عملية طرح اسهمها للتداول في البورصة. وقال ان امر انهاء عملية طرح يتوقف على هيئة سوق المال وليس علينا. وامل بأن تسرع هيئة المال قراراتها وتدابيرها بشأن قبول شركات التأمين الجديدة في البورصة بحيث تصل الى الاهداف المرجوة في وقت قريب.

واشار ابو السعود الى ان سايكو SAICO لن تتعاطى التأمين على الحياة (LIFE) في هذه المرحلة. واعتبر المنافسة بين شركات التأمين مثابة صمام امان ضد الاساءة لمستهلك خدمات التأمين، الا انه اضاف ان التأمين الازامي على السيارات يجب ان يبقى خاضعا لتعريف الزامية تحددها الجهات الحكومية المختصة، وحتى اشعار آخر، على ان تبقى التعريف الازامية متحركة وقابلة للتعديل بحيث يمكن رفعها في ضوء النتائج الفنية للتأمين الازامي للسيارات. وتوقع للتأمين الصحي في المملكة ان يكون

رابحا، اذا ما جرى احترام الانظمة والقواعد التي ترعاها. وقال انه من المتوقع ان تبلغ اقساط التأمين الصحي ٢٠ مليار ريال سعودي (٥,٣٤ و ٥ مليارات دولار اميركي).

وفي ما يأتي وقائع المقابلة التي اجريناها مع الرئيس التنفيذي لمجموعة آيس (ACE) السعودية:

وكذلك اللائحة التنفيذية لنظام الضمان الصحي تضمنت عدداً من الضوابط التي إذا ما طبقت تطبيقاً صحيحاً ستؤدي لآلي تشخيص التجاوزات فحسب بل ومعالجتها أيضاً، وأذكر في هذا الشأن، على سبيل المثال لا الحصر، المواد (٢٠ و ٣٤ و ٥١ و ٦٢) من اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التأمين والمواد (٥٠ و ٥١ و ٥٣ و ٥٩) من اللائحة التنفيذية لنظام الضمان الصحي التي تعالج تعيين الخبير الاكتواري والمهام المسندة إليه ومنها مراجعة المركز المالي للشركة وتقويم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها وتحديد نسب الاحتفاظ والمخصصات الفنية وتحديد الأسعار المجزية للمنتجات التأمينية، وتنص على تشكيل لجنة لتحديد الأسس الفنية، وتؤكد اللائحة التنفيذية لنظام الضمان الصحي أيضاً على وجوب تقديم ضمان بنكي بالنسبة للتأمين الصحي بما لا يقل عن ٢٥ مليون ريال كما تسند للجهة الرقابية مهمة التحقق من ملاءة شركة التأمين.

#### التأمين الصحي يمكن ان يكون رابحاً لو جرى احترام الأنظمة والقواعد التي ترعاها

■ هناك آمال كبيرة معقودة على التأمين الصحي... هل تشاركون المتفائلين بمستقبل هذا الفرع نظرتم؟  
- اذا أمكن تطبيق الضمان الصحي حسب تصورات وزارة الصحة ومجلس الضمان الصحي فإن اقساط التأمين الصحي المتوقعة ستشهد نمواً كبيراً بحيث تتجاوز الـ ٢٠ مليار ريال سعودي في السنة بعد تطبيق النظام على غير السعوديين والسعوديين في المملكة.

#### التعريف الازامية

■ هل ترى ان الوقت قد حان لانغاء العمل بالتعريف الازامية؟

- انني أرى أن المنافسة بين شركات التأمين

في المملكة العربية السعودية.

#### المرسوم الملكي ينتهي في نيسان ٢٠٠٨

■ الى متى يمكن في رأيكم للشركات غير المرخص لها من مجلس الوزراء السعودي ان تستمر بالعمل في المملكة؟ وهل تتوقعون ان يرخص لشركات التأمين الاجنبية بافتتاح فروع لها في المملكة؟

- ان الأمر الملكي الذي صدر في نيسان عام ٢٠٠٥ منح هذه الشركات ثلاث سنوات لتوفيق اوضاعها، وهذه الفترة تمتد حتى شهر نيسان من عام ٢٠٠٨.

ان الأمر الملكي المذكور الصادر بتاريخ ٤/٣/٢٠٠٥ الموافق ١٣/٤/٢٠٠٥ قد فتح الباب أمام شركات التأمين غير السعودية للعمل في المملكة من طريق فروع وفق ما تقضي به الأحكام المنصوص عليها في نظام مراقبة شركات التأمين، وبناءً على ذلك قامت الجهة الرقابية -مؤسسة النقد العربي السعودي- خلال شهر أيار ٢٠٠٦ بطرح وثيقة عمل استشارية تتضمن المبادئ التي سيتم تطبيقها لتنظيم عمل فروع شركات التأمين غير السعودية في المملكة العربية السعودية.

ودعت مؤسسة النقد شركات التأمين غير السعودية التي ترغب في فتح فروع لها في المملكة العربية السعودية إلى إرسال

تصيب في مصلحة المستهلك ومصلحة قطاع التأمين نفسه لأنها ستكون حافزاً للشركات للارتقاء بمستويات خدماتها ولابتكار وتسويق تغطيات جديدة واتباع أساليب فعالة لخفض تكلفة التشغيل وضبط التعويضات وذلك عن طريق التغلب بقدر الإمكان على التجاوزات والمبالغيات في تحديد مستوى التعويضات والحد من الغش دون الإخلال بحقوق حملة الوثائق في الحصول على ما يستحقونه من تعويض منصف عن الخسائر المتكبدة التي تغطيها وثائق التأمين.

أما في ما يخص التأمينات الإلزامية كالتأمين على المسؤولية تجاه الطرف الثالث بالنسبة للمركبات أرى أنه من المفيد أن تكون هناك رقابة على الأسعار من قبل جهة رسمية بحيث لا تتاح الفرصة لشركة التأمين لطلب قسط مبالغ فيه من أحد العملاء للتحصل منه بسبب جسامته أو كثرة الحوادث التي يتسبب في حصولها أو غير ذلك. ولعله من المفيد في مثل هذه الحالة أن تكون هناك آلية لزيادة قسط التأمين وفق أسس معينة تأخذ في الاعتبار جسامته الحادث وقيمة التعويض الذي تكبدته شركة التأمين وعدد الحوادث لنفس العميل ... الخ.

أما بالنسبة لإلغاء العمل بالتعريف الإلزامية فلعلمكم تعلمون أنه لا وجود لمثل هذه التعريف

ردود/ملاحظات كتابية على الوثيقة الاستشارية المذكورة خلال ستين يوماً من تاريخ نشرها على موقع مؤسسة النقد على الشبكة العنكبوتية. وحسب علمي لم تنشر بعد وثيقة العمل في صيغتها النهائية، كما أن اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التأمين لم ينشر أي تعديل لها حتى الآن لتعكس الضوابط الخاصة بفروع شركات التأمين غير السعودية كما نصت عليه الفقرة (١) من وثيقة العمل الاستشارية الصادرة في شهر أيار ٢٠٠٦ المشار إليها آنفاً.

#### الانقاسم والنتائج

■ كم هي قيمة الانقاسم وما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات المقبلة؟

- إن أقساط التأمين التي حققتها «سايكو» بلغت ٢٣٥ مليون ريال سعودي في عام ٢٠٠٥، ومن المتوقع أن تصل إلى ٣٠٠ مليون ريال سعودي في نهاية عام ٢٠٠٦ وإلى حوالي ٥٠٠ مليون في نهاية ٢٠٠٩.

اما الأرباح فقد تجاوزت الـ ٢٢ مليون ريال سعودي في نهاية ٢٠٠٥ ومن المتوقع أن تبلغ ٣٣ مليوناً لعام ٢٠٠٦ وتقدر بحوالي ٤٥ مليوناً لعام ٢٠٠٩.

## الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب (AWRIS)

### ٢٧ عاماً في خدمة شركائه الأعضاء

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين الخاصة لأعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١٣٤ شركة من ١٨ دولة عربية. التغطيات المتوفرة للأعضاء: تأمين أخطار الحرب: بضائع وأجسام سفن - النقل البري: تأمين أخطار الحرب للبضائع، والحاويات ووسائط النقل طيران: أخطار الحرب لأجسام الطائرات - الحياة والحوادث الشخصية: أخطار الحرب، أخطار الإرهاب والتخريب وأخطار الحرب على الممتلكات الثابتة.

For the past 27 years The Arab War Risks Insurance Syndicate (AWRIS) has been providing Special Risks Insurance Facilities to its 134 Member Companies, operating in 18 Countries in the Arab World. Our Special Risks Facilities Cover: Marine:Hull & Cargo War SRCC - Land Transit: Cargo, Containers & Trucks Aviation: Hull War - Life & Personal Accident: Passive War, Property: Sabotage & Terrorism, and War on Fixed Property.

#### الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب

Arab War Risks Insurance Syndicate

مسجل في دولة البحرين بموجب المرسوم بقانون رقم ٨ لسنة ١٩٩٤  
Registered in the State of Bahrain by Law Decree No. 8 of 1994



برج الصقر، المنطقة الدبلوماسية، ص.ب: ١٠٠٠٩، المنامة - مملكة البحرين، هاتف: ٥٣٣٤٨٨، فاكس: ٥٣٢٨٢٢ ١٧  
Falcon Tower, Diplomatic Area, Tel: 17 533488, Fax: 17 532822, P.O. Box: 10009, Manama, Kingdom of Bahrain,

Website: [www.awris.com](http://www.awris.com)  
Email: [awris@batelco.com.bh](mailto:awris@batelco.com.bh)

## الدكتور عمر حافظ - المتحدة للتأمين التعاوني ACIG - :

### التمايز هو الهدف الذي نسعى اليه وهو يركز الى الخدمة الفضلى أولاً



«التمايز» هدف اختاره الدكتور عمر حافظ الرئيس التنفيذي عضو مجلس الادارة المنتدب في الشركة المتحدة للتأمين التعاوني ACIG شعرا للشركة.

واولى الركائز التي سوف تستند اليها الشركة لبلوغ هدفها هو تقديم الخدمة الفضلى للمتعاملين معها. اما الركيزة الثانية فهي التواصل مع تلك المجموعات من المستهلكين الذين لم يعن احد بهم من قبل. والى ذلك حصلت الشركة من شركات اعادة التأمين ذات التصنيف الرفيع، على تسهيلات وأغطية خاصة، وتمكن لها ان تشارك في تأمين المشاريع النهضوية التي يجري تنفيذها في المملكة العربية السعودية ومن بينها المدن الجديدة التي تقرر انشاؤها بمبادرة من خادم الحرمين الشريفين. هذه الاقوال ادلى بها الدكتور حافظ خلال حوار اجريناه معه في مكاتبه في جده. وهو بدا متحمسا للمستقبل الذي ينتظر الشركة الجديدة. وفخورا بالتقدم الذي حققته حتى الآن على مستوى التحضير لطرح اسهمها في سوق المال. ويتوقع الدكتور حافظ ان تلقى الاسهم التي سوف يجري طرحها للاكتتاب من الجمهور اقبالا، وان يتجاوز الاكتتاب بها قيمتها بأشواط، بحيث تضطر الى اعادة توزيع الاسهم معتمدة الخفض النسبي الذي يعتمد في مثل هذه الحالات. في ما يأتي وقائع الحوار:

#### هدفنا التمايز

■ هل ان الترخيص الذي حصلت عليه ١٣ شركة تأمين في المملكة من مجلس الوزراء قد يؤثر على الشركات التي ما زالت تنتظر دورها؟

– نحن من جهتنا نعمل على تحقيق الخدمة الفضلى، لأننا نهدف الى التمايز في خدمة العملاء.

كما ونسعى الى التمايز من خلال التركيز على الوصول الى الشرائح التي كان من المعتاد التواصل معها.

والشركة تتقيد بالنظام التعاوني للتأمين تقيدا تاما، ونخضع لمتطلباته ولمبادئ الشريعة الإسلامية.

أضاف: هذا الأمر يحتاج الى توعية واسعة لفئات المجتمع السعودي التي كانت ترفض التعامل مع قطاع التأمين بسبب الشبهات التي كانت تطاول عمليات التأمين، لكن مع صدور القانون الذي يفرض احترام الشريعة الإسلامية، ستتوسع شريحة الزبائن وفي هذا السياق سنعمل على الاستفادة من هذا التغيير، وقد عيننا لهذه الغاية لجنة شرعية برئاسة الشيخ عبدالله بن بيا وهو من العلماء الفقهاء الموقين، راجين تحقيق التمايز في كل أعمالنا.

■ ما هي المدة التي تحتاجونها لانجاز عملية طرح الاسهم للاكتتاب؟ وكما هي نسبتها وقيمتها الاجمالية؟

– يبلغ رأسمال الشركة حوالي ١٠٠ مليون ريال سعودي وستطرح نسبة ٤٠٪ من هذه القيمة للاكتتاب العام بسعر ١٠ ريال للسهم الواحد. ونتوقع ان يفوق الاكتتاب أكثر من المبلغ المطلوب.

#### التوسع في فروع المركبات والصحة

■ هل هناك فروع معينة تودون تسويقها على نحو مكثف؟ وهل ان التأمين عبر البنك BANCASSURANCE هو في عداد الاعمال التي تعتمنون الخوض فيها؟

– نتعاطى في شكل مكثف وبحوالي ٨٠٪ من أعمالنا في تغطيات الصحة والمركبات. والسوق السعودي زاخر بالفرض المتاحة لهذين القطاعين وهناك توجه نحو تطبيق الزامية التأمين الصحي للأفراد والعائلات. ونتيجة لطبيعة السوق سوف نركز على هذين القطاعين المذكورين مع إدارة ناجحة. وفي اعتقادنا أنه على المدى المتوسط، ستسعى كل الشركات لتوسيع حجم أعمالها في هذين المجالين. أما بالنسبة الى التأمين عبر المصارف، فنحن ندرس

### التسهيلات التي حصلنا عليها من شركات الإعادة العالمية تمكن لنا

### ان نشارك في تأمين المشاريع الإعمارية لا سيما تلك التي سوف

### يجري تنفيذها في المدن الجديدة في المملكة

الإعادة، وهذه التسهيلات سوف تساعدنا على المساهمة في تطوير صناعة التأمين في المملكة. والمشاركة في تأمين المشاريع الإعمارية، لا سيما المدن الجديدة التي قرر خادم الحرمين الشريفين انشاءها في المملكة.

كما يساعدنا على تحقيق هدفنا الأساسي الذي اشترت اليه آنفا، وهو التمايز عن بقية شركات التأمين في المملكة. ونحن نشكر شركات التأمين التي تجاوبت معنا وتفهمت حاجتنا الى تسهيلات مميزة.

#### توسع وفروع جديدة

■ كم هي قيمة الاقساط وما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات المقبلة؟

– نتوقع ان تقارب القيمة ١٠٠ مليون ريال مع نهاية عام ٢٠٠٦.

و«المتحدة للتأمين التعاوني» ACIG كبقية الشركات، وخلال السنوات الأولى من عملها سوف تتبع سياسة محافظة لجهة تعزيز احتياطاتها. لذلك نحن لا نتوقع أن نوزع خلال السنوات الأولى أرباحاً على حملة الوثائق أو حملة الأسهم، لكن مع توسعنا المستقبلي نتوقع ان نحقق ارباحاً ذات شأن، وهذه الارباح سوف ترفع اسعار اسهم الشركة، ما يعني ان حملة الاسهم سوف يستفيدون من الارباح حتى ولو لم توزع عليهم نقداً.

أضاف: مع الانتهاء من الاكتتاب وبدء العمل كشركة سعودية مساهمة عامة، نسعى الى افتتاح فروع جديدة إضافة الى فروعنا الأربعة. كما نطمح للتوسع في التأمين الشامل على المركبات وهناك مشاريع تحضر بالتعاون مع شركات، وكلاء السيارات في السعودية.

ونركز طبعاً على صورة الشركة واسمها وثقة المجتمع بها كشركة تتحمل وتبلي مطالبات المؤمنين لديها على أكمل وجه.

مشاريع عمل مع بعض المصارف التي لا تملك شركات تأمين.

#### للشركات الأجنبية حصتها من السوق

■ هل تتوقعون ان يرخس لشركات التأمين الأجنبية بافتتاح فروع لها في المملكة؟

– الأمر منوط بالحكومة في المملكة وفي رأيي ان التأمين سوف يكون محصورا بالشركات الأجنبية التي تخضع لاحكام التأمين التعاوني.

أضاف: هناك اتجاه عالمي من أكبر شركات إعادة التأمين العالمية لاعتماد النظام التعاوني والمتوافق مع الشريعة، وقد اعلنت شركات عالمية عديدة مؤخرًا ومن بينها هانوفر ري HANNOVER RE وأي جي AIG، وميونخ ري MUNICH RE عن انشائها شركات تابعة لها وتخضع لاحكام النظام التعاوني، وهذا الأمر يأتي بمثابة تجاوب من الشركات العالمية ومتطلبات السوق لجهة تطبيق احكام الشريعة الإسلامية. من هنا أتوقع لفرع الشركات الأجنبية أن تحوز على حصة جيدة من السوق.

■ لقد افتتحتم قسماً للسيدات منذ سنة تقريباً، ما هي النتائج التي سجلتموها؟

– هذا القسم يقوم بأعمال فنية أكثر منها تسويقية، نحاول ان ندرب السيدات على الأعمال الفنية ونتوقع للخبرة النسائية النجاح في السوق.

#### شروط أفضل لانفتاحنا المجددة

■ أنهيتهم مؤخراً تجديد اتفاقيات إعادة التأمين، هل واجهتمكم مشكلات معينة؟

– استطعنا ان نحصل على شروط أفضل من شروط اتفاقيات ٢٠٠٦، كما حصلنا على موافقة شركات إعادة تأمين ذات تصنيف AA و A. كما حصلنا على تسهيلات مهمة وخاصة من شركات



## سامر كنج - اللؤلؤة (السعودية) SAUDI PEARL - ؛

### لن يكون متاحاً أمام شركات التأمين السعودية إصدار عقود FRONTING بعد البدء بتطبيق قانون التأمين السعودي الجديد

شركة اللؤلؤة السعودية للتأمين SAUDI PEARL شركة تابعة لشركة الخليج للتأمين الكويتية GULF KUWAIT ، وقد مرّ على وجودها في المملكة عشرات السنين، وانتسابها الى شركة «الخليج» الكويتية اعطاها قوة دفع امكن معها ان تسجل قفزات هامة على مستوى الانتاج والربحية. وبعد صدور قانون التأمين التعاوني السعودي الجديد، تقرر ان تكون اللؤلؤة السعودية احد المساهمين في شركة المملكة للتأمين التعاوني KINGDOM وهذه الاخيرة استكملت معاملات التأسيس، وأدرجتها مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA في عداد الشركات «قيد الترخيص». والى ان يصدر الترخيص النهائي عن مجلس الوزراء السعودي، تتابع شركة اللؤلؤة السعودية اعمالها وتقدم خدماتها مثل غيرها من شركات التأمين التي أجازت لها مؤسسة النقد السعودي ان تستمر بمتابعة اعمالها الى ان تكون قد منحت الترخيص الجديد.

«البيان» التقت سامر كنج المدير العام للشركة وحاورته حول التطورات الجارية في المملكة. وحول المنافسة بين المصارف التي تتعاظم التأمين عبر البنك BANCASSURANCE وشركات التأمين غير المرتبطة بالبنوك، قال السيد كنج ان الزبائن تعودوا التعامل مع شركات التأمين التي تربطهم بها علاقة شخصية والتي حازت على ثقتهم من خلال تعاملهم معها خلال فترات زمنية طويلة. وان المصارف لن تتمكن من انتزاع هذه الفئة من الزبائن من شركائنا.



### الزبائن تعودوا ان يتعاملوا مع شركات التأمين التي تربطهم اليها علاقات شخصية والمصارف لن تتمكن من استمالتهم إليها

والسيولة والرسملة. هل يعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترحبوا؟

– ان هذه التدابير هي خطوات جيدة في الاتجاه الصحيح والمطلوب هو خبرات جيدة لدى الهيئات الرقابية لتتمكن من تطبيق هذه المعايير العالمية والتنسيق في ما بينها على مستوى دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الاوسط لتفادي التكرار وتضارب هذه التدابير من منطقة الى اخرى، خاصة في ما يخص شركات التأمين التي تعمل في اكثر من بلد خليجي او عربي واحد.

#### انخفاض الطلب على عقود الـ FRONTING

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقتعة» تتلوى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

– مع ازدياد فاعلية الرقابة على شركات ووسطاء التأمين فإنه من المتوقع انخفاض الطلب على عقود الـ FRONTING خصوصا وقد اصبح لشركات التأمين الاجنبية في المنطقة وجود قانوني.

اضاف: في العديد من الحالات اضطرت الشركات الاجنبية في الخارج الى الاستعانة بشركات التأمين المحلية لاصدار عقود تأمين شكلية، على ان تعود وتسند الاخطار المؤمن عليها بكاملها لدى الشركة الاجنبية التي تحتفظ بذلك على قسط التأمين بكامله، وتكتفي بدفع عمولة زهيدة للشركة المحلية. واليوم وبعد ان صدر قانون التأمين التعاوني، فإن إسناد الأخطار الى الخارج سوف يخضع لتدابير قانونية، حيث يوجب القانون على الشركة المحلية ان تسند ٣٠ في المئة من قسط التأمين على الأقل داخل السوق، وهذا يعني ان الاوضاع سوف تتغير في المملكة العربية السعودية.

#### نمو ٢٥ %

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطوراتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

– تم تحقيق نسبة زيادة بلغت ٢٥% بالنسبة للأقساط واكبتها زيادة في الأرباح الصافية، اما بالنسبة للسنوات الثلاث المقبلة وحيث ان الشركة باقية في المملكة عبر مساهمتها في شركة المملكة للتأمين التعاوني KINGDOM INSURANCE CO. فإنه من المبكر الحديث عنها.

■ هل ان التراخيص التي حصلت عليها ١٣ شركة تأمين في المملكة من مجلس الوزراء قد تؤثر على الشركات التي ما زالت تنتظر دورها؟

– قد يكون لعملية الترخيص هذه بعض التأثير حيث ان بعض المستهلكين قد يسرعون للتأمين لدى هذه الشركات، ولكن في ذات الوقت يجب عليهم التاني في اختيار الشركة التي يتعاقدون معها، لأن بعض الشركات المرخص لها جديدة والمستهلكون لا يعرفون شيئاً عنها وليست لهم تجارب معها. فإذا كان المستهلك مستعداً للمغامرة بالتعامل لدى تلك الشركات فعندها عليه ان يتحمل بثقة قراره.

■ حصلت شركات تأمين مملوكة بالكامل او جزئياً من مصارف سعودية على الترخيص النهائي، هل انتم متخوفون من المنافسة التي ستواجهكم من تلك الشركات المدعومة، وخاصة تأثيرها على عملائها؟

– ان الشركات المملوكة كلياً او جزئياً بنسب مرتفعة من قبل مصارف سعودية لن تهتم بالتأمينات التجارية بقدر اهتمامها بالتأمينات الفردية، خصوصا في بداية الطريق حيث ان البنوك عادة تساهم في شركات التأمين لتوسيع مروحة منتجاتها المالية الاخرى، وهذا يساعدها على توزيع مصاريفها الادارية على حجم اكبر من الاعمال.

اضاف: وحيث ان المعرفة والثقة والعلاقات الشخصية ما زالت تلعب دوراً قوياً في عملية اختيار الشركة المؤمنة، فإننا نرى متسعاً في المجال لدى الشركات غير المرتبطة بمصارف لمنافسة تلك الشركات المملوكة من قبل المصارف.

وذلك بالنظر للمعرفة والثقة الشخصية التي تربطنا بالزبائن.

#### تفاوض حذر جداً

■ هناك آمال كبيرة معقودة على التأمين الصحي... هل تشاركون المتفائلين بمستقبل هذا الفرع نظرتهم؟

– سأختصر الجواب بالقول انه يوجد تفاؤل حذر جدا بالنسبة للتأمين الالزامي. وبالطبع هناك العديد من التدابير التي يمكن ان تتخذ مثل ادارة المخاطر لممارسة التأمين الطبي، ومن بينها تحديد السياسات والانظمة لادارة هذا النوع، واعداد الاحصائيات المفصلة والدقيقة ومراقبة نسب الخسائر، والانتباه الى التلاعب الذي قد يحصل على حساب شركة التأمين وذلك اضافة الى التسعير الاكتواري الجديد.

#### التنسيق بين هيئات الرقابة العربية

■ تبدي هيئات الرقابة على التأمين اهتماما في اعتماد المعايير العالمية في مجال الملاءة

## باسم عوده - الدرع العربي (السعودية) ARABIAN SHIELD - :

### التدابير التي تتخذها مؤسسة النقد «ساما» تحول دون انفلات الأمور وقيام مضاربات عشوائية

الدرع العربي (ARABIAN SHIELD) هي واحدة من شركات التأمين السعودية الـ ١٣ التي منحها مجلس الوزراء السعودي الترخيص النهائي لمزاولة أعمالها في المملكة. وهي بصدد انجاز عملية طرح ٤٠ في المئة من أسهمها للاكتتاب في سوق المال، عملاً بأحكام قانون التأمين السعودي التعاوني والذي ينص على وجوب فتح الباب أمام الجمهور للاكتتاب بجزء من الأسهم بحيث تكون الشركة مساهمة وعامة فعلاً. وللشركة الجديدة وجود في المملكة العربية السعودية يعود الى العام ١٩٩٩ حيث بدأت منذ ذلك العام تقدم خدماتها كشركة تأمين مسجلة كسائر شركات التأمين الأخرى في مملكة البحرين، وتحظى الشركة الجديدة بدعم مجموعة قادرة من الممولين ورجال الأعمال السعوديين، كما تحظى بثقة المتعاملين معها ويسجل لها عدم تورطها بأي نزاع قانوني مع الزبائن وأصحاب الحقوق طوال المدة التي مضت على وجودها في السوق. «البيان» التقت باسم عوده، نائب المدير العام للشركة في مكاتبه في الرياض، وأجرت معه حواراً حول نظرتة الى مستقبل صناعة التأمين في المملكة. فبدأ متحمساً للخطوات الإصلاحية التي اتخذتها مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA وواتفاً من ان تلك الخطوات سوف تحقق الاهداف المرسومة لها، وهي بناء صناعة تأمين قوية تتوافر لها الملاءة والسيولة وتقدم للمجتمع السعودي الخدمات التأمينية التي يحتاجها بجدارة، وبعيداً عن المضاربات العشوائية.



أضاف: من المؤكد ان الشركات التي ترغب بالعمل كفروع للشركات الأجنبية سوف يتم الترخيص لها، فقد نشر مشروع نظام يرعى عمل فروع الشركات الأجنبية. وقد طلبت «ساما» من الاطراف المعنية ان تبدي رأيها في الموضوع. ومن المتوقع ان تقر «ساما» الضوابط التي تحكم عمل فروع الشركات الأجنبية، ولدي اقتناع تام بعدالة الشروط والمعايير المفروضة على الشركات السعودية والأجنبية على السواء.

#### خدمات نوعية

■ ما هي الخدمات التي تقدمونها لعملائكم؟  
- بدأت «الدرع العربي للتأمين» عملها في السعودية مطلع عام ١٩٩٨. وأهم ما يميز الشركة أنها حافظت خلال تسع سنوات من عملها في المملكة على سجل مشرف ونظيف، حيث لم يسجل في حقها أي شكوى ولم يتم حل أي قضية تتعلق بها من طريق التحكيم أو المحاكم، وبالتالي فقد حافظنا على علاقة شراكة متميزة مع عملائنا بفضل التزامنا ومصداقيتنا، ولعبنا دور الاستشاري الصادق مع المؤسسات والأفراد الذين يتعاملون معنا. أضاف: لا شك في أن الشركة نجحت في تحقيق أهدافها في المرحلة الماضية. وبتطلع الى الاستمرار في تقديم خدمات تأمينية نوعية بأسعار مقبولة، إضافة الى الحفاظ على سمعتنا الجيدة، لا سيما أن الشركة تضم بين مساهميها رجال أعمال وشركاء لهم باع طويل في صناعة التأمين.

#### تعاون مستقبلي بين الشركات

■ كم هي قيمة الأقساط وما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات المقبلة؟  
- خلال الفترة الماضية، لم تسع شركة «الدرع العربي» الى تحقيق رقم عال في قيمة الأقساط المكتتبة، إنما كان الهدف ترسيخ وجودها في المملكة كشركة تأمين تفي بالتزاماتها وتوفر أفضل الخدمات لعملائها، الى إثبات حضورها ضمن الشركات الرائدة في السوق السعودي. نحن راضون عما حققناه، وستشهد المرحلة المقبلة توسعاً في أعمال الشركة من حيث فتح قنوات جديدة وإنشاء فروع إضافية، خصوصاً أن نمو السوق سيؤمن فرصاً للشركات لزيادة حجم أعمالها. خططنا للسنوات الخمس المقبلة هي التقدم بخطى ثابتة وترسيخ اسمنا لنعود وننتقل في خطة توسع شاملة.

والنتائج الفنية ممتازة وخصوصاً أننا نتبع سياسة متوازنة. وقال يعتقد البعض ان «التعاونية للتأمين» ستواجه منافسة بعد ان جرى الترخيص لشركات سعودية أخرى بالعمل في المملكة. وهذا أمر نجده طبيعياً في بلد يعتمد نظام السوق الاقتصادي الحر. وللعلم اننا ننظر الى «التعاونية للتأمين» كشقيقة كبرى وشركة رائدة في هذا المضمار، وبتطلع الى التعاون معها ومع الشركات التي سيتم الترخيص لها والعمل معاً لمصلحة السوق السعودي، وتقديم خدمات مميزة ذات قيمة مضافة تزيل الانطباع السلبي الذي كان سائداً في الفترة السابقة عن شركات التأمين. ونحن ندعو الى قيام تعاون بين الشركات في إطار تأمين السيارات وتقديم المعلومات وإنشاء وكالة لمكافحة محاولات التزوير ضد شركات التأمين، وقد تم طرح الفكرة على اللجنة الوطنية للتأمين التي تنتشر بالانتساب اليها.

#### تعاطي مختلف فروع التأمين

■ ما هي المدة التي تحتاجونها لانجاز عملية طرح الاسهم للاكتتاب؟ وكم هي نسبتها وقيمتها الاجمالية؟  
- يبلغ رأسمال الشركة ٢٠٠ مليون ريال سعودي دفع منه ٦٠ في المئة الشركاء المؤسسون، والجزء المتبقي سي طرح للاكتتاب العام بالتنسيق مع هيئة السوق المالية، الجهة المعنية في المملكة لتأكيد طرح الاكتتاب. ونأمل في ان تنتهي هذه العملية وأن تنطلق الشركة بممارسة عملها كشركة سعودية مساهمة اعتباراً من الفصل الأول من هذا العام.  
■ هل هناك فروع معينة تودون تسويقها على نحو مكثف؟  
- ستزاول الشركة فروع التأمين كافة، إضافة الى فروع جديدة كالتأمين عبر المصارف "BANCASSURANCE". كما وسيشكل التأمين الصحي فرعاً أساسياً في الشركة بعد ان تطور وأصبح إلزامياً في السوق السعودي.

#### منافسة عادلة وشريفة

■ هناك آمال كبيرة معقودة على التأمين الصحي... هل تشاركون المتفائلين بمستقبل هذا الفرع نظرتهم؟  
- لا شك في أن التأمين الصحي يمر بمرحلة مخاض حيث صدرت الأنظمة التي ترعى التأمين الإلزامي والذي يتولى مجلس الضمان الصحي الإشراف على تطبيقه. ومع تقدم مراحل التطبيق وتحقيق السيطرة على هذا القطاع لجهة عمل الشركات والتزامها بالوثيقة الإلزامية، سوف تضبط الأمور وتحل المنافسة العادلة والشريفة.  
■ هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالعرفه الالزامية؟  
- انسجاماً مع الاقتصاد السعودي الذي يقوم على الانفتاح والحرية والمنافسة العادلة بين كل الشركات، نعارض اعتماد أي تعريفات إلزامية. فالسوق سوف يفرز متطلبات معينة في المرحلة المقبلة بعد الترخيص للشركات وخضوعها للإشراف والرقابة. وفي رأيي ان المنافسة بين الشركات لن تقلت من السيطرة وتأخذ طابعاً عشوائياً بالنظر لوجود قوانين وأنظمة ولوائح تنفيذية وضعتها مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما).

#### شروط ومعايير عادلة

■ الى متى يمكن في رأيكم للشركات غير المرخص لها من مجلس الوزراء السعودي ان تستمر بالعمل في المملكة؟ وهل تتوقعون ان يرخص لشركات التأمين الاجنبية بافتتاح فروع لها في المملكة؟  
- بحسب المرسوم الملكي تنتهي في نيسان (أبريل) ٢٠٠٨ المهلة التي منحت للشركات غير المرخصة بتوفيق أوضاعها مع أحكام القانون السعودي التعاوني للتأمين. وعليها ان تتقدم قبل ذلك التاريخ بطلب الترخيص مصحوباً بالضمانات المالية المطلوبة والا عليها ان تتوقف عن اصدار عقود التأمين. ومع نهاية هذه المدة، ستتضح معالم السوق السعودي بحيث تقوم شركات سعودية مساهمة أو فروع لشركات أجنبية مسجلة رسمياً في المملكة، وفي رأيي أنه لن يكون هناك مجال بعد انتهاء مهلة التمديد، ان تعمل الشركات عشوائياً.



## فيصل الكردي - شركة إياك السعودية للتأمين التعاوني (سلامة) :

### صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية على موعد مع تحوّل جوهري تعرّزه إجراءات «ساما» من جهة والنهضة الاقتصادية الشاملة من جهة أخرى



شركة إياك السعودية للتأمين التعاوني (سلامة)  
SAUDI IAC COOPERATIVE INSURANCE COMPANY - SALAMA

هي شركة ارتكزت خلفيات تكوينها على التعامل مع التأمين بصيغته الإسلامية منذ انطلاقتها الأولى في المملكة العربية السعودية. فمنذ ما يقارب الثلاثة عقود قدمت الشركة التأمين التكافلي وأخذت مواقع ريادية في تقديم حلول إسلامية مبتكرة ومنضبطة شرعاً. وتتبع شركة إياك السعودية للتأمين التعاوني (سلامة) لمجموعة سلامة العالمية للتأمين التكافلي وهي المجموعة التي يرأسها الشيخ خالد بن زايد آل نهيان ونائبه الدكتور صالح ملائكة.

وبعد صدور قانون التأمين التعاوني الجديد

في المملكة العربية السعودية، تقدمت الشركة إلى مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) بطلب الترخيص لها بتأسيس شركة تأمين سعودية جديدة، وقد استكملت الشركة معاملات الترخيص وهي تنتظر صدوره بين يوم وآخر.

«البيان» التقت المدير العام للشركة السيد فيصل الكردي، وحوارته حول الاهداف التي تسعى المجموعة إلى تحقيقها والمنتجات التي تقوم بتسويقها. واستمعنا خلال الحوار كذلك إلى آراء السيد الكردي في نظام التأمين السعودي الجديد، وقد بدأ السيد الكردي واثقاً من مستقبل صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية حيث يتوقع ان تضبط الامور، ويشهد قطاع التأمين تحولاً جوهرياً ونموً كبيراً. ويستند السيد الكردي في توقعاته هذه إلى النهضة العمرانية التي تعيشها المملكة، والإجراءات التي سوف تتخذها «ساما» في إطار بناء صناعة تأمين متينة ومتطورة، وحماية حقوق المستهلك.

ويرى السيد الكردي ان التأمين التعاوني سوف يسجل نمواً كبيراً خلال السنوات الخمس المقبلة بحيث ترتفع نسبة الأقساط التكافلية إلى ٢٩ في المئة من مجموع المحفظة العربية بحلول العام ٢٠١٠.

شركتنا سوف يغطي جوانب الأفراد والشركات في القطاع الطبي والسيارات وجوانب التأمين الأخرى. وإنا ندرس كل التحالفات الإستراتيجية التي تعود بالنفع على عملائنا وشركائنا في الوقت نفسه.

■ هناك آمال كبيرة معقودة على التأمين الصحي.. هل تشاركون المتقائلين بمستقبل هذا الفرع نظرتم؟ وهل هناك تدابير معينة تقترحونها لمنع تردي النتائج الفنية لهذا الفرع؟  
- تتمثل إستراتيجية الشركة في عرض خدمات تأمين شاملة بتكلفة منافسة تغطي كافة أنحاء المملكة العربية السعودية، باستخدام قنوات توزيع متعددة، وبالتالي تلبية احتياجات عملائها من ناحية، وتعظيم قيمة الشركة لمصلحة حملة أسهمها من ناحية أخرى، وذلك من خلال تقديم خدمات تأمينية متميزة عبر التركيز بشكل أساسي على كفاءة منتجاتها وباستخدام عدة أدوات منها، تقديم سعر مميز للعملاء وآلية منصفة وفورية لتسوية تعويضاتهم، وتقديم الشركة المنتجات التأمينية التالية:

- تأمين السيارات
- شامل - رخصة - طرف ثالث
- التأمين الطبي أفراد - شركات ومؤسسات
- تأمين الحريق والممتلكات التأمين الشامل على الممتلكات - الحرائق والمخاطر المصاحبة - المساكن - المحلات التجارية
- تأمين الحوادث المتنوعة
- التأمين على الأموال - المجوهرات - الحوادث الشخصية الفردية - الجماعية - تعويض العاملين
- التأمين ضد الغير
- مسؤولية العامة - مسؤولية أصحاب العمل - التأمين ضد الخيانة

■ ما هي المدة التي تحتاجونها لانجاز عملية طرح الاسهم للاكتتاب؟ وكم هي نسبتها وقيمتها الاجمالية؟

- تعتبر شركة سلامة إحدى الشركات الرائدة في تقديم حلول تأمينية تكافلية لجميع عملائها حول العالم متوافقة مع تعاليم الشريعة الإسلامية. ومنذ تأسيسها عام ١٩٧٩، في دبي، الإمارات العربية المتحدة نجحت شركة سلامة في تلبية احتياجات عملائها من الأفراد والمؤسسات من خلال تقديم حلول تأمينية تكافلية منافسة ومتنوعة، مما جعلها تبرز كأكثر شركة تأمين تكافلي في العالم. يقدر رأسمال شركة سلامة ١,١ بليون درهم إماراتي (٣٠٠ مليون دولار أميركي) وهي مدرجة في سوق دبي المالي. وقد تم اعتماد شركة إياك السعودية للتأمين التعاوني كشركة مساهمة عامة في المملكة العربية السعودية بموجب مرسوم ملكي صدر في شهر أكتوبر عام ٢٠٠٦م.

وتضم مجموعة سلامة ست شركات تكافل تقدم أفضل خبرات التأمين التكافلي والحلول المبتكرة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في كل من: الإمارات العربية المتحدة - المملكة العربية السعودية - مصر - السنغال - الجزائر - الأردن.

ويتوقع أن يتم طرح أسهم الشركة في بداية شباط (فبراير) من العام الحالي ٢٠٠٧م، وسوف يتم طرح ٤٠٪ من أسهم رأسمال الشركة والبالغ مئة مليون ريال سعودي للاكتتاب العام.

■ هل ننوون تعاطي التأمين على الحياة الى جانب التأمينات العامة؟

- بمشيئة الله نزمع تقديم منتجات تكافلية على الحياة عند موافقة مؤسسة النقد على ذلك. كما أن توجه

إلى سوق منظم وخاضع للرقابة، بالإضافة إلى عضوية المملكة بمنظمة التجارة العالمية، فقد يدفع ذلك الشركات العالمية، التي ليس لها وجود حالياً في المملكة العربية السعودية، إلى التفكير في توسيع عملياتها لتشمل المملكة العربية السعودية. وعلى نحو مماثل، فقد تقرر تلك الشركات العالمية، التي لها وجود بالفعل في السوق من خلال ممثلين محليين أو كفاء، دخول السوق والاستثمار المباشر عن طريق الدخول في اتفاقيات شراكة مع شركائهم المحليين الحاليين. وبالتالي وكما أشرت سابقاً ستكون آلية مرونة تحديد السعر حرة، وإن كانت في حدود ضيقة، وستكون القيمة المضافة في جودة الخدمة والتعامل مع التعويضات.

■ إلى متى يمكن في رأيكم للشركات غير المرخص لها من مجلس الوزراء السعودي ان تستمر بالعمل في المملكة؟ وهل تتوقعون ان يخصص لشركات التأمين الاجنبية بافتتاح فروع لها في المملكة؟

- لقد جاء قرار القيادة الحكيم بشكل يضمن لسوق التأمين توازنه، فقد حدد المرسوم الملكي فترة السماح للشركات العامة بثلاث سنوات فرصة لإعادة ترتيب أوراقها، سواء بالتقدم لمؤسسة النقد بطلب لترخيص أو الاندماج أو الدخول في تحالف مع شركات أخرى. كما أعطى الجهات الرقابية وقتاً لإحكام السيطرة عليها.

■ كم هي قيمة الاقساط وما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات المقبلة؟

- تحوّل قطاع التأمين السعودي حالياً إلى قطاع منظم بعد صدور نظام مراقبة شركات التأمين، مما يفتح المجال لتوفر فرص كبيرة للشركات التي ستستمر في

العمل عقب فرض الشروط المشددة والظروف التنظيمية، ومن المتوقع أن يمر قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية بتغيير جوهري كنتيجة ليس فقط لنظام مراقبة شركات التأمين الجديد، ولكن أيضاً للتغييرات التي تطرأ على الاقتصاد الشامل وسياسات الحكومة وتوجهات الطلب العام على الخدمات التأمينية.

وتشير التقديرات العالمية إلى توقع نمو حجم سوق التأمين السعودي ليتعدى السنة آلاف بليون دولار بحلول العام ٢٠١٠م، مع إعادة هيكلة محفظة الخدمات التأمينية حيث يتوقع أن تمثل تأمينات التكافل ٢٩٪ من إجمالي حجم السوق في عام ٢٠١٠ مقارنة بـ ١٣٪ في عام ٢٠٠٥م.

#### نؤمن بأهمية العمل كفريق ونحرص على اختيار العناصر ذات الخبرة

■ من أهم عناصر النجاح في أي شركة أفرادها، ما هو تعليقكم؟

- نحن نؤمن إيماناً كاملاً بأهمية الفريق ودوره في تحقيق رسالة الشركة، ومن هذا المنطلق حرصنا على اختيار العناصر المؤهلة ذات الخبرة والتي ستساهم في تحقيق متطلبات عملائنا الكرام وتساهم في نمو الشركة بما يكفل تحقيق تطورات مساهمي الشركة.

■ هل لنا بنبرة عن التأمين التكافلي؟

- إن التكافل طريقة فريدة في إدارة احتياجات التأمين الخاصة بالمجتمع الإسلامي بطريقة تتفق مع المبادئ الشرعية. فقد ظهر مفهوم التأمين التكافلي في بداية السبعينات من القرن الماضي في المملكة العربية



ZARIS HOUSE  
7 Steliou Kyriakide Street  
C Y-3080 Limassol  
Tel: + 357 25 825 985 - Fax: +357 25 825 984  
E-mail: info@arabpool.com

## رجا سالم - أمانة الخليج للتأمين (السعودية) AMANA GULF -

### صدور التراخيص على دفعات لن يكون له تأثير سلبي لأن العمل في جميع الشركات سوف ينطلق في وقت واحد

«أمانة الخليج» AMANA GULF شركة أسسها الأخوان جورج ورجا سالم في البحرين كشركة اف شور OFF SHORE، وهي تعمل في المملكة العربية السعودية منذ ما يزيد عن ٢٠ سنة بإدارة رجا سالم. بعد صدور قانون التأمين التعاوني السعودي، دخلت الشركة في مفاوضات مع الشركة اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSSE وعقدتا صفقة انتقلت بموجبها ملكية أكثرية أسهم «أمانة الخليج» إلى اللبنانية السويسرية التي يقودها من بيروت المدير العام لوسيان لطيف. وكان لهذه الصفقة وقع جيد على «أمانة الخليج» حيث حظيت بدعم اللبنانية السويسرية في مجالات عدة. وبقائه مديراً عاماً للشركة في المملكة العربية السعودية أمن رجا سالم للشركة استمراريتها وعمل على توسيع شبكتها الداخلية، وتدعيمها بالكوادر والموظفين. وفي حديثه إلينا، أوضح سالم أن «أمانة الخليج» تقدمت إلى مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» بطلب للحصول على ترخيص لتأسيس شركة تأمين سعودية جديدة باسم «إيزار» ISAR. وتضم «إيزار» قاعدة من المساهمين السعوديين واللبنانيين، إضافة إلى اللبنانية السويسرية وشركة كمبرلند للتأمين. ويتوقع سالم أن تحصل الشركة الجديدة على الترخيص في وقت قريب. ويرى ان صدور الدفعة الأولى من شركات التأمين السعودية التي حصلت على الترخيص من مجلس الوزراء لن يكون لها تأثير سلبي على الدفعات التي سوف تصدر لاحقاً، لأن الشركات سوف تبدأ أعمالها في وقت لاحق، وبموجب مرسوم ملكي يشملها جميعاً.



#### الترخيص للشركات دفعة واحدة

■ هل ان الترخيص الذي حصلت عليه ١٢ شركة تأمين في المملكة من مجلس الوزراء قد يؤثر على الشركات التي ما زالت تنتظر دورها؟  
- تمر عملية الترخيص بمراحل عدة وتتم وفق الشكل الآتي: في البداية، تتقدم الشركات بطلباتها إلى مؤسسة النقد ثم تتحول إلى الاستثمار ومن ثم إلى وزارة التجارة وبعدها إلى مجلس الوزراء. مجلس الوزراء يتخذ القرار حول طلب الترخيص واستيفائه للشروط القانونية، وتحول الشركات من جديد إلى المرجع الأساسي كي تنفذ عملية طرح الأسهم للاكتتاب وتعيين موظفيها وتستكمل المطلوب منها. وهذا ما تقوم به حالياً الدفعة الأولى من الشركات التي حصلت على الترخيص. المرحلة التالية هي تحويل الملفات إلى المقام السامي الذي يؤكد شرعية الشركات. وأعتقد أن كل الشركات سترخص مع بعضها البعض ضمن مرسوم ملكي واحد، وبالتالي لن يكون لأي شركة تأثير على البقية لأنها ستحول كلها إلى وزارة التجارة للحصول على ملفها التجاري. ولكن يبقى ان كل الأمور متوقفة على سياسة الدولة.

#### استيعاب نصف مليون مضمون بالتعاون مع «كمبرلند»

■ حصلت شركات تأمين مملوكة بالكامل أو جزئياً من مصارف سعودية على الترخيص النهائي، هل انتم متخوفون من المنافسة التي ستواجهكم من تلك الشركات المدعومة، وخاصة تأثيرها على عملائها؟

- «أمانة الخليج» تعمل في السوق السعودي منذ ٢٢ سنة وقد أسسنا قاعدة زبائن ومعارف مهمة في كل أنحاء المملكة. ولا أعتقد ان الشركات الجديدة ستؤثر على عملنا لأن الدعم الذي نلقاه يشجعنا على متابعة عمليات التأمين الخاصة بالعملاء.

■ هناك آمال كبيرة معقودة على التأمين الصحي... هل تشاركون المتفائلين بمستقبل هذا الفرع نظرتهم؟ وهل هناك تدابير معينة تقترحونها لمنع تردي النتائج الفنية لهذا الفرع؟

بالنسبة إلى فرع التأمين الصحي فقد حصلت ١٦ شركة تأمين على الترخيص الخاص بهذا الفرع من المجلس الوطني للضمان الصحي للعمل ونحن من ضمنها. وبحسب القوانين الصادرة عن مجلس الضمان الصحي، هناك ٦ ملايين شخص يجب ان يخضعوا للتأمين الصحي الإلزامي ابتداء من ٢٠٠٧/١/١.

لكن هذه الشركات الست عشرة لا تستوعب هذا العدد الهائل. ونحن في «أمانة الخليج» حددنا عدد ٢٠٠ ألف شخص لتغطية تأمينهم الصحي السنة المقبلة، وذلك تبعاً لإمكانياتنا في هذه المرحلة.

لكن بعد التعاون مع شركة «كمبرلند» CUMBERLAND يمكن ان نستوعب حوالي



نصف مليون مضمون.  
اضاف: يعاني قطاع التأمين الصحي مضاربات عديدة ومن فوضى في الأسعار وتجاوز القوانين الراعية، مما يؤدي إلى وقوع الشركات في الخسارة. وعلى صعيد ادارة محافظتنا الصحية فإننا نتابع التحضيرات مع شركة إدارة المحافظ الصحية «غلوب ميد» "GLOBE MED" التي سوف تولج بإدارة محافظتنا الصحية وبأسعار مدروسة.

#### السوق المحلية نطاق الشركات غير المرخص لها

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحولها إلى مجرد «اقنعة» تتلوى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟  
- هذا الأمر غير طبيعي لأن الأقساط التي يجري إنتاجها في المملكة يجب ان تبقى داخل السوق المحلية. وإذا كانت الأخطار كبيرة يمكن لشركات التأمين المحلية ان تتبادل في ما بينها الأقساط بدل أن تسند أعمالها إلى معيدين خارجيين. كما ان شركة إعادة تأمين تأسست في المملكة ونتمنى ان تستطيع هذه الشركة استيعاب ومواكبة العمليات في المستقبل. ولا شك في ان الوسطاء الاجانب يخطئون بإعادة التأمين خارجاً دون التأكد من إمكانية استرجاع الأقساط في حال وقوع طارئ.

#### فروع جديدة وشراء محافظ

■ كم هي قيمة الاقساط وما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات المقبلة؟  
- بلغت قيمة إنتاجنا سنة ٢٠٠٥ حوالي ٤٧ مليون ريال سعودي وأرباحنا حوالي ٩,٥ ملايين ريال.

المتوقع هذه السنة ان تصل نسبة نمو حجم الأقساط إلى ١٠٠ مليون ريال والأرباح ستتضاعف مقارنة بالسنة الماضية، مع العلم ان محافظتنا في التأمينات الصحية تشكل بين ٢٥% و ٣٠% من المحفظة ككل، والحفاظ على هذه النسبة من استراتيجيات الشركة.

اضاف: لغاية الآن، التأمين الصحي غير مربح وبتوقع لبعض الشركات ان تنسحب بعد فترة معينة من السوق لأنها دخلت في هذا المجال من دون دراسة جدوى وخطط مدروسة. أما لجهة الأرباح، فمن المتوقع ان تصل أرباحنا سنة ٢٠٠٦ إلى ٤ أو ٥ ملايين دولار.

وفي ما خص التوسع أنشأنا فرعاً جديداً في المدينة المنورة إضافة إلى فروعنا الثلاثة في جدة، الخبر والرياض، ونخطط لافتتاح فرع في الإحساء. كما اننا استقدمنا بعض الموظفين والمنتجين واستكملنا عملية تأهيل وتدريب كوادرنا، وشراء محافظ شركات توقفت عن العمل.



## عبد العزيز عبد الكريم الخريجي – أرابيا آيس (السعودية) ARABIA ACE – :

### يتوقع ان يرقص لحوالي ٣٠ شركة سعودية جديدة وقوية وأن تجري المنافسة في ما بينها على أسس مقبولة

حيث يصار عندها الى طرح جزء من اسهمها للاكتتاب (حوالي ٤٠ في المئة) من الجمهور في سوق المال وفقاً لاحكام القانون. «البيان» التقت نائب الرئيس - عضو مجلس الادارة المنتدب عبد العزيز عبد الكريم الخريجي، وحاوخته حول المشاريع المستقبلية التي يتطلع والشريك الاميركي الى تحقيقها، وقد عبّر السيد الخريجي عن تفاؤل كبير بمستقبل صناعة التأمين في المملكة. وتوقع ان تستقر السوق على حوالي ٣٠ شركة تأمين وان يجري التنافس بين الشركات الجديدة على اساس الخدمة الجيدة بالسعر المناسب، وأمل بالآ تكون هناك انحرافات وعمليات كسر اسعار،



قبل صدور نظام التأمين التعاوني الجديد في المملكة العربية السعودية كانت مجموعة الخريجي تقدم خدمات التأمين بكونها وكيلة لشركة انشورنس اوف نورث اميركا (INA)، وقد اصبحت هذه الشركة في وقت لاحق جزءاً من مجموعة آيس ACE العالمية. والى ذلك كانت تملك شركة اوف شور OFFSHORE مسجلة في البحرين وتعمل في المملكة ايضاً باسم «أرابيا آيس للتأمين» ARABIA ACE، ويعد صدور النظام التعاوني الجديد للتأمين في المملكة اسس آل الخريجي شركة تأمين سعودية جديدة تحمل الاسم عينه اي آيس العربية للتأمين ARABIA ACE وتساهم فيها المجموعة

الاميركية نفسها، وقد استكملت الشركة الجديدة معاملات التأسيس وتقدمت الى مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» بالضمانات والمستندات المطلوبة فحصلت على موافقتها المبدئية. وجرى تحويل ملف الشركة الجديدة الى مجلس الوزراء السعودي وينتظر ان تكون الشركة الجديدة بين عدة شركات تأمين سعودية جديدة يمنحها مجلس الوزراء السعودي الترخيص النهائي،

خصوصاً في حقل التأمين الصحي، لأن من شأن ذلك ان يغرق الشركات في خسائر قد تكون مدمرة. وقال «انا حصل ان خرجت المنافسة عن اطارها الصحيح فعلى الشركات عندها ان تتوقف عن تعاطي التأمين الصحي، لتتنصرف الى مزاولة التأمينات الاخرى. لان التأمين الصحي يحمل اخطاراً كبيرة على سلامة الشركة اذا لم يمارس على اسس صحيحة».

حوالي ٣٠ شركة عاملة في السوق، سوف تنشأ منافسة تقوم على تقديم الخدمة الجيدة بالسعر المناسب وحينها يختار المستهلك الأفضل له.

#### لا ميزة تفاضلية للفروع الأجنبية

■ الى متى يمكن في رأيكم للشركات غير المرخص لها من مجلس الوزراء السعودي ان تستمر بالعمل في المملكة؟ وهل تتوقعون ان يرخص لشركات التأمين الاجنبية بافتتاح فروع لها في المملكة؟

– من خلال اطلعنا على القانون المعمول به في السعودية. لم نجد أي ميزة تفاضلية للفروع الأجنبية مقارنة مع الشركات السعودية. حتى اليوم، لم يرخّص لأي فرع أجنبي في المملكة، وأعتقد ان تجربة المصارف الأجنبية ستكون الدليل القاطع على نجاح شركات التأمين أو فشلها.

أما بالنسبة للشركات غير المرخص لها، فقد أعطيت بحسب المرسوم الملكي، مهلة لغاية سنة ٢٠٠٨ لضبط أوضاعها، لكن الدولة بدأت من خلال وزارات وهيئات رقابية إحكام السيطرة على السوق وضبطه بطريقة جيدة.

■ كم هي قيمة الاقساط وما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات المقبلة؟

– نتوقع مع حلول سنة ٢٠٠٨ ان نحقق نسبة نمو تصل الى ١٠٠٪.

ومارسنا العمل باسمها، واي ان آ (INA) اصبحت جزءاً من ACE. لكننا ننتظر الترخيص الذي سيوضح الامور والاعمال كافة، بما في ذلك التأمين عبر البنك BANCASSURANCE.

#### علاقة متوازنة في التأمين الصحي

■ هناك آمال كبيرة معقودة على التأمين الصحي.. هل تشاركون المتفائلين بمستقبل هذا الفرع نظرتم؟ وهل هناك تدابير معينة تقترحونها لمنع تردي النتائج الفنية لهذا الفرع؟

– مجلس الضمان الصحي هو المنظم لهذا القطاع. والتأمين الصحي يقوم على العلاقة بين المضمون وشركة التأمين والمستشفى. فإذا كانت العلاقة متوازنة وواضحة بين الأطراف الثلاثة، ستكون النتائج والأرباح جيدة. وإذا كان العكس، فقد تنشأ مشكلات عديدة، وهنا من الأنسب ان تحصر شركات التأمين اعمالها في فروع التأمين الاخرى وتتوقف عن تعاطي التأمين الصحي، لأن ذلك من شأنه أن يخفف الأعباء والخسائر.

■ هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالتعرفة الالزامية؟

– طبعاً، من الأفضل الاتكون هناك تعرفات الزامية وتحرير السوق، حيث لكل شركة مجال عملها وحصتها والعمل هو المستفيد. فمع وجود

■ ما هي المدة التي تحتاجونها لانجاز عملية طرح الاسهم للاكتتاب؟ وكم هي نسبتها وقيمتها الاجمالية؟

– حصل تأخير في عملية تجهيز الشركة بسبب عدم تحديد النسبة الإجمالية المطروحة للاكتتاب العام لغاية اليوم. لكن أعتقد ان النسبة ستتراوح ما بين ٣٠ أو ٤٠٪.

أما بالنسبة لعملية الطرح، فأعتقد أننا سنلحق بالدفعة الثانية من الشركات المرخص لها.

#### مستمرون في تطبيق استراتيجيتنا

■ هل تتوون تعاطي التأمين على الحياة الى جانب التأمينات العامة؟ وهل هناك فروع معينة تودون تسويقها على نحو مكثف؟ وهل ان التأمين عبر البنك BANCASSURANCE هو في عداد الاعمال التي تعتمرون الخوض فيها؟

– التأمين على الحياة موجود في خطة عملنا ومنتظر الترخيص كي نبدأ العمل. أما لجهة فروع التأمينات الأخرى، فسوف نستمر في تطبيق استراتيجيتنا المعتمدة من حيث تخصصنا في تأمين الشركات والأفراد، إضافة الى تأمين مشاريع الطاقة والمنشآت العقارية.

ونحن نعمل مع شريك أجنبي هو شركة ACE الاميركية التي تعرف بسوق التأمين في المملكة جيداً، حيث زاوت الاعمال هنا لعشرات السنين عبر اي ان آ INA التي تولينا تمثيلها في المملكة

## وليد ايوب - الصقر للتأمين التعاوني (السعودية) SAGR COOPERATIVE

**نحن ماضون في تقديم خدماتنا كما في السابق ولا صحة للاشاعات التي جرى ترديدها حول حصر صلاحية اصدار العقود بالشركات الـ ١٣ التي حصلت على الترخيص من مجلس الوزراء**

شركة الصقر للتأمين التعاوني AL SAGR CO. FOR COOPERATIVE INSURANCE السعودية هي من بين الشركات التي ادرجتها مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) SAMA في خانة «شركات تحت الترخيص» وهي الشركات التي استكملت المعاملات وقدمت الضمانات المطلوبة، على أن تجري احالة ملفها الى مجلس الوزراء السعودي كي يمنحها الترخيص النهائي في وقت قريب.

تواصل الشركة تقديم خدماتها، كما في السابق، ولذا فلا صحة للاشاعات التي جرى ترديدها في المملكة حول حصر صلاحية مزاولة اعمال التأمين فقط بالشركات الـ ١٣ التي نالت الترخيص النهائي من مجلس الوزراء.

وليد ايوب المدير العام للشركة حرص في بداية المقابلة التي اجريناها معه على أن ينفي تلك الاشاعات ليؤكد ان «الصقر السعودي» ماضية في تقديم خدماتها كما في السابق وطوال فترة وجودها في المملكة.

ويبدي السيد ايوب احترامه للوسطاء الدوليين ويرى أنهم يساهمون الى حد في نقل التغييرات والتطورات المستحدثة في الاسواق العالمية الى منطقتنا.

الا انه يأخذ على بعضهم محاولتهم فرض اسعار متدنية، ونصوص وبنود تأمينية لا تتوافق احيانا وطبيعة الاخطار المطلوب التأمين عليها.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة:



### بانتظار الترخيص النهائي

■ هل ان الترخيص الذي حصلت عليه ١٣ شركة تأمين في المملكة من مجلس الوزراء قد يؤثر على الشركات التي ما زالت تنتظر دورها؟

– بداية تجدر الإشارة ان الشركات الثلاث عشرة المشار اليها بالسؤال حصلت على موافقة مجلس الوزراء ليصار الى المرحلة التالية التي تختتم بالترخيص الفعلي. ويؤسفنا ان يكون البعض قد عمد الى نشر اشاعة مفادها ان الشركات المتبقية، والتي ما زالت تنتظر الترخيص، لا

يجوز لها ان تستمر باصدار عقود التأمين. والحقيقة ان ذلك ليس اكثر من اشاعة اصبحت واضحة للزبائن والمواطنين عموماً. وان تلك الشركات الـ ١٣ نفسها قبل الترخيص لها، كانت تكتب وتقبل الاخطار وتبيع وثائق التأمين. فهل كانت وثائقها غير شرعية او غير قانونية؟

بالطبع ان الجواب على ذلك هو كلا، وهكذا هو ايضا وضع الشركات التي تنتظر الترخيص وشركتنا هي من بينها. ونحن واثقون من اننا سوف نمح الترخيص النهائي في وقت قريب وفي هذه الاثناء فنحن نزاو اعمالنا كما كنا نعمل طوال مدة وجودنا في السوق ومنذ عشرات السنين.

■ حصلت شركات تأمين مملوكة بالكامل او جزئياً من مصارف سعودية على الترخيص النهائي، هل انتم متخوفون من المنافسة التي ستواجهكم من تلك الشركات المدعومة، وخاصة تأثيرها على عملائها؟

– لاشك ان المنافسة ستكون محتدمة، ويبقى الامر في النهاية لمن يقدم خدمة افضل، وتغطية اشمل.

ونحن لسنا متخوفين من منافسة البنوك لنا لأسباب عدة لا يتسع المجال هنا لتعدادها.

### اغراءات التأمين الصحي كبيرة

■ هناك آمال كبيرة معقودة على التأمين الصحي.. هل تشاركون المتقائلين بمستقبل هذا الفرع نظرتهم؟ وهل هناك تدابير معينة تقترحونها لمنع تردى النتائج الفنية لهذا الفرع؟

– لسنا متقائلين ولا متشائمين، نحن في منزلة بين المنزلتين ننتظر نتائج التجربة لتصحیح المسار، وهذا النهج سنتبعه معظم الشركات، لأن اغراءات التأمين الصحي كبيرة، واقساطه مغرية، واما نتائجنا فمتوقعة على عدة عوامل اولها التسعير، وثانيها تدريب وتوعية الجمهور، وثالثها ان تبقى المرافق الصحية وفيه لرسالتها دون ان تغريها الربحية السريعة عبر التلاعب بالاسعار، والغاء الحسومات، وتقليل مهل التسديد مما سينعكس سلباً على الجمهور، وعلى الأكلاف التي ستتكبدها الشركات

## المشاركة في التأمينات الحكومية باتت متاحة امام سائر الشركات

التجارية والمقاولات والصناعة الخ .....  
اضاف: علينا ان ننتظر ونرى كيف تجري الامور قبل ان نبدي رأياً قاطعاً في هذا الشأن.

### الاصفاء الى هواجس الشركات

■ هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترجوها؟

– اننا نطمئن للتدابير التي تتخذها هيئة الرقابة في مجال السيولة واعتماد معايير دولية لهامش الملاءة، مما يجعل الجمهور اكثر ثقة واطمئناً للتعامل مع الشركات العاملة في مجال التأمين، بعد ان ساد لفترات طوال الشك والترقب والحذر. اما اقتراحاتنا فهي ان تبقي هيئات الرقابة الباب مفتوحاً للحوار الدائم مع شركات التأمين للاصفاء الى هواجسها، والتفاهم معها حول كيفية تطبيق النظام الرقابي بالاسلوب الذي يحقق غايته، من دون اجحاف بقطاع مهم في تنمية الاقتصاد الوطني.

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تملط وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟

– ووسطاء التأمين الدوليون يلعبون دوراً ايجابياً في دفع شركات التأمين الى مواكبة التطور والتحديث الحاصل في صناعة التأمين في العالم، وهم ينقلون الى اسواقنا ما يجري من تغييرات في الاسواق المتقدمة صناعياً والتي قلمت شوطاً كبيراً وبعيداً في هذه الصناعة.

ولكن ما نأخذ على بعض الوسطاء وليس جميعهم، هو عدم الاخذ بالاعتبار خاصة مجتمعاتنا، واعتبارات الخطر نفسه، فتراهم يأتون بشروط ونصوص وبنود ويفرضونها على شركات التأمين، وهي في بعض الاحوال او معظمها لا تتوافق وطبيعة الخطر المطلوب التأمين عليه، ولا تأخذ بالاعتبار مستوى الاسعار السائدة في اسواقنا. وهذه الملحوظة لا تنطبق على الوسطاء كافة.

### توقع مضاعفة الأقساط

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطوراتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

– استراتيجيتنا كانت ولا زالت هي نفسها اي توخي الربحية من عمليات التأمين. لذا نتوقع ان تكون نسبة النمو مقبولة وبالنظر للحجم المتعاظم للسوق، وللمنتجات الجديدة التي ننوي تقديمها للافراد والمؤسسات، اضافة الى ذلك ان العقود الحكومية التي كانت في ما مضى حكرأ على شركة واحدة، وهذا الواقع سوف يتغير بحيث تتاح لسائر الشركات الجديدة ان تشارك في التأمينات الحكومية، ونعتقد ان الاقساط ستضاعف مرة او مرتين خلال السنوات الثلاث المقبلة.



## سامح السيوفي - الأهلية للتأمين التعاوني (السعودية) AHLIA COOPERATIVE :-

### لن تكون هناك انحرافات في الضمان الصحي لانه يخضع لرقابة صارمة

«الأهلية المصرية» هي الشركة الأكثر عراقية بين شركات التأمين العربية على الإطلاق ذلك انها أسست في العام ١٩٠٠ اي منذ ما يزيد عن قرن كامل، وبفارق عشرات السنين قبل اي شركة عربية أخرى. وازد شاعت التطورات السياسية ان تؤمم وتحوّل الى شركة تابعة للقطاع العام في مصر، فانها لم تفقد زمام المبادرة، بل حافظت على حيويتها داخل مصر وخارجها، حيث انشئت شركات شقيقة ومتفرعة عنها في بلدان عربية عدة، ومن بينها المملكة العربية السعودية. وبعد صدور قانون التأمين التعاوني الجديد في المملكة، اقدمت «الأهلية» على تأسيس شركة تأمين سعودية جديدة بمشاركة مستثمرين سعوديين وهيئات وشركات سعودية فاعلة. واطلق على الشركة السعودية الجديدة اسم الأهلية للتأمين التعاوني AL AHLIA FOR COOPERATIVE INSURANCE وقد حلت بين الشركات الـ ١٣ الأولى التي حصلت على الترخيص النهائي من مجلس الوزراء السعودي لمزاولة العمل في المملكة، وهي بصدد استكمال اجراءات طرح جزء من اسهمها في البورصة، عملاً بأحكام القانون الجديد.

«البيان» اجرت حواراً مع سامح السيوفي المدير العام للأهلية للتأمين التعاوني، حول المرحلة التي بلغتها الشركة في سعيها لانهاء عملية الاكتتاب في اسهمها في البورصة، وفي الطموحات التي تسعى الشركة لتحقيقها.

وقد بدأ السيد السيوفي متفائلاً بمستقبل الأهلية خصوصاً وصناعة التأمين في المملكة بشكل عام.



### الشركات غير المرخصة سوف تخرج من السوق حتماً



ما هي المدة التي تحتاجونها لانجاز عملية طرح الاسهم للاكتتاب؟ وكما هي نسبتها وقيمتها الاجمالية؟

– بخصوص المدة التي تحتاجها الشركة لإنجاز عملية طرح الأسهم للاكتتاب العام هي في حدود شهرين، ونسبتها ٤٠٪ بما يعادل ٤٠ مليون ريال سعودي، حيث حددت هيئة سوق المال موعد ٧ شباط (فبراير) من عام ٢٠٠٧ موعداً لإعلان طرح الشركات الـ ١٣ للاكتتاب العام.

هل تنوون تعاطي التأمين على الحياة الى جانب التأمينات العامة؟ وهل هناك فروع معينة تودون تسويقها على نحو مكثف؟ وهل ان التأمين عبر البنك BANCASSURANCE هو في عداد الاعمال التي تعترضون الخوض فيها؟

– بالنسبة لتأمينات الحياة (الحماية والإخار) في الوقت الحالي ليس هناك نية للشركة في ممارسة هذا النوع من التأمين، وإنما مستقبلاً مع دراسة أوضاع السوق، فإنه من الممكن للشركة أن تدخل في ممارسة هذا النوع من التأمين.

أما بخصوص فروع تأمين معينة تنوي الشركة تسويقها على نحو مكثف، فإننا نود أن نشير إلى أن الشركة سوف تكثف جهودها للتسويق لجميع فروع التأمينات العامة بدون تحديد لفرع معين عن فرع آخر. وبخصوص التأمين عبر البنك BANCASSURANCE مما لا شك فيه إن الشركة سوف تعترض الخوض في هذا المجال مستقبلاً وليس في الوقت الحاضر.

■ هناك آمال كبيرة معقودة على التأمين الصحي.. هل تشاركون المتقائلين بمستقبل هذا الفرع نظرهم؟ وهل هناك تدابير معينة تقترحونها لمنع تردّي النتائج الفنية لهذا الفرع؟

– بالنسبة للتأمين الصحي فإننا من المتفائلين بمستقبل واعد لهذا الفرع، نظراً لإلزامية التأمين في هذا الفرع من التأمين، وإخضاعه لإشراف مجلس الضمان الصحي، ووجود أعداد كبيرة من العمالة التي سوف يتم التأمين عليها، ولما يتمتع به السوق السعودي من كثافة

من مجلس الوزراء السعودي ان تستمر بالعمل في المملكة؟ وهل تتوقعون ان يرخّص لشركات التأمين الأجنبية بافتتاح فروع لها في المملكة؟

– بالنسبة للشركات غير المرخص لها من مجلس الوزراء السعودي، فإن النظم الموضوعة من قبل مؤسسة النقد العربي السعودي، قد اتاحت الفرصة للشركات غير المرخص لها بتعديل أوضاعها خلال ٣ سنوات من تاريخ صدور المرسوم الملكي الخاص بنظام مراقبة شركات التأمين الصادر برقم (أ / ٣٢) بتاريخ ٦ / ٢ / ٢٤ هـ وقد مضت مهلة الثلاث سنوات، وبالتالي في حال وجود أية شركة بعد هذه المهلة لن يكون لها فرصة الإستمرار في العمل في السوق السعودي لعدم توفيق أوضاعها، ولوعي المؤمنین بعدم التعامل مع مثل هذه الشركات.

أما بخصوص الترخيص لشركات التأمين الأجنبية بافتتاح فروع لها في المملكة، فقد صدرت التعليمات المنظمة لذلك من مؤسسة النقد العربي السعودي، والتي ورد بها أن يكون عمل تلك الفروع بالمملكة وفقاً لنظام مراقبة شركات التأمين التعاوني ولائحته التنفيذية، من حيث مدى تلبية متطلبات رأس المال والملاءة المالية التي تطبق على الشركة، كما لو كان مقرها في المملكة العربية السعودية.. الخ.

#### حصتنا ستمثل ٥% من السوق

■ كم هي قيمة الاقساط وما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات المقبلة؟

– قيمة الأقساط المتوقعة للسوق السعودي خلال السنوات الخمس المقبلة طبقاً للدراسات المعدة في هذا الشأن من السوق السعودي تتراوح ما بين ١٥ إلى ٢٠ مليار ريال سعودي أي ما يعادل ٤ إلى ٥,٣ مليارات دولار، وذلك في ظل وجود تأمينات إلزامية كالتأمين الصحي، وتأمين رخص القيادة، ومن المتوقع أن تكون نسبة أقساط شركتنا خلال الخمس سنوات المقبلة في حدود ٥٪ من قيمة أقساط السوق بما يعادل قرابة المليار ريال سعودي.

عمالية كبيرة، وفي ظل وجود ضوابط ورقابة قوية، وكذلك حصر شركات التأمين العاملة بالمملكة والمصرح لها بعدد محدود ممن يمتلكون الملاءة المالية القوية، الأمر الذي يجعل التنافس في هذا الفرع التأميني لا يتحكم فيه السعر الممنوح، وإنما الخدمة المقدمة للعميل والتغطيات الممنوحة طبقاً لوثيقة مجلس الضمان الصحي، مع وجود نسبة تحمّل يتحملها المؤمن له حتى يتم السيطرة على عدم سوء استخدام كارت التأمين الصحي، مع ضرورة توفير عيادات داخل المؤسسات الكبيرة، تقوم بخدمة العاملين لدى المؤمن له، مما يقلل من التكلفة ويحد من سوء استخدام «الكارت الطبي» البطاقة الصحية الصادرة عن الشركة.

#### إلغاء التعرفة الإلزامية يتيح للشركات ان تتحكم بقراراتها

■ هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالتعرفة الإلزامية؟

– بالنسبة للتعرفات الإلزامية وإلغاء المغرب العمل بها إقتداء بالدول الصناعية، بما في ذلك إلغاء التعرفة على تأمين السيارات، فإننا نود أن نشير إلى ان السوق المصري أيضاً قام بإلغاء التعرفة الإلزامية، وأن السوق السعودي ليس به تعرفه إلزامية، والعمل بدون تعرفه إلزامية له فوائد كثيرة، فهو من الناحية العملية يعطي الفرصة للمكاتب في الخطر قدراً كبيراً من المرونة وإكتساب الخبرة في تحديد السعر المكافئ للخطر في ضوء نتائج السوق، وكذلك يعطي للمؤمن له الحرية في الإختيار بين شركات التأمين المختلفة، ويخلق جواً من المنافسة بين شركات التأمين لتقديم السعر المناسب والخبرة المميزة، على عكس وجود تعرفه إلزامية فإنها لا تفرق بين شركة وأخرى من حيث ثبات الأسعار الممنوحة للمؤمن له، لذا فإننا نوافق على عدم وجود تعرفه إلزامية.

■ الى متى يمكن في رأيكم للشركات غير المرخص لها

## ايلى خوري - كمبرلند (السعودية) CUMBERLAND -

### نأمل الا يتأخر صدور التراخيص لشركات التأمين التي استكملت ملفاتها

كمبرلند السعودية CUMBERLAND شركة شقيقة لشركة كمبرلند اللبنانية، تعمل في المملكة العربية السعودية منذ سنوات، وهي نجحت في اتخاذ موقع بين الشركات الفاعلة هناك خصوصاً في حقل التأمين الصحي. وبعد صدور قانون التأمين التعاوني قبل حوالي سنتين، تقدمت كمبرلند بالتعاون مع مجموعة سعودية من المستثمرين بطلب الترخيص لها بتأسيس شركة سعودية جديدة، تحمل اسم ايزار ISAR، ودرجت ساما طلب كمبرلند في خاتمة شركات «قيد الترخيص».

المدير العام للشركة ايلى خوري، توقع الا تتأخر السلطات المختصة في اصدار دفعة ثانية من التراخيص لشركات التأمين التي استكملت اوراق تأسيسها، وجرى إدراجها لدى مؤسسة النقد العربي السعودي ساما (SAMA) في خاتمة شركات «قيد الترخيص» ومن بينها الشركة التي تساهم فيها كمبرلند CUMBERLAND. وفي حديثه الينا توقع خوري قيام منافسة حامية بين شركات التأمين من جهة والمصارف التي توزع منتجات التأمين BANCASSURANCE من جهة اخرى.

واضاف: الا اننا نعتقد ان المصارف لن تنجح في جميع الحالات بالتأثير على الزبائن، لان للزبائن ثقة بشركتنا. وهم لن يتخلوا عنا ارضاء للمصرف.

وأيد خوري اعتماد معايير للملاءة والسيولة في شركات التأمين السعودية الجديدة، وذلك حماية لحقوق حملة البوالص وحملة الاسهم لافتاً الى ان حصة الجمهور من اسهم الشركات الجديدة لن تقل عن ٤٠ في المئة. وهذا يتطلب انتباهاً خاصاً من ادارة الشركة ومن هيئة الرقابة كي تبقى النتائج المالية لشركة التأمين جيدة.



## المصارف التي تسوق منتجات التأمين تلعب دوراً في التأثير على الزبائن الا انها لن تنجح في اقناعهم بالتخلي عن الشركات التي يثقون بها

وان تتقيد بأحكام القانون. والافان حقوق حملة الاسهم وحملة البوالص سوف تكون مهددة ومعرضة للخسائر. علماً بأن نسبة الاسهم التي تعرضت للإكتتاب في البورصة لن تقل عن ٤٠ في المئة من رأسمال شركة التأمين.

### اتبعا سياسة متحفظة

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

– أن شركة كمبرلند ومنذ تأسيسها في المملكة العربية السعودية اتبعت سياسة متحفظة، ونحن نحرص على ابقاء حجم محفظتنا تحت سيطرتنا وذلك لمعرفة المسبقة من خطورة زيادة المحفظة عشوائياً. ونحن نذكر ان الهدف الاول يجب ان يبقى تحقيق الارباح الإكتتابية وليس زيادة الإنتاج على حساب النتائج السنوية. اضافة: وبالرغم من السياسة المتحفظة للشركة لدينا نسبة نمو تصل الى ٦٠٪ سنة ٢٠٠٦، حيث أن اقساط التأمين تعدت الـ ١٣٠ مليون ريال سعودي مع زيادة في الارباح تزيد عن ٢٥٪.

وقال: خلال سنة ٢٠٠٦ جهزنا الشركة بشرياً وتقنياً كي يمكن لنا ان نستوعب الزيادة الكبيرة التي يتوقع ان تطرأ على حجم محفظتنا خلال السنوات الثلاث المقبلة.

هناك تدابير معينة تقترحونها لمنع تردي النتائج الفنية لهذا الفرع؟

– الأموال الكبيرة المعقودة على التأمين الطبي هي صحيحة الى حد كبير شرط أن تكون للشركة، التي تريد توفير هذه الخدمة، خبرة في السوق السعودي وأن تكون جاهزة فنياً.

اضاف: ان لكل سوق تأمين خصوصيته وميزاته والسوق السعودي كبير وواسع، فاذا لم تحسن شركة التأمين ادارة المحفظة الطبية فقد تتكبد الكثير من الخسائر. وهذا ما حصل مع العديد من الشركات التي قدمت الى المملكة ثم اضطرت الى الانسحاب.

### حماية حقوق حملة البوالص وحملة الأسهم تستوجب اعتماد تدابير صارمة من قبل هيئة

■ هل يعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي تروجوها؟ وهل لديكم اقتراحات تقدمونها لهيئة الرقابة بغية تسهيل الوصول الى الاهداف التي تسعى الى بلوغها؟

– اننا نؤيد التدابير التي تتخذها هيئات الرقابة في اطار تحديد معايير للملاءة والسيولة، خاصة ان شركات التأمين التي يرخص لها بالعمل في المملكة سوف تكون شركات مساهمة فعلا، ويساهم فيها جمهور واسع من المستثمرين، وعلى هيئة الرقابة ان تتحقق من ان الشركة تعمل وفقاً للاصول والقواعد

■ هل ان التراخيص التي حصلت عليها ١٣ شركة تأمين في المملكة من مجلس الوزراء قد تؤثر على الشركات التي ما زالت تنتظر دورها؟

– أن التراخيص التي حصلت عليها ١٣ شركة تأمين هي اشارة جيدة على أن طلبات الترخيص التي تقدمت بها شركات التأمين السعودية الجديدة، وشركتنا واحدة منها، اصبحت في مرحلة متقدمة. ونعتقد ان باقي الشركات سوف يرخص لها في وقت قريب لأن التأخير في اصدارها يمكن ان يتحول الى نوع من الافضلية للشركات الـ ١٣ على حساب الشركات الاخرى التي ما زالت قيد الترخيص.

■ حصلت شركات تأمين مملوكة بالكامل او جزئياً من مصارف سعودية على الترخيص النهائي، هل انتم متخوفون من المنافسة التي ستواجهكم من تلك الشركات المدعومة، وخاصة تأثيرها على عملائها؟

– ان سوق المملكة العربية السعودية كبير جدا وهو يتسع لجميع الشركات التي تقدمت بطلبات التراخيص، ولا شك بأن شركات التأمين المملوكة من البنوك سوف تنافس بشدة وسوف تؤثر على عملائها، ولكن لا نتوقع ان تنجح المصارف بالضغط على الزبائن في جميع الحالات لاسيما في مجال التأمين الطبي لان هذا الفرع بالذات يحتاج الى خدمة مميزة وخاصة.

### السوق السعودية خصوصيته

■ هناك آمال كبيرة معقودة على التأمين الصحي.. هل تشاركون المتفائلين بمستقبل هذا الفرع نظرتمهم؟ وهل



## جواد القرشي - الخليج التعاونية - GULF COOPERATION - ؛

### تأخر صدور الترخيص لشركتنا الجديدة لن يكون له أثر على علاقاتنا بالزبائن

شركة الخليج التعاونية في جدة، وحوارته حول التطلعات المستقبلية للشركة الحالية وتلك التي تتطلع إليها الشركة الجديدة. وهم ينتظرون الموافقة المبدئية لمؤسسة النقد العربي السعودي SAMA ليصار إلى استكمال معاملات تحرير رأس المال وطرح جزء منها للإكتتاب في سوق المال، وفقاً للقانون. وتوقع القرشي أن تكون الشركة الجديدة في عداد الدفعة الثالثة من شركات التأمين السعودية التي يرخص لها مجلس الوزراء السعودي بالعمل في المملكة. وقال إن هذا الأمر لن يكون له تأثير سلبي على علاقة الشركة بالزبائن لأنها مستمرة في التواصل معهم وفي تقديم خدماتها لهم بكونها شركة سعودية



مسجلة في البحرين. وهي سوف تستمر في العمل إلى أن تكون قد حصلت على الترخيص التي تنتظره مع شركائها. وقال إن الشركاء الذين تفاهمنا معهم على تأسيس الشركة الجديدة هم من ذوي المكانة المرموقة في المملكة ونحن نتطلع بثقة إلى مستقبل شركتنا الجديدة. وفي ما يأتي وقائع الحوار:

«الخليج التعاونية GULF COOPERATION هي واحدة من بين شركات التأمين التي تحتضنها مدينة جدة منذ ما يقارب عقدين من السنين، وهي مسجلة كشركة «أوف شور» OFF SHORE في البحرين، وتعود ملكيتها إلى مجموعة الدباغ السعودية. وعملت الشركة طوال الفترة التي مضت على وجودها في المملكة العربية السعودية على تكوين محفظة تأمينية متوازنة وهي نجحت في ذلك، كما نجحت في إقامة علاقات وطيدة مع أسواق الإعادة العربية والعالمية. وخلال الأشهر الأخيرة توصلت الشركة مع مجموعة السعودية العامة SAUDI GENERAL ومجموعة ناسكو قره أوغلان NASCO KARAOGLAN إلى اتفاق يقضي بأن تؤسس شركة تأمين سعودية جديدة وذلك وفقاً لأحكام قانون التأمين السعودي الجديد، وقد تقدم المؤسسون إلى مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) بطلب الترخيص لهم بتأسيس الشركة. «البيان الاقتصادية» التقت جواد القرشي JAWAD QURESHI المدير العام

التصرفات؟ هذه الظاهرة منتشرة في السوق السعودي ولكن في رأيي أن الأمور ستتغير مع صدور وتطبيق القانون الجديد لأنه سوف يتوجب على شركة التأمين أن تعيد تأمين ٣٠ في المئة على الأقل محلياً، وقبل أن تتوجه إلى الخارج، وبذلك فإن التأمين الواجهة FRONTING بنسبة ١٠٠ في المئة لن يكون متاحاً أمام أي كان. ما هي أبرز المنتجات التي أطلقتوها في السوق؟ - أطلقنا برامج عدة نالت إعجاب ورضى زبائننا. وسوف نطلق قريباً برنامجاً تكافلياً جديداً.

#### سعي دائم إلى تطوير الكوادر

ما هي النتائج التي حققتها لعام ٢٠٠٦؟ وهل أنتهيت من تجديد اتفاقياتكم؟

- نتبع في الشركة سياسة محافظة لتفادي المخاطر، لكننا نحقق نمواً جيداً كل عام. هذه السنة حققنا نمواً في الأرباح ووصل مجموع الأقساط إلى ٤٠٠ مليون ريال سعودي بمعدل زيادة نسبتها ١٥٪ عن سنة ٢٠٠٥. وبالنسبة إلى تجديد اتفاقات إعادة التأمين فقد أنجزنا تجديدها منتصف العام ٢٠٠٦ ولم نجد أية صعوبة في ذلك بالنظر إلى النتائج الجيدة التي حققها، وللعلاقة الوطيدة التي تربطنا بمعبيدي التأمين.

كما نركز الآن على «السعودة» إذ تبلغ نسبة الموظفين السعوديين في الشركة حوالي ٣٣٪. ونسعى دائماً لتطوير كوادرنا البشرية عبر تنظيم دورات تدريبية منتظمة للعاملين في الشركة، وإرسال العديد منهم على شكل بعثات إلى الخارج للقيام بدراسات حول آخر مستجدات صناعة التأمين العالمية.

#### نبذة شخصية

- عمل في شركة «بريميا» للتأمين في باكستان.
- انضم إلى GULF COOPERATION عام ١٩٨٧.

- محفظتنا التأمينية تضم معظم فروع التأمين من محركات وممتلكات، وتأمينات بحرية ومقاولات إلى التأمين الصحي. لكن في مجال التأمين على الحياة، نغطي فقط المجموعات (GROUP LIFE) وليس الأفراد، وفي توقعاتنا أن التأمين الصحي سيشهد إقبالاً من الرعايا الأصليين والمقيمين في المملكة العربية السعودية، لا سيما بعد صدور القانون الجديد. وضمن نجاحنا في هذا الفرع سنتعاون مع شركة إدارة المحافظ الطبية «مدنت» السعودية MEDNET SAUDI ARABIA. مع اقتناعنا التام بأن هذا التعاون سيسهل العملية ويحسن النتائج.

#### مؤمنون بدور «ساما»

هل لديكم أي تحفظ على مستوى رأس المال والملاءة المحددة في القانون السعودي؟

- أعتقد أن مؤسسة النقد السعودي «ساما» تؤدي دورها على أكمل وجه ونحن نتبع التعليمات كافة.

هل ترون أفضلية معينة للشركات الأجنبية التي ستعمل بشكل فروع؟

- نحن شركة سعودية ونود أن ندخل السوق على هذا الأساس ولم يصدر أي ترخيص حتى الآن لأي فرع لشركة تأمين أجنبية، لأن مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA لم تصدر تعليماتها النهائية حول الترخيص للشركات الأجنبية، وفي أي حال نحن ننتقل من موقع قوي في حين أننا موجودون في السوق منذ فترة زمنية طويلة، وتعودنا على منافسة الشركات العربية منها والأجنبية، وهذا الأمر لا يقلقنا على الإطلاق.

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها إلى مجرد «اقنعة» تتلظى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك

#### تركيز على الأداء

تقدمتم بطلب الترخيص لتأسيس شركة تأمين سعودية جديدة وفقاً لأحكام القانون التعاوني في وقت متأخر، ومن المرجح أن تحصل شركتكم الجديدة على التراخيص عند صدور الدفعة الأخيرة من التراخيص، هل تعتقدون أن هذا الأمر سوف تكون له سلبيات على موقعكم في السوق؟

- الشركات التي تبدأ بالعمل قبلنا سوف تتمكن ربما من الإفادة من الوقت وترسيخ وجودها في السوق ولكن هذا لن يكون له تأثير كبير على قاعدة الزبائن الذين تعودوا التعامل معنا ومع شركائنا، ونحن ناثرب في هذا الوقت على تقديم الخدمات للزبائن وعلى التواصل معهم والتأكد من استمرار اعتمادهم علينا.

#### شراكتنا مع «السعودية العامة»

#### تعزيز ثقتنا بالمستقبل

لماذا تأخرتم بتقديم طلب الترخيص ثم ساهمتم مع شركة السعودية العامة في تأسيس شركة جديدة؟

- بداية، أظهر المساهمون في شركتنا وعلى رأسهم مجموعة الدباغ نية في تقديم طلب منفرد. ولكن بعد فسخ المفاوضات بين السعودية العامة، وشركة طوكيو نشيدو، حصل تقارب بين شركتنا والسعودية العامة SAUDI GENERAL التي تديرها مجموعة ناسكو قره أوغلان NASCO KARAOGLAN وقررنا معاً تأسيس شركة GULF GENERAL، علماً أن السعودية العامة تعود إلى مالكي أقوياء، وذوي مكانة كبيرة في السوق مما سيسهل أعمالنا وسيؤدي إلى نجاح التجربة بالتأكيد.

#### نتعاطى مختلف الفروع

ما هي فروع التأمين التي تتعاطونها؟

## مبارك بن عبدالله الخفزة - ملاذ للتأمين (السعودية) MALATH - ؛

### تعاقدا مع نخبة من ذوي الخبرة ونعمل على جذب الكفاءات القادرة على تحقيق طموحاتنا المستقبلية



مع كبريات شركات إعادة التأمين العالمية . وهي بصدد تطوير مواردها البشرية حيث قامت بتوظيف نخبة من ذوي الخبرة التأمينية في السوق السعودي، وتعمل على جذب الكفاءات القادرة على تحقيق تطلعات الشركة المستقبلية . ويتوقع استكمال الاستعدادات والبدء بالعمل خلال الفصل الثاني من العام ٢٠٠٧ .

«البيان» التقت رئيس اللجنة التأسيسية لشركة «ملاذ» السيد مبارك بن عبدالله الخفزة، واجرت معه حواراً حول المراحل التي قطعها الشركة في مجال التحضير لانطلاقها، والاهداف التي تسعى الشركة

الى بلوغها في المستقبل القريب . وفي ما يأتي وقائع الحوار :

السعودية من خلال مركزها الرئيسي في مدينة الرياض، حيث آتمت الشركة تجهيز وثائق التأمين وأنظمة الحاسوب وتم إكمال جميع متطلبات إعادة التأمين

شركة ملاذ للتأمين وإعادة التأمين التعاوني MALATH شركة سعودية جديدة أسستها نخبة من رجال الأعمال السعوديين برأسمال وقدره ٣٠٠ مليون ريال سعودي وقد حصلت الشركة الجديدة على الترخيص النهائي من مجلس الوزراء السعودي، وهي سوف تتعاطى جميع أنواع التأمين التعاوني بما فيها التأمين الصحي، تأمين الحياة للمجموعات، السيارات والتأمينات العامة . كذلك إعادة التأمين الإختياري داخل السوق السعودي FACULTATIVE RE .

وتستعد الشركة لإطلاق عملياتها في السوق



■ ما هي المدة التي تحتاجونها لإنجاز عملية طرح الأسهم للإكتتاب؟ وكم نسبتها وقيمتها الإجمالية؟

- قامت شركة ملاذ للتأمين وإعادة التأمين التعاوني بتعيين HSBC كمستشار مالي لإدارة عملية الإكتتاب، وقد تم تقديم ملف الإكتتاب لهيئة السوق المالية، حيث يتوقع أن تتم عملية طرح الأسهم بداية العام ٢٠٠٧ . وسيتم طرح ٤٦٥,٤٤٤,٢٤٤ سهماً ، تمثل ٤٧ في المئة من رأسمال شركة ملاذ للتأمين وإعادة التأمين التعاوني، وذلك من خلال طرحها للاكتتاب الأولي العام بسعر ١ ريالاً للسهم . ونحن نتوقع ان يكون هناك اقبال شديد على الاسهم المطروحة وان تنتهي عملية الإكتتاب في الوقت المحدد لها .

#### العمل في معظم الفروع

■ هل تنوون تعاطي التأمين على الحياة إلى جانب التأمينات العامة؟ وهل هناك فروع معينة تودون تسويقها على نحو مكثف؟

- تعتزم ملاذ طرح التأمين على الحياة للمجموعات إلى جانب التأمينات الأخرى . وسوف تركز الشركة في انطلاقتها على تقديم حلول تأمينية للشركات الكبيرة والمتوسطة، وخصوصاً التأمين الطبي، السيارات والممتلكات .

#### التأمين الصحي

■ هناك آمال كبيرة معقودة على التأمين الصحي، هل تشاركون المتفائلين بمستقبل هذا الفرع نظرتهم؟ وهل هناك تدابير معينة تقترحونها لمنع تردي النتائج الفنية لهذا الفرع؟

### نتوقع ان نباشر أعمالنا اعتباراً من الفصل الثاني من هذه السنة

- يمثل التأمين الصحي أحد الركائز الرئيسية للنمو المتوقع في السوق السعودي، ويعتمد نجاح تطبيق برنامج التأمين الصحي الإلزامي على عدة عوامل، أهمها اضطلاع مجلس الضمان الصحي بمهامه كاملة للتأكد من التطبيق الفعلي للنظام . كذلك من المهم جداً تفعيل اللجان الرقابية للمجلس الوطني للتأمين الصحي للحد من أساليب الاحتيال التي قد تتبعها بعض المؤسسات أو الشركات للاتفاق على النظام وإحكام الرقابة على شركات التأمين للتأكد من كفاية الأقساط التأمينية وكذلك التزام مقدمي الخدمة بمستوى وأسعار الخدمات .

■ هل تؤيد إطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الأخطار على أنواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى أن الوقت قد حان لإلغاء العمل بالتعرفة الإلزامية؟

- يمتاز السوق السعودي بعدم وجود تعرفة إلزامية، وهذه وسيلة أفضل لحماية المستهلك وشركات التأمين بشرط وجود جهة رقابية للتأكد من كفاية الأقساط وقدرة شركة التأمين على الوفاء بالتزاماتها .

### الشركات غير المرخصة سوف تتوقف قريباً عن العمل بانتهاؤ المهلة القانونية

■ إلى متى يمكن في رأيكم للشركات غير المرخص لها من مجلس الوزراء السعودي أن تستمر بالعمل في المملكة؟ وهل تتوقعون أن يرخص لشركات التأمين الأجنبية بافتتاح فروع لها في المملكة؟

- من المتوقع أن تستمر الشركات العاملة وذلك لغاية انتهاء المهلة المُنظمة لها من مؤسسة النقد العربي السعودي . وبعد ذلك، على الشركات التي ترغب بالاستمرار أن تعدل وضعها للتوافق مع الأنظمة واللوائح التي وضعتها مؤسسة النقد . و أتوقع أن ينطبق هذا الوضع على الشركات الأجنبية التي ترغب بافتتاح فروع لها في المملكة في حال السماح لها بذلك .

■ ما هي قيمة الأقساط وما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات المقبلة؟

- تتطلع شركة ملاذ لإحراز حصة مهمة من اقساط التأمين السعودي، وبطبيعة الحال ستأخذ الشركة في الاعتبار أوضاع السوق، بما في ذلك احتياجاته وتقديم أفضل الخدمات لعملائها .

ختاماً، ونيابة عن مؤسسي شركة «ملاذ» وطاقتها التنفيذية، أود أن أؤكد أننا لن ندخر جهداً لإطلاق شركة تأمين قادرة على إضافة خدمات تأمينية متميزة للمؤسسات الاقتصادية وللأفراد .



## صالح العمير - شركة عهد للتأمين التعاوني (السعودية) AHD - :

### المنافسة وسيلة لتصحيح الاداء والدافع الى اختيار أصحاب الكفاءة

المعايير العالمية في مجال الملاءة والسيولة. هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترحوها؟ وهل لديكم اقتراحات تقدمونها لهيئة الرقابة بغية تسهيل الوصول الى الاهداف التي تسعى الى بلوغها؟

- لا نستطيع ان نحكم على أداء هذه الهيئات لأنها في مراحلها الأولى وتحتاج الى الوقت لبناء الكوادر والتدريب ومعرفة السوق.

مؤسسة النقد السعودي «ساما» قادرة على تطبيق المعايير المناسبة عندما تتطرق شركات التأمين في عملها، تماماً كما أحكمت الرقابة على القطاع المالي.

#### منتجاتنا متوافقة مع الشريعة الإسلامية

■ ما هي أبرز الخدمات والمنتجات التي تقدمونها لعملائكم؟  
- نعمل على إعداد الدراسات والمعاملات والوثائق اللازمة للتسجيل ورفعها الى مؤسسة النقد خلال الأشهر المقبلة.

نركز حالياً على إعداد البنية الأساسية للشركة والمقرات والمكاتب الجديدة، إضافة الى استخدام الأنظمة الالكترونية الحديثة وإعداد برامج إعادة التأمين.

هدفنا ان نضع الشركة على سكة الريادة لا سيما ان أنشطتها تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، وستكون منتجاتنا ذات طابع عالمي، وقد أتمنا عقود إسناد تغطيتها الى شركات عالمية رائدة. كما نسعى الى اطلاق منتجات الأفراد في شكل واسع بعد تنظيم مراكز الخدمة والتسويق.

#### توسيع قاعدة العملاء

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

- حالياً الشركة في طور إعادة هيكلة ورسم أهداف استراتيجية نصب في توسيع قاعدة العملاء وبالتالي حجم المحفظة. خلال هذا العام عمدنا ومن جملة اجراءات الى غرلة العملاء والإبقاء على الجيدين منهم، مع العمل على استقطاب عملاء مميزين، والبدء الفعالية ستكون مطلع ٢٠٠٧.

رأى الرئيس التنفيذي لـ «شركة عهد للتأمين التعاوني» AHD السيد صالح العمير ان السوق السعودي قادر على استيعاب شركات جديدة، واعتبر المنافسة وسيلة لتصحيح الأداء والدافع الى اختيار المديرين والموظفين أصحاب الكفاءة.

وإذ أشار الى ان نجاح التأمين الصحي مرهون بتطبيق بعض الشروط، لفت واضعي أسس هذا القطاع الى الأخذ بالاعتبار الشريحة التي تشكل الجزء الرئيسي في معادلة الرعاية الصحية في السعودية.



التي قد تسخرها المصارف لعمل شركات التأمين.

#### شروط لنجاح التأمين الصحي

■ هناك آمال كبيرة معقودة على التأمين الصحي... هل تشاركون المتفائلين بمستقبل هذا الفرع نظرتهم؟ وهل هناك تدابير معينة تقترحونها لمنع تردّي النتائج الفنية لهذا الفرع؟  
- يمثل التأمين الصحي تحدياً وخياراً للدولة التي اختارت تمويله، لكن المشكلة لم تحل بالكامل، ونجاح التأمين الصحي مرهون بشروط منها تطبيقه في مجتمعات محددة من حيث شرائحها وفئاتها وعدد العاملين في قطاعاتها ووظائفهم.. الخ. لكن حين يتخذ التأمين الصحي منحى الحل الاجتماعي فسوف تتعدد الامور. ومن هنا على المعنيين والمسؤولين وواضعي أسس هذا القطاع أن يأخذوا بالاعتبار شريحة الفقراء وكبار السن والسيدات المطلقات. فهؤلاء المنتسبون يجب ان يشكلوا الجزء الرئيسي في معادلة الرعاية الصحية في المملكة العربية السعودية.  
■ تبدي هيئات الرقابة على التأمين اهتماماً في اعتماد

#### المنافسة وسيلة لتصحيح الأداء

■ المعروف عنك تمتك بخلفية تأمينية صحية نتيجة خبرة طويلة، بمّ تصف تجربتك في شركة «عهد»؟

- لم أعمل فقط في مجال التأمين الصحي. فقد كنت عضواً في اللجنة التنفيذية وفريق العمل في الـ NCCI وهي شركة تتعاطى جميع فروع التأمين، كما وشغلت مناصب رفيعة في أقسام التكافلي والصحي وتأمينات البنى التحتية وغيرها.

■ هل ان التراخيص التي حصلت عليها ١٢ شركة تأمين في المملكة من مجلس الوزراء قد تؤثر على الشركات التي ما زالت تنتظر دورها؟

- السوق السعودي ضخم ونحن بحاجة الى شركات عديدة تغذي المافسة الجيدة. السوق المحلي قادر على استيعاب شركات جديدة رغم ان بعضها قد يتعرض الى صعاب ومشكلات، وبالنتيجة فالمنافسة وسيلة جيدة لتصحيح الأداء والدافع الى اختيار المديرين والموظفين أصحاب الكفاءة.  
وهنا يبرز دور المشرعين والجهات الرقابية للتأكد من عدم تضارب المصالح.

■ حصلت شركات تأمين مملوكة بالكامل او جزئياً من مصارف سعودية على الترخيص النهائي، هل انتم متخوفون من المنافسة التي ستواجهكم من تلك الشركات المدعومة، وخاصة تأثيرها على عملائها؟

- يعرى القانون شروط القوة المالية والحد الأدنى للملاءة في الشركات، لكن ليس المهم من يملك الشركات، بل المشكلة هي في استقطاب إدارة محترفة تستطيع ان تتوسل رؤوس الاموال لاكتساب أقطاب إضافية، تبقى علامة فارقة تتمثل في قنوات التوزيع

### ١٦ مليون دولار اميركي تعويضاً لامرأة تعرضت لنزف بعد استئصال ورم من دماغها

ونج عن عدم اعتنائه بها نزيف في الرأس ادى الى اصابتها بعطل دائم في الدماغ.

وافاد الطبيب خلال الاستماع اليه انه اجرى عملية الاستئصال باعتبارها ضرورية لانقاذ حياة المريضة وشهد اطباء آخرون بأن العملية التي اجراها الطبيب المدعى عليه كانت ناجحة مئة في المئة، وان النزف يحصل في بعض الحالات ولا يمكن تجنبه.

واعلن محامي الطبيب المدعى عليه انه سوف يستأنف الحكم، لان موكله لم يرتكب خطأ طبياً وان الإبقاء على الورم في الدماغ المدعية كان يهدد حياتها.

قررت هيئة المحلفين في محكمة ميامي - وايد الحكم على طبيب متخصص بجراحة الاعصاب بدفع مبلغ ١٦ مليون دولار اميركي تعويضاً لامرأة اصببت بتعطيل في الدماغ جراء عملية جراحية في رأسها.

وجاء في القرار الصادر عن هيئة المحلفين ان الطبيب المدعى عليه جاك مرقص JACQUES MORCOS لم يعط المدعية لوردز لانديس (٤٨ سنة) العناية الكافية في مرحلة ما بعد العملية الجراحية POSTOPERATIVE CARE بعد ان استأصل ورماً غير خبيث من دماغها، وان عملية الاستئصال لم تكن ضرورية (UNNECESSARY)

# فادي أسطا - الشركة السعودية الفرنسية للتأمين التعاوني -

## شركتنا الجديدة ثمرة تعاون ناجح بين البنك السعودي الفرنسي وسنا اللبنانية ومجموعة ا جي إف الفرنسية



بدأ التعاون بين البنك السعودي الفرنسي من جهة ومجموعة أ.جي.إف. (AGF) الفرنسية ممثلة بشركة سنا (SNA) اللبنانية من جهة أخرى قبل حوالي سبع سنوات، حيث يستعين البنك بخدمات سنا (SNA) في مجال التأمين على الحياة وإعداد بوالص التأمين الاستثمارية والادخارية.

وبعد صدور قانون التأمين التعاوني السعودي الجديد، وجد الفريق أن النجاح الذي حققته الشراكة بينهما يستحق أن يحوّل إلى شركة تأمين سعودية جديدة تعمل في ظل القانون الجديد، ويمكن بالتالي للبنك وللمجموعة الفرنسية اللبنانية أن يتابعا تقديم خدمات التأمين عبر المصرف BANCASSURANCE لربائهن البنك وغيرهم من المواطنين السعوديين والمقيمين في المملكة، والذين يرغبون بالحصول على حماية عائلية أو بوليصة تأمين ادخارية أو استثمارية. وعليه فقد جرى تأسيس شركة تأمين جديدة تحمل اسم الشركة السعودية الفرنسية للتأمين التعاوني SAUDI FRANSI COOPERATIVE INSURANCE COMPANY واستمراراً للتعاون القائم بين المؤسستين سوف تستمر AGF الفرنسية و SNA اللبنانية في إدارة الشركة الجديدة التي حصلت على الترخيص النهائي من مجلس الوزراء السعودي، وهي تتهيأ لطرح جزء من أسهمها في السوق المالي كي يجري الاكتتاب به من قبل الجمهور وفقاً لأحكام القانون.

«البيان» التقت المدير الإداري والمالي الأعلى في الشركة الدكتور فادي الأسطا وحوارته حول الأهداف التي تسعى الشركة الجديدة إلى تحقيقها.

ما دون التعرف الإلزامية، علماً أن المنافسة موجودة الآن حتى في غياب التعرف الإلزامية.

■ إلى متى يمكن في رأيكم للشركات غير المرخص لها من مجلس الوزراء السعودي أن تستمر في العمل في المملكة؟ وهل تتوقعون أن يتم الترخيص لشركات التأمين الأجنبية لافتتاح فروع لها في المملكة؟

- أعتقد أن الـ (SAMA) تسعى لبناء قطاع تأمين متين في السعودية من دون إحداث ضرر في السوق. وفي ما يخص الشركات الأجنبية، فهناك شروط ومعايير مهمة يجب تطبيقها لافتتاح فروع لها في المملكة، والمهلة التي منحها (SAMA) للشركات كي توفق أوضاعها مع أحكام القانون خلال 3 سنوات (مرت منها سنتان تقريباً) أعتقد أنها معقولة وتنطوي على حكمة ونظرة واقعية إلى كيفية تأمين إدارة المرحلة الانتقالية.

### نمو القطاع السعودي الى ارتفاع

■ كم هي قيمة الاقساط وما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات المقبلة؟

- إن نسبة النمو- في تقديرنا- سترتفع في السنوات الخمس المقبلة في السوق السعودي، وبالطبع سيطاول هذا التطور المجالات كافة، لا سيما أن الطفرة النفطية ساعدت على الإزدهار وقيام المشاريع الضخمة، حتى أن شركات التأمين القائمة حالياً أصبحت غير قادرة على تغطيتها بشكل مناسب، وفي اعتقادي أنه في خلال سنة ونصف السنة سوف نبكر في شركتنا قيمة إضافية إيجابية.

وبالنتيجة فإن قطاع التأمين في السعودية يتطور ويزدهر بوتيرة مطردة، ومن المتوقع أن تحصل أكثر من 30 شركة في المستقبل القريب على رخص لممارسة نشاطها وسيكون المعيار نوعية الخدمة وشبكة التوزيع والأداء الجيد.

السعودية، ومن المؤكد أن البنك السعودي الفرنسي سوف يلعب دوراً فاعلاً في تسويق منتجات شركتنا الجديدة لدى زبائن البنك.

هناك آمال كبيرة معقودة على التأمين الصحي.. هل تشاركون المتفائلين بمستقبل هذا الفرع نظرتهم؟ وهل هناك تدابير معينة تقترحونها لمنع تردي النتائج الفنية لهذا الفرع؟

- لايزال تعاطينا مع التأمين الصحي محدوداً، وقد نستعين بخدمات شركة إدارة محافظ صحية (TPA) تتمتع بسيطرة وشبكة مهمتين. نحن نوفر منتجات صحية لكننا لاطورها حالياً، ونمة شركات متخصصة بالتأمين الصحي قد نتعامل معها مستقبلاً أو قد نبني شبكتنا الخاصة.

### تحرير السوق وإطلاق المنافسة الحرة

■ هل تؤيد إطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الأخطار على أنواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى أن الوقت قد حان لإلغاء العمل بالتعرفة الإلزامية؟

- التعرف الإلزامية تنطبق على التأمينات الصحية، وهي إيجابية وسلبية في آن واحد.

فمن جهة تعتمد توحيداً قياسياً ومعياريًا لمنتج معين، ومن جهة أخرى، لايعود هناك فارق بين الخدمة الجيدة والخدمة السيئة حيث تتساوى جميع الشركات في نظر المستهلك وهذا جانب سلبي، لذا من الأفضل أن تستبدل التعرف الإلزامية بالمنافسة الحرة والمفتوحة بين كل الشركات، والسوق السعودي مستعد لهذه المنافسة لأن الشركات قوية وقادرة كما أن الجهة المعنية في مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) تشجع على الانفتاح من خلال إعطاء التراخيص لعدد كبير من الشركات، وبالتالي فإن قطاع التأمين يُبنى بطريقة تدريجية وسلمية في السعودية.

أما في مجال التأمين على السيارات فإن التعرف الإلزامية تحمل بعض الشركات على خفض سعرها إلى

■ من هم مؤسسو الشركة وما هي المدة التي تحتاجونها لإنجاز عملية طرح الأسهم للاكتتاب؟ وكما هي نسبتها وقيمتها الإجمالية؟

- لقد باشرنا بتحديد عملية طرح الأسهم وسوف نرفعها إلى الجهة المعنية في مؤسسة النقد. وسيبدأ الاكتتاب بعد 28 شباط (فبراير) 2007 وسيكون بقيمة 31 مليون ريال.

إن مؤسسي السعودية الفرنسية للتأمين التعاوني هم: البنك السعودي الفرنسي (BSF) 32,5%، أ جي إف (AGF) الفرنسية وشركة سنا (SNA) اللبنانية التابعة لها 32,5%، ومساهمون سعوديون 4%، والحصة المتبقية مطروحة للاكتتاب في السوق.

### إقبال على التأمين التكافلي

■ هل تنوون تعايطي التأمين على الحياة الى جانب التأمينات العامة؟ وهل هناك فروع معينة تودون تسويقها على نحو مكثف؟ وهل التأمين عبر البنك BANCASSURANCE هو في عداد الأعمال التي تعتمرون الخوض فيها؟

- تعود الشراكة بين البنك السعودي الفرنسي (BSF) و (SNA) في مجال التأمين عبر المصارف إلى حزبيران (يونيو) 1999، وقد تم تأسيس الشركة السعودية الفرنسية للتأمين التعاوني لضمان استمرار التعاون بين الفريقين في ظل قانون التأمين السعودي التعاوني الجديد وبناء شركة تأمين قوية، لذا من الطبيعي أن يحصل التعامل في مجال الـ BANCASSURANCE، إذ يتمتع البنك بخبرة ميدانية كبيرة في السوق، بينما تمتلك (AGF) و (SNA) الخبرة التقنية.

أضاف: دخلنا إلى مجال التأمين على الحياة منذ سبع سنوات، والمنتجات التعاونية حاضرة حالياً، علماً أننا كنا قد قررنا إطلاقها منذ سنتين، لكن حصل تأخير في الترخيص.

ولا شك في أن التأمين (تكافل) ذا الاتجاه التعاوني يشهد إقبالاً شديداً ومستقبلاً واعد في السوق





العاملة حالياً بالمملكة لتسوية أوضاعها النظامية والالتزام بشروط الترخيص.

### ربحية في السنوات المقبلة

■ كم هي قيمة الأقساط وما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال السنوات المقبلة؟  
- أتوقع أن يكون اجمالي الأقساط المحصلة في السنة الأولى ١٠٠ مليون ريال سعودي، ولا نتوقع وجود أرباح في السنة الأولى لأسباب معروفة وتتعلق بمصاريف التأسيس وخلافه. إلا أننا نرتقب أن تنتقل إلى الربحية في السنوات اللاحقة، وذلك وفقاً لدراسة الجدوى الاقتصادية التي أعدناها وهي تتضمن خططنا التسويقية للسنوات الأولى من عمر الشركة.

## المهندس سامي عزت العلي - ولاء للتأمين السعودية 'WALA' :-

### أوضاع التأمين الصحي سوف تصوّب بعد ان اخضع لرقابة السلطة المختصة

- لا يوجد في المملكة العربية السعودية تعرفه إلزامية على أي نوع من أنواع التأمين، وأنا شخصياً لأحبذ وجودها، لأنها تعيق تفكير مكتب التأمين في تقييم وتسعير الأخطار التي يواجهها، فتلك هي مسؤولية الشركة وعلى هذه الأخيرة ان تتحمل بنقطة النتائج الفنية في حال تعرضت لأي انتكاسة.

### كل الشركات الأجنبية ما لم يتم تسجيلها

■ إلى متى يمكن في رأيكم للشركات غير المرخص لها من مجلس الوزراء السعودي أن تستمر بالعمل في المملكة؟

صدر الأمر السامي الكريم رقم ٣١٢٠/م ب بموافقته على قرار مجلس الوزراء في جلسته المنعقدة بتاريخ ١٤٢٦/٣/٢ هـ الموافق ٢٠٠٥/٤/١١ م بالسماح للشركات الأجنبية بفتح فروع لها في المملكة وفقاً لنظام مراقبة شركات التأمين التعاوني. وحدد الأمر السامي أيضاً فترة انتقالية مدتها ٣ سنوات من تاريخ صدوره (أي تنتهي في ١٤٢٩/٣/٢ هـ الموافق ٢٠٠٨/٣/١٠ م) للسماح بفترة كافية للشركات الأجنبية

«البيان» التقت الرئيس التنفيذي للشركة السعودية المتحدة للتأمين التعاوني «ولاء للتأمين» 'WALA' المهندس سامي عزت العلي، وحاورته حول الاهداف التي يتطلع الي تحقيقها وبعض الامور الأخرى التي تعني العاملين في اسواق التأمين العربية والعالمية. نشير الى ان المهندس سامي عزت العلي يحمل شهادة الزمالة العليا من معهد التأمين الملكي البريطاني (FCII).

التأمين عبر البنوك BANCASSURANCE لاننا اعدنا خططا اخرى لتوزيع منتجاتنا وتسويقها.

### لا أحبذ التعرفه الإلزامية

■ هناك آمال كبيرة معقودة على التأمين الصحي.. هل تشاركون المتفائلين بمستقبل هذا الفرع نظرتهم؟

- نعم ، نأمل بسد الثغرات التي كانت قائمة بغياب الهيئات المشرفة على التأمين في المملكة ونأمل أن يكون التأمين الصحي في مصلحة المؤمن والمؤمن له، بعد ان اصبح هذا الفرع خاضعا لانظمة ترعاه وهيئات تضبط المخالفات التي يمكن ان تحصل مستقبلا.

■ هل ترى أن الوقت قد حان لإلغاء العمل بالتعرفه الإلزامية؟

■ ما هي المدة التي تحتاجونها لإنجاز عملية طرح الأسهم للاكتتاب، وكم هي نسبتها وقيمتها الإجمالية؟

- نتوقع أن يتم طرح الأسهم للاكتتاب خلال أربعة أشهر من الآن ، ونسبتها ٤٠٪ من أسهم التأسيس بقيمة إجمالية تبلغ ٨٠,٠٠٠,٠٠٠ (ثمانين مليون ريال). أما ما تبقى من اسهم اي ٦٠ بالمئة فلقد جرت تغطيتها بالكامل من المساهمين مؤسسي الشركة.

■ هل تنوون تعاطي التأمين على الحياة إلى جانب التأمينات العامة؟

- نعم ، ونعتزم أعداد برامج تسويقية للتأمين على الحماية والإدخار تتراكم مع جميع فئات المجتمع من رجال أعمال وموظفين وآباء. ولاننوي حالياً ولوج باب

Serving  
Client's  
Reinsurance  
Requirements

## عبد المطلب مصطفى - عمان للتأمين (الامارات) OMAN :-

### يجب ان نحرص على رفع الاموال الخاصة لشركتنا الى المستوى الذي يفرضه حجم الاخطار المكتسبة

التأمين وكأنها شركته الخاصة، ويحاول ان يستدر منها ارباحاً تزيد عن الحدود المعقولة، لان مصلحة الشركة المساهمة تقضي بأن تتأثر على تدوير الارباح والاحتفاظ بالمقدار الاكبر منها تعزيراً لاموالها الخاصة، وكى يمكن لها ان تكون لنفسها مكانة بين شركات التأمين الاجنبية ذات القدرات الفائقة.

وقال: يتعين على المساهم في شركة التأمين ان يأخذ في الاعتبار حجم الانتاج الذي تحققه الشركة والاخطار التي تضمنها وان يرفع اموالها الخاصة EQUITY الى المستوى الذي يستجبه ذلك الحجم. وهذه قاعدة معتمدة في

سائر الشركات المساهمة في الدول الصناعية.

وفي اي حال يضيف السيد مصطفى ان ارتفاع الاموال الخاصة في الشركة يؤدي تلقائياً الى رفع حصص المساهمين فيها. فلماذا لا نبقي جزءاً مهماً من الارباح داخل الشركات بدلا من توزيعها بالكامل؟



الارباح التي حققتها شركة عمان الاماراتية OMAN INSURANCE خلال العام الماضي اخذت حجماً استثنائياً وذلك بفعل تضاعف ارباحها الاكتتابية وارباحها الاستثمارية في آن.

الا ان مديرها العام السيد عبد المطلب مصطفى يقول ان ذلك لم يفقدنا صوابنا، ونحن ندرك تماما ان الاستثمارات تخضع لتقلبات حادة احيانا. ولذلك فنحن نتعامل مع السوق المالي بحذر. اما على المستوى الفني فتتابع اعمالنا بكل من اعطينا من خبرات، ونعمل على تأهيل مواردنا البشرية على النحو

الذي يجعلنا قادرين على الاستمرار في تقديم الخدمة الفضلى.

وحول قسائم الارباح التي يجري توزيعها على المساهمين في شركات التأمين الخليجية عامة، قال السيد مصطفى انها سخية جداً وفوق التصور. وهنالك بدلي من ان ابدي ملاحظة وهي انه على المساهم الا ينظر الى شركة

تتلطى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

- يقع اللوم على الشركات التي تقبل عملية الـ FRONTING من دون الاستناد على معايير معينة تحميها. فهي لو اشتركت في تغطية بعض الأخطار المتخصصة، فإن نسبة مشاركتها PARTICIPATION لا تتجاوز 1% أو 2%. وهذه العملية أشبه بالـ FRONTING. من هنا فالتنبه الى الشروط القانونية التي تحمي حقوق الشركة من الأهمية بمكان. المنافسة مطلوبة لكن على كل شركة ان تعزز قدراتها ومركزها ومواردها البشرية.

#### مليار درهم أساطا

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة 2006. في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

- نتوقع ان تتجاوز أساطنا قيمة المليار درهم، وان نحافظ أرباحنا الفنية على نسبتها المسجلة سابقا.

طبعاً لا نستطيع ان نتحكم بالسوق الاستثماري لكن نحاول تخفيف انعكاساته السلبية على نتائجنا. فأرباحنا السنة الماضية كانت استثنائية وقد أقدنا من الفرص لكننا حذرون ونتعامل مع المستجدات بحكمة. أما بالنسبة للمستقبل فنحن طبعاً من أنصار التوسع الخارجي، لكن أولاً علينا تركيز موقعنا في السوق المحلي. فقوة الفروع تنبعث من قوة وقدرة الشركة الأساسية.

اضاف: ولكي نتوسع علينا ان نكون قادرين على خوض السوق بكفاءة، وأن يحمل دخولنا آلية قيمة للسوق ولموقعنا. فدراسة التوسع أمر لا بد منه مع تحكيم العقل والمنطق.

نتمنى في النهاية ان يواكب القيمون على صناعة التأمين التغييرات والتطورات لتحسين مستوى المهنة من كل نواحيها. فالسوق العربي سوق واعد وما علينا سوى التطور والبحث عن الجديد لمنافسة أفضل.

في شركات التأمين والوساطة والاعادة المحلية والعربية مقبول؟ وهل تعتقد ان دعوة المساهمين الى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات سوف تلقى اقبالا؟

- العوائد الموزعة على المساهمين في سوق الإمارات مجزية وهي فوق النصور. والحصص التي يملكها المساهمون والحصص الكبيرة التي يملكها المساهمون في شركات التأمين الخليجية تجعلهم يتعاملون معها وكأنها شركات خاصة بهم او مشاريع فردية وليس كشركات مساهمة فعلية كما في الدول الصناعية.

اضاف: طبعاً، من حق أي مساهم الإفادة من المشروع لكن من واجبه أيضاً المساعدة في دعم المركز المالي للشركة من خلال تنمية قاعدة رأس المال والاحتياطيات، توخياً للتوسع في الأعمال وزيادة النمو والأرباح. والمطلوب إذاً من الشركات ان توازي زيادة رأس المال مع نمو في حجم الأعمال والأشكالت الزيادة عبئاً على الشركة.

#### اختلاف بين شركة الإعادة والمسندة

■ هل تعتبر ان مستوى الرسملة الذي بلغته شركات التأمين والاعادة العربية في هذا الوقت اصبح كافياً لطمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟

- ثمة اختلاف بين رأسمال شركة التأمين ورأسمال نظيرتها شركات إعادة التأمين، بحيث من المفروض ان تتمتع الأخيرة بقاعدة مالية قوية يستوجبها انتشارها الإقليمي والدولي. ولكي تكسب الثقة، على شركات الإعادة ان تركز على رأسمال وملاءة كافيين، وكفايات بشرية متميزة وتصنيف عال.

أما بالنسبة لشركة التأمين، فعليها رفع رأسمالها من فترة الى أخرى لكن بطريقة تتناسب وحجم أعمالها وتخدم موقعها.

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «أقنعة»

#### هيئة لتطوير صناعة التأمين في الإمارات

■ هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي تروجوها؟ وهل لديكم اقتراحات تقدمونها لهيئة الرقابة بغية تسهيل الوصول الى الاهداف التي تسعى الى بلوغها؟

- تختلف هيئات الرقابة بين دولة وأخرى. في سوق الإمارات، لا يوجد هيئة لغاية الآن. وبحسب أخبار الصحف، من المتوقع أن تشكل هيئة رقابة في الربع الأول من سنة 2007، ونأمل ان تنطلق بمستوى قادر على حفظ صناعة التأمين وتطويرها من حيث تنظيم العلاقة بين الشركات والعملاء. نتمنى أيضاً أن تتمتع الهيئة بالكفاءة والاستقلالية التامة والمرونة للتصرف بحرية في اتخاذ القرارات، ومن واجباتها أيضاً أن ترقى بمستوى صناعة التأمين وبالتالي بالنشاط الاقتصادي.

#### الانفتاح والمنافسة تحددان السعر

■ هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالتعرفة الرسمية؟

- التعرفة هي بتحديد السعر الأدنى أما الموجود في الإمارات فهو الحد الأقصى، أي باستطاعة الشركات ان توفر لعملائها سعراً أدنى يكون نابعاً من معطيات السوق. وبالتالي فالسوق المفتوح يفرض الانفتاح والمنافسة، وهما اللذان يحددان مستوى السعر. والحد الأدنى للتعرفة سيستجيب للشركات ممارسة عملها التأميني وتنمية مواردها، غير أنه في الإمارات لا تعرفه إلزامية بمعنى الكلمة، وللسأسف وصلنا الى مرحلة من المنافسة حيث خرجت بعض الشركات عن المعايير الصحيحة للتسعير.

#### توازي زيادة رأس المال مع حجم الأعمال

■ هل ترى ان العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين



## محمد مظهر حماده - العين الأهلية للتأمين (الامارات) AIN AHLIA

### التأمين الواجبة (FRONTING) تلام عليه شركات التأمين وليس الوسيط



العين الأهلية AL AIN AHLIA شركة وطنية تسجل منذ انطلاقتها الأولى، قبل ثلاثة عقود نموًا سنويًا متسارعًا، وقد حققت من الأرباح ما مكنها من توزيع قسائم مجزية على المساهمين وذلك على امتداد وجودها.

مديرها العام محمد مظهر حماده، يرى ان المستوى الذي بلغته رساميل شركات التأمين، وهو ٥٠ مليون درهم إماراتي، يعتبر كافياً، وليس هناك أسباب تبرّر رفعها الى مستويات أعلى، موضحاً أن أسواق التأمين العربية تعتبر صغيرة نسبياً، وعدد الشركات العاملة فيها كبير.

ويقول حماده ان شركات التأمين هي التي تلام على اذعانها للشروط التي تفرض عليها من الوسطاء الدوليين، وعليها ان تتصرف كشركات وترفض ان تكون واجهة أو قناعاً (FRONT) لشركات أجنبية أخرى.

ويتحدث السيد حماده بثقة عن مستقبل شركة العين الأهلية، وغيرها من شركات التأمين الوطنية في الإمارات، وذلك بالنظر لما تكوّن لديها من خبرات عبر السنين، وللأزدهار العمراني الذي تشهده الإمارات العربية المتحدة والذي لا بد ان ينعكس خيراً على سائر القطاعات الاقتصادية وشركات التأمين من بينها.

## استثمار أموال شركات التأمين يجب ان يخضع لنظام خاص

الخوف من سوء استغلال الرساميل الكبيرة حينها تتجمد هذه الأموال ويتعطل دورها. وبالطبع من الأفضل توجيهها نحو قطاعات أخرى مثل المشاريع العقارية لإسكان ذوي الدخل المحدود، أو الاستثمار في مشاريع صناعية إنتاجية تساعد في إيجاد فرص عمل وتقلل نسبة البطالة في المجتمعات العربية.

### مسؤولية الشركات في الـ "FRONTING"

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «أقنعة» تطلو وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟

ان شركات التأمين نفسها مسؤولة عن جزء كبير من الاتهامات. فهي توافق على العمل كواجهة ولا تحتفظ بالخطر وهذا نتيجة المنافسة غير الصحية بين الشركات ضمن السوق الواحد. على الشركات ان تغطي الأخطار بنفسها كي تبعد المنافسة الضارة وبذلك لن يجد وسطاء التأمين مجالاً للـ "FRONTING" في السوق. العتب هو على شركات التأمين قبل الوسطاء.

### النمو يكبر سنوياً

كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الأقساط والأرباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

نتوقع ان نحقق نمواً بنسبة ١٥ الى ٢٠٪ في الأقساط والأرباح. ودولة الإمارات مقبلة على مشاريع كبيرة، لا سيما في أبو ظبي، لذا نأمل في تحقيق نمو أكبر في السنوات العشر المقبلة.

الاتجاه الآن هو نحو انفتاح الأسواق، لذا نحن نؤيد حرية التسعير لشركات التأمين في كل أنواع التأمينات وبحسب تقييم الخطر.

### العائد السنوي مقبول

هل ترى ان العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين في شركات التأمين والوساطة والاعادة المحلية والعربية مقبول؟ وهل تعتقد ان دعوة المساهمين الى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات سوف تلقى اقبالا؟

يعتبر العائد السنوي لشركات التأمين والوساطة والإعادة في العالم العربي جيداً ومقبولاً لدرجة كبيرة. من ناحية أخرى، أرى انه في معظم الحالات التي يطلب فيها زيادة الرساميل تكون الأموال مهددة بطريقة غير صحيحة. فزيادة رأس المال في سوق صغير لا يستوعب هذه الزيادة يؤثر سلباً، لذا من الأفضل ان توجه هذه الزيادات في مجالات اقتصادية اخرى غير التأمين.

خلاصة القول ان الأسواق العربية صغيرة نسبياً وأرى ان رؤوس الاموال الحالية مناسبة.

### توجيه الرساميل الى قطاعات إنتاجية

هل تعتبر ان مستوى الرسملة الذي بلغته شركات التأمين والإعادة العربية في هذا الوقت أصبح كافياً لطمانة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟

أعتقد ان مستوى الرسملة كاف لأن دور شركات التأمين هو جمع الأموال، بعكس البنوك. ولا يجب ان نبالغ في زيادة رؤوس الاموال فشركات التأمين تجمع أقساطاً، لكن يبقى

### وضع حد للانفلات الاستثماري

تبدى هيئات الرقابة على التأمين اهتماماً في اعتماد المعايير العالمية في مجال الملاءة والسيولة والرسملة. هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترجوها؟

نحن مع التنظيم وضبط أوضاع الشركات، وهيئات الرقابة تساعد على ضبط وتنظيم قطاع التأمين في أي بلد كونها تطبق معايير تؤدي الى تحسين الممارسة وتضع حداً لأي تجاوزات في العمل التأميني، لكن عموماً لم نصل بعد الى تنظيم مماثل لقطاعات التأمين العربية، باستثناء بعض الدول حيث هيئات الرقابة مستقلة واستطاعت لعب دور ناجح.

ونتمنى على هيئات الرقابة وضع خطوط تنظيمية عريضة للاستثمارات وذلك للحد من الانفلات الاستثماري ووضع قنوات رسمية وحدود معينة له، حتى لا تتجه شركات التأمين الى العمل في غير مجالها.

وفي مجال السيولة والملاءة وغيرهما، نتمنى طبعاً ضبط العملية تفادياً لأي تهوّر وانزلاق في مجالات خطيرة تؤثر على حقوق المساهمين.

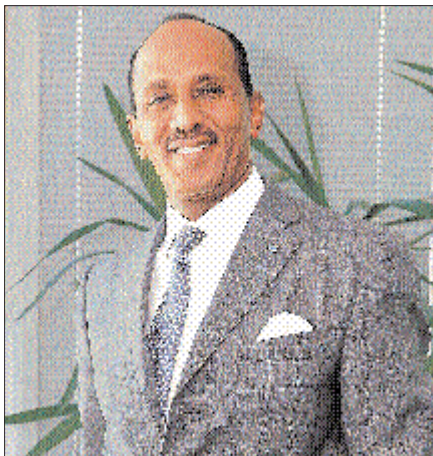
### نؤيد اطلاق حرية التسعير

هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالتعرفة الإلزامية؟

المفروض طبعاً ان تكون الأسواق حرة، فحتى الدول الشيوعية تخلت عن التعرفة الإلزامية.

## عمر الأمين - المشرق العربي (الإمارات) ARAB ORIENT - :

### نحن أول شركة تأمين اماراتية تحظى بتصنيف من فئة A من وكالة ستاندرد أند بورز



الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

– لأحد يجبر على عمل ما، فإذا أخذت إحدى الشركات على عاتقها تغطية خطر ما واسناده إلى شركة إعادة فإنها تقوم بذلك لقاء احتفاظ بنسبة معينة من القسط، غير أن بعض الشركات تقوم بعملية FRONTING، مقابل عمولة قليلة جداً، وهنا لا يقع اللوم إلا على هذه الشركات نفسها.

ومن المفترض أن تحصل الشركات على نصيب يستحق الذكر من عمولة إعادة التأمين.

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الأقساط والأرباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم إلى السنوات الثلاث المقبلة؟

– نتائج عام ٢٠٠٦ ممتازة ورائعة جداً بالنسبة لـ «المشرق العربي». ونتوقع نمواً بالأرباح والأقساط بنسبة ٣٥ في المئة، وقد شكل عام ٢٠٠٦ سنة تاريخية حيث حصلت الشركة على تصنيف A- من مؤسسة «ستاندرد اند بورز» S & P وهو أعلى تصنيف تفاعلي بين شركات التأمين العاملة في الإمارات.

أضف: نحن فخورون بهذا الإنجاز الذي يؤكد على سلامة توجهات الشركة وسلامة وحسن الإدارة وجودة السياسة الاكتتابية، إضافة إلى نوعية الموظفين الذين يحمل معظمهم شهادات من معاهد متخصصة في بريطانيا.

توقعاتنا ورؤيتنا لعام ٢٠٠٦ تبشر بالخير، وقد انتهينا من تجديد اتفاقيات إعادة التأمين مع المعيد نفسه بشروط أفضل من السابق. ومع فتح الأسواق بحسب قرار وزراء المالية لدول مجلس التعاون الخليجي فإن لدينا فرص عديدة للتوسع في الدوحة وجدة ومسقط والكويت وغيرها، مع توقعاتي أن تكون الهجمة على سوق دبي واسعة من قبل الشركات الخليجية. وأشير هنا إلى أنه أصبحت لنا شركة شقيقة تعمل في سوريا التي نعتبرها سوقاً واعدة ونتطلع إلى تفعيل وجودنا فيها خلال فترة زمنية قصيرة.

المشرق العربي للتأمين (ARAB ORIENT) شركة تأمين إماراتية تنتسب إلى مجموعة الفطيم، ويتمتع القيمون على إدارتها بمستوى رفيع من الكفاية العلمية والمهنية.

وهذه القدرات أتاحت للشركة أن تتوسع جغرافياً، وتشارك في تأسيس شركة شقيقة في سوريا، وهي شركة المشرق العربي سوريا ARAB ORIENT SYRIA.

«البيان» التقت المدير العام للشركة السيد عمر الأمين في مكاتب الشركة في دبي، وحاورته حول عدد من المواضيع المطروحة للنقاش والبحث في هذا الوقت في الإمارات العربية المتحدة، وفي الأسواق العربية الأخرى.

وذكر باعتزاز أن «المشرق العربي» حصلت على تصنيف من فئة أ (A) من وكالة ستاندرد اند بورز، وهي أول شركة تأمين إماراتية تفوز بتصنيف بهذا المستوى.

#### هيئة الإشراف ضرورية

■ هل تعتبرون أن التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترجوها؟

– نتفاءل خيراً بوجود هيئة للرقابة في الإمارات. فالسوق اليوم في حاجة ماسة لهيئة إشراف على التأمين تكون مستقلة ومتخصصة، ولديها القدرات اللازمة لمراقبة أعمال الشركات العاملة في السوق حيث حجم أقساطها ينمو في وتيرة قياسية. لذا، من الضروري قيام هيئة للإشراف والنظر في الوضع القائم حالياً. كما نتطلع إلى تطبيق أحكام قانون التأمين المتوقع خصوصاً في ما يتعلق بعمليات استثمار رؤوس أموال شركات التأمين. وفي هذا الإطار نأمل في أن ننظر هيئات الإشراف في مسألة الملاعة المالية بصورة أكثر حزمًا.

#### عوائد مرتفعة توزع على المساهمين

■ هل ترى أن العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين في شركات التأمين والوساطة والإعادة المحلية والعربية مقبول؟ وهل تعتقد أن دعوة المساهمين إلى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات ستلقى اقبالا؟

– العائد الموزع على المساهمين في دول الخليج يعتبر من العوائد المرتفعة، فنمو شركات التأمين في الإمارات سجل نسباً عالية، فعلى سبيل المثال، حضرت ندوة لمؤسسة "STANDARD & POORS"، حيث اعتبر المحاضر أنه حين تحقق شركات التأمين في أوروبا نمواً بنسبة ٥٪ تكون قد قامت بإنجاز، فكيف في الإمارات حيث نشهد نمواً بنسبة ٣٠ إلى ٥٠ في المئة.

أضف: السوق اليوم يعيش مرحلة تصحيحية في ما يخص سوق الأسهم، وبالتالي نحن أمام فرضيتين، الأولى الانتفاذ إلى الأرباح الفنية بعد تعديل الأسعار توجهاً لتحقيق الشركات نتائج فنية جيدة، والثانية توقع لجوء بعض الشركات التي تعاني اليوم قلة السيولة، بسبب استثماراتها الخاسرة في سوق الاسهم، إلى المضاربة في الأسعار وتغطية الأخطار بأسعار غير مجدية اقتصادياً وبغرض الحصول على سيولة بأي ثمن.

#### دعوة إلى الدمج

■ هل تعتبر أن مستوى الرسملة الذي بلغته شركات التأمين والإعادة العربية في هذا الوقت أصبح كافياً لطمأنة المتعاملين معها إلى القدرة المالية للشركة؟

### فتح الأسواق أمام المنافسين الأجانب يحتم علينا أن ننشئ كيانات تأمينية عملاقة

– بالنظر إلى ازدهار السوق في الإمارات والأرباح الهائلة التي حققتها الشركات، فقد ارتفعت رؤوس أموال معظم المؤسسات بشكل كبير.

وعليه، فإن غالبية الشركات تتمتع اليوم برؤوس أموال أكبر بكثير من الحد الذي أشارت إليه الجهات الرقابية والحكومية. وهذه الزيادة تتناسب طبعاً مع الأقساط ونسب الاحتفاظ لدى كل شركة. وهذا ما يوحي بالثقة في المرحلة المقبلة.

لكن، ومع كل ذلك، فإن عدد الشركات العاملة في السوق كبير جداً، ولذلك فإننا نرى في الدمج بين الشركات السبيل الوحيد لقيام كيانات أقوى وتخفيض تكاليف التشغيل مما سيعود عليها بالفائدة من حيث اتفاقيات إعادة التأمين كلفة عمالة أقل وبالتالي بأرباح أكثر. كما أن الكيانات الجديدة التي نتمنى قيامها جراء الدمج تستطيع برساميلها وملاءتها أن تنافس شركات التأمين العالمية المتوقع أن تفتح فروعاً لها في الإمارات.

أما بالنسبة لقطاع إعادة التأمين، فأرى أن شركات الإعادة العربية تتمتع برؤوس أموال معقولة ولكن نتمنى أن تغفل حضورها في سوق التأمين العربي. وفي هذا الإطار أشير إلى أن المجموعة العربية «أريج» (ARIG) تقوم بأداء جيد يبشر بالخير وكذلك الشركة العربية لإعادة التأمين في بيروت.

#### الدمج "FRONTING" مسؤولية الشركات

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها إلى مجرد «اقنعة» تتلوى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه



## حسين الميزة - دبي الاسلامية (أمان) AMAN - :

### الغاء التعريفات الالزامية سيف ذو حدين ويمكن ان يرد سلباً على شركات التأمين

تعد نفسها لتقف في موقع الند لشركات التأمين الاجنبية التي بدأت بالتمركز في المنطقة. ويقول السيد الميزة ان الغاء التعريفات الالزامية للسيارات سيف ذو حدين ويمكن ان يرد سلباً على شركات التأمين في حال اشتعلت المنافسة في ما بينها. وعن التطلعات المستقبلية لشركة «أمان» قال الميزة: اننا نبحث عن الفرص المتاحة للتوسع الجغرافي في العالم العربي. وحول الرابطة التي جرى تأسيسها قبل بضعة شهور في البحرين والتي تضم الشركات التكافلية قال السيد الميزة انه يأمل بها خيراً، وانها سوف تبقى على علاقة وثيقة بالاتحاد العام العربي للتأمين GAIF.



ينظر السيد حسين الميزة، عضو مجلس الادارة المنتدب في شركة دبي الاسلامية للتأمين (أمان) AMAN، بثقة الى مستقبل التأمين التكافلي ويتوقع له انتشاراً واسعاً في العالمين العربي والاسلامي. ويقول ان الصيغة التكافلية توفر الطمأنينة للمؤمن له المشارك، وتجعل منه شريكاً في اعمال شركة التأمين في آن. وخلال المقابلة التي اجريتها معه قال السيد الميزة ان «أمان» تسجل قفزات رائعة على مستوى الانتاج والارباح، وهذه الحقيقة تؤكد التفاف المواطنين حول شركات التأمين التكافلي، ويرى الميزة ان هيئات الرقابة على التأمين تقوم بعمل يستحق الثناء، وهو يؤيد اي اجراء من شأنه ان يدعم المراكز المالية لشركات التأمين تقليدية ام تكافلية كانت.

واضاف: نحن نقف على عتبة العولمة، وهذا يوجب على الشركات العربية ان | في ما يأتي وقائع الحوار:

## العولمة اصبحت في ديارنا وعلينا ان نكون جاهزين لمنافسة الشركات الاجنبية

التأمين والاعادة العربية في هذا الوقت اصبح كافيًا لطمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟  
- عندما صدرت القوانين لحظت رساميل متواضعة، لكن العولمة والتنافس في سوق دولي، حتما ضرورة رفع الرساميل الى مستوى هذه المنافسة، وحالياً كل الشركات العربية تؤهل عملها وتزيد رساميلها بناء على خطط ومعايير وكل ذلك للحصول على نسبة أكبر من حصص السوق.

### توسع في التأمين التكافلي

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟  
- نتوقع أن نحقق نمواً بنسبة ١٥٪. ونحن نبحث دائماً عن فرص توسعية في قطاع التأمين التكافلي في المنطقة وفي العالم العربي.  
شركة "AMAN" تسمى شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين ونسعى لتفعيل دور إعادة قريباً.  
■ كونكم تشغلون منصب رئيس رابطة الشركات التكافلية العربية، ما هي تطلعاتكم المستقبلية؟  
- هذه الرابطة هي تحت مظلة منظمة التأمين العربية. لقد شكلنا المجلس منذ فترة قريبة ونتمنى ان نوفق لما فيه خير صناعة التأمين العربية.

### نبحث عن الفرص

## المتاحة للتوسع الجغرافي في العالم العربي

### رساميل مدروسة!

■ هل ترى ان العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين في شركات التأمين والوساطة والاعادة المحلية والعربية مقبول؟ وهل تعتقد ان دعوة المساهمين الى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات سوف تلقى اقبالا؟  
- أعتقد ان أداء شركات التأمين جيد جداً، كما أن توزيعها في منطقتنا الخليجية مجد ومثمر. أما لجهة ضخ مزيد من الرساميل، فأرى ان السيولة موجودة، بعدما رفعت شركات ومؤسسات تنتمي الى مختلف القطاعات رساميلها.  
لكن من الأجدى ان تكون الزيادة على الرساميل مدروسة وإلا فانها ستشكل عبئاً على الشركة وقد تؤدي الى مردود سلبي على المساهمين فيها.  
رفع الرساميل الى مستوى المنافسة  
■ هل تعتبر ان مستوى الرخصة الذي بلغته شركات

### التزام المعايير

تبدي هيئات الرقابة على التأمين اهتماماً في اعتماد المعايير العالمية في مجال الملاءة والسيولة والرسملة، هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترجوها؟ وهل لديكم اقتراحات تقدمونها لهيئة الرقابة بغية تسهيل الوصول الى الاهداف التي تسعى الى بلوغها؟  
- المعايير والمقاييس التي تتبعها دول مجلس التعاون ذات صفة دولية، وعلى الشركات طبعاً الالتزام بهذه المقاييس إذا أردنا الانفتاح والتحرر في الأسواق. وفي هذا الإطار فإن هيئات الرقابة تعمل مشكورة على تطبيق هذه المعايير.  
■ الغى المغرب العربي العمل بالتعريفات الالزامية وذلك اقتداء بالدول الصناعية التي ترى في المنافسة بين شركات التأمين الوسيلة الفضلى لحماية مصلحة المستهلك وشركة التأمين على السواء. هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالتعريفات الالزامية؟  
- هذا القرار ربما يناسب المغرب العربي لكنني لا أملك خلفية عن الأسباب والدوافع الكامنة وراء اعتماده.  
الحرية في إطلاق الأسعار سيف ذو حدين فمن الممكن ان يطال تأثيرها السوق والخدمات التي توفرها أي شركة.

## وسام الهيمص - أليانس (الإمارات) - ALLIANCE :-

### على شركات التأمين الخليجية ان تحتفظ بالجزء الأكبر من ارباحها السنوية تحسيناً لصورتها ولموقعها في السوق

وحول تعرفه التأمين على السيارات قال الهيمص انه مضت سنوات على آخر تعديل أجري على التعرّف الرسمية، وفي هذه الاثناء ارتفعت الاعباء التي تتحملها شركة التأمين جراء الحوادث التي تسببت بها السيارات المؤمن عليها، كما ارتفعت قيمة الدية (فدية القتل) وكذلك قيمة التعويضات التي تحكم بها المحاكم القضائية، وهذه الاسباب تدفع الجميع الى المطالبة برفع التعرّف الرسمية او الغائها كلياً، واطلاق يد شركات التأمين في تسعير الاخطار وفقاً لتقديراتها الخاصة. وقال الهيمص ان هناك مؤسسات تجارية ومالية وشركات مقاولات تعتمد على عقد تأميناتها بواسطة الخبراء الدوليين مباشرة في الخارج متجاوزة بذلك شركات التأمين الوطنية، وهذا يشكل مخالفة واضحة



| لاحكام قانون التأمين الاماراتي لا سيما المادة ٦ منه.

مند تولى وسام الهيمص، منصب الرئيس التنفيذي في شركة اللانيس الاماراتية ALLIANCE دخلت الشركة مرحلة استقرار فنمو فربحية. وكانت الشركة قد تعرضت قبل ذلك لاهتزازات معروفة من العاملين في اسواق التأمين. وخلال المقابلة التي اجريناها معه، نصح السيد الهيمص، شركات التأمين الخليجية بالاقلاع عن عادة توزيع الارباح بكاملها على المساهمين قائلاً انه اصبح من الضروري ان تحتفظ الشركات بجزء مهم من ارباحها في حساباتها الاحتياطية، وان تستعملها في اوقات لاحقة لزيادة رساميلها تبعاً لتطورات السوق. وقال ان احتفاظ شركة التأمين باحتياط مالي كبير يحسن صورتها لدى الجمهور، ويعزز قدرتها على الاحتفاظ بمقدار اكبر من الاخطار التي تضمنها، ويجعلها اكثر ملاءمة.

### شركات إعادة العربية تكتفي بأخذ حصص صغيرة من اتفاقات إعادة ونحن نريد لها ان ترفع رساميلها وتدعم قدراتها الفنية كي يمكن لها ان تقود الاتفاقات

ممتلكات أو مسؤوليات في الدولة لإعبر شركة مسجلة وعاملة في الإمارات. ولأسف هناك شركات تؤمن مختلف تغطياتها خارج دولة الإمارات من دون التعامل مع شركة محلية. وبهذه العمليات تهرب الاموال الى الخارج وفي حال كان التأمين مباشراً فسنتذهب الأقساط الى خارج الدولة.

### نتوقع ان نحقق ارباحاً جيدة على الرغم من التراجع الذي لحق بقيمة الاستثمار في البورصة

هل اعتمدت خطة تسويقية للتأمينات الصحية؟  
- مثل بقية الشركات، نحن نقدم خطط عمل عديدة تتلاءم ومصالحة المؤمن له سواء أكان يطلب تأميناً محلياً أو عالمياً.  
بالنسبة لإمارة أبو ظبي، جرى تأسيس شركة جديدة تدعى «ضمان» وهي تقوم بتسويق تغطيات التأمين الصحي للأفراد والمؤسسات.  
كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟  
- نتوقع ان تكون نتائجنا الفنية جيدة، برغم التأثير السلبي لهبوط سوق الاسهم، لكن وبرغم كل ذلك سنحقق أرباحاً.

المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟

- عدد من شركات التأمين المباشر يتمتع برأسمال واحتياط مقبولين، لكن شركات إعادة العربية عموماً لا تملك لغاية اليوم إمكانيّة قيادة اتفاقات التأمين، ويبقى دورها محصوراً في اخذ حصص صغيرة من اتفاقات إعادة، وهذا الامر يؤخر تقدمها الى الصفوف الامامية بين المعيدين.

### مخالفة قانون التأمين

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقتعة» تتطلى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

- المشكلات كثيرة وشركات التأمين الوطنية، التي توافق على ان تلعب دور الشركة الواجهة FRONTING وتحجز لشركة التأمين الاجنبية ان تختبى وراءها، تنتكر للدور المطلوب منها وهو ان تكون شركات تأمين فعلية. وازضافة الى ذلك هناك مؤسسات تجارية وشركات مقاولات تضمن ممتلكاتها مباشرة في الخارج وتحوّل الاقساط مباشرة الى الشركات خارج الدولة وبذلك فإنها تخالف القوانين. فالمادة ٦ من قانون التأمين في دولة الإمارات تنص على أنه لا يجوز القيام بتغطية أي

يجري التحضير لتأليف هيئة مستقلة للرقابة على التأمين في الامارات العربية المتحدة، هل لديكم اقتراحات تقدمونها لهيئة الرقابة بغية تسهيل الوصول الى الاهداف التي تسعى الى بلوغها؟

- يجب إعادة النظر بوجود التعرّف التي وضعت سنة ١٩٩٦. وكان المفترض إعادة النظر فيها بعد مضي ثلاث سنوات. لكن ولغاية الآن لم يتغير شيء. المعطيات تغيرت، وأسعار تصليح الأضرار اللاحقة بالمركبات زادت، التضخم موجود وحتى فدية القتل جراء حادث ارتفعت، والمحاكم تصدر أحكاماً بمبالغ كبيرة للمتضررين جسدياً في وقت لا تزال التعرّف على حالها. لذلك أمامنا حلان، إما إعادة النظر بالتعرّف لتصبح معقولة، وإما الغاؤها لتتصرف الشركات بحسب ما تقتضيه مصالحها.

### توزيع العائد مقبول

هل ترى ان العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين في شركات التأمين والوساطة والاعادة المحلية والعربية مقبول؟ وهل تعتقد ان دعوة المساهمين الى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات سوف تلقى اقبالا؟

- أرى ان طريقة توزيع العائد في دول الخليج وتحديد الإمارات مقبولة ومجزية ولا تقل عن ١٠ أو ١٥٪، ولا يوجد له مثيل في الدول الأوروبية. ومن المفترض على الشركة الناجحة ان تقتطع جزءاً من الارباح السنوية وتحوّلها الى حساب الاحتياطي المالي العام كي يمكن لها، في مراحل لاحقة، ان تضمها الى رساميلها، وفي جميع الاحوال فان تراكم الارباح داخل الشركة يعزز ملاءتها واموالها الخاصة ويعطيها موقعاً أفضل بين منافسيها.

هل تعتبر ان مستوى الرسملة الذي بلغته شركات التأمين والاعادة العربية في هذا الوقت اصبح كافياً لطمأنة



## محمد علي وهبة - الخزنة للتأمين (الامارات) AL KHAZNA :-

### نتبع استراتيجية تقضي بتنويع استثمارات الشركة ووارداتها

تعني صناعة التأمين في الامارات العربية المتحدة، وحول نظرتة الى رساميل شركات التأمين والاعادة العربية قال وهبة «ان شركات التأمين المباشر ليست بحاجة الى رساميل جديدة لان الاموال المتوافرة لديها تمكنها من ان تنفذ موجباتها. اما شركات الاعادة العربية فانها تحتاج الى تعزيز رساميلها بحيث تتاح لها امكانية التنافس مع شركات الاعادة الاجنبية وتفعيل دورها في الاسواق العربية».

وقال السيد وهبة «ان عمليات التأمين المقنع FRONTING يمكن الاستغناء عنها من خلال

تقاسم الاخطار الكبيرة بين شركات التأمين الوطنية». ودعا الشركات الوطنية الى التعاون من اجل التصدي لمحاولات اساءة استعمال بوالص التأمين والافادة منها بطرق غير مشروعة. في ما يأتي وقائع المقابلة:



شركة الخزنة للتأمين AL KHAZNA الاماراتية، هي من بين شركات التأمين القليلة التي اختارت ان تنطلق برأسمال مدفوع يتجاوز الحد الأدنى المنصوص عليه في قانون التأمين بحوالي ٧ اضعاف، حيث اسست برأسمال قدره ٢٨٠ مليون درهم اماراتي (اي ما يزيد عن مئة مليون دولار اميركي) بينما المبلغ المطلوب قانوناً هو ٥٠ مليون درهم اماراتي فقط. اما لماذا اختارت الشركة ان يكون لها هذا الرأسمال الضخم، فلأنها تعتمد استراتيجية تقضي بتنويع استثماراتها ووارداتها، على غرار ما تقوم به كبريات شركات التأمين في العالم. وبذلك فان العوائد التي تحققها تأتي إليها من مصادر عدة، وليس من اعمال التأمين فقط. هذا التوضيح ادلى به مدير عام الشركة بالوكالة السيد محمد علي وهبة، خلال لقاء اجريناه معه، وحوارناه خلاله حول مجموعة من المواضيع التي

### الفائض في السيولة يوجب على الشركات ان تبذل جهوداً أكبر لايجاد مجالات استثمارية مجدية

الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تطلّي وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟  
- الاتهامات صحيحة والـ FRONTING موجود في السوق. لكن على الشركات العربية ان توثق التعاون في ما بينها، وتتوزع الاخطار الكبيرة في ما بينها بحيث تترسخ ثقة الشركات العالمية بها.  
اضاف: على الشركات ان تأخذ بالاعتبار المصلحة العامة وليس المصلحة الشخصية.

#### ٢٥٪ نمو في الأرباح

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟  
- نتوقع ان نحقق هذه السنة حوالي ٢٥ في المئة كأرباح صافية. أما بالنسبة الى الاقساط فقد سجلنا ايضاً زيادة بنسبة ٢٥ في المئة.  
ونتوقع في السنوات المقبلة ان تصل نسبة الأرباح الصافية الى ٢٠ في المئة والأقساط حوالي ٣٥ في المئة.

لهم تعود بالضرر على السوق، لذا أرى ان الشركات يجب ان توحد جهودها من اجل منع اساءة استعمال بوالص التأمين لتحقيق منافع غير مشروعة.

#### الرساميل الحالية كافية

■ هل ترى ان العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين في شركات التأمين والوساطة والاعادة المحلية والعربية مقبول؟ وهل تعتقد ان دعوة المساهمين الى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات سوف تلقى اقبالا؟

- في اعتقادي ان العائد السنوي مقبول، ولست ارى حاجة لدعوة المساهمين الى ضخ رساميل جديدة.  
اضاف: الرأسمال الحالي كاف جداً وزيادته قد تؤدي الى سلبيات، اذ ان الفائض في السيولة يوجب على ادارة شركة التأمين ان تبذل جهوداً أكبر لإدارة الاستثمارات، وبالتالي يتراجع تركيزها على اعمال التأمين.

■ هل تعتبر ان مستوى الرسمة الذي بلغته شركات التأمين والاعادة العربية في هذا الوقت اصبح كافياً لطمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟

- المفروض في مجال الاعادة ان ترفع الشركات رساميلها لكي تصبح قادرة على مواجهة المعيدون الدوليين. اما شركات التأمين المباشر، فيبدو لي انها تملك رساميل كافية، وهي ليست تحتاج الى مزيد من الرساميل لانه كما اوضحت في جوابي على السؤال السابق، فان الفائض من السيولة يتطلب جهوداً اضافية لتوظيفه في مجالات استثمارية مجدية، خصوصاً إذا كانت تفتقد الى تصور مسبق لكيفية توظيفه.

#### الاتهامات صحيحة

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات

#### استراتيجية جديدة

■ ما سبب هذه التغييرات الحاصلة في الشركة؟ وما هي خطة العمل الجديدة؟

- حصل تغيير في مجلس الإدارة في شهر نيسان (أبريل) ٢٠٠٦ وذلك ضمن استراتيجية جديدة للشركة.

واضاف بما ان شركة الخزنة تملك اموالاً خاصة بالغة الحجم فان انشطتها تقوم على مزاولة التأمين فقط، لذا، فلقد قرر مجلس الإدارة الجديد تكثيف الاستثمارات في العقارات وفي مجال التعليم وغيره بحيث تتكثف العوائد الاستثمارية للشركة، وهذا الامر يعزز طاقتها الاستثمارية ويمكن لها ان تلعب دوراً امانياً، وهذه السياسة الجديدة تعتمدها الشركات العالمية.

■ هل أنتم في وارد تبديل سياسة مجلس الإدارة القديمة وخاصة في مجال تقسيم السهم الواحد الى عشرة اسهم؟

- لن نغير السياسة القديمة للمجلس الذي رفض تقسيم السهم الواحد الى عشرة اسهم، وبالتالي فان طبيعة وحجم اسهم الشركة باقية على ما هي عليه.

#### مع حرية التسعير

■ هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالترعة الاخرى؟

- نحن مع اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الأخطار. وأود ان أشير الى ان المنافسة بين الشركات لا تصب في مصلحة المؤمن لهم. على كل الشركات ان تتعاون في ما بينها للحفاظ على حقوق حملة الوثائق.

اضاف: السوق مفتوح والاتفاقات موجودة بين الشركات لكن بعض الممارسات التي يقوم بها المؤمن

## ايلى عيسى - الإمارات للتأمين EMIRATES - :

### لدى الشركة احتياطي كبير وندرس خطة للتوسع خارج الإمارات

تحتل شركة الإمارات للتأمين EMIRATES مرتبة متقدمة بين شركات التأمين العربية ذات الرخصة الفائزة وللشركة موقع راسخ في الإمارات العربية المتحدة حيث عملت منذ تأسيسها على الانتشار داخليا فقط.

وقد تكون وجدت اليوم ان الظروف باتت مؤاتية لتتوسع خارجيا، لا سيما في دول مجلس التعاون الخليجي.

وامكانية التوسع خليجيا على الاقل، اشار اليها رئيس قسم المبيعات في الشركة ايلى عيسى الذي التقيناه في ابو ظبي، واجرينا معه حوارا حول تطلعات الشركة وموقفها من عدد النقاط التي تعني اسواق التأمين العربية، والى الرخصة العالية التي تملكها «الإمارات» قال عيسى ان الشركة حصلت على شهادة ايزو ISO للجودة. وفي ذلك مؤشر على انها طورت ادارتها، واجهزتها الفنية والتقنية على النحو الذي جعلها تستحق هذا التصنيف الرفيع بين شركات التأمين في المنطقة. وحول نظرتة الى اوضاع شركات الاعادة العربية قال عيسى ان معظمها اصبح يملك مستوى مقبولا من الرخصة الا انه لا بد لها ان تقوي اداءها المهني، كي يمكن لها ان تستقطب حصة اكبر من الاقساط العربية.



#### تأمينات جديدة وتوسع

■ ما هي الخطط التي تعتمون تنفيذها في شركة الإمارات للتأمين؟

– ننوي دخول مجال التأمين على الحياة واطلاق برامج موجهة للعائلات وللأفراد خصوصا في مجال الادخار التقاعدي. كما ننوي التوسع في منطقة الخليج لكن بالطبع بعد تعزيز وجودنا في دولة الإمارات العربية.

#### نؤيد اجراءات هيئات الرقابة

■ تبدي هيئات الرقابة على التأمين اهتماما في اعتماد المعايير العالمية في مجال الملاءة والسيولة والرخصة. هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي تروجها؟ وهل لديكم اقتراحات تقدمونها لهيئة الرقابة بغية تسهيل الوصول الى الاهداف التي تسعى الي بلوغها؟

– طبعا نحن نوافق على اعتماد المعايير العالمية و«الإمارات للتأمين» من الشركات التي



### نعدّ حملة تسويق مباشر لبوالص اعددناها خصيصا للأفراد والعائلات

حصلت على شهادة الجودة في الخدمة والادارة ISO وهي نقطة مهمة. وارى ان عمل هيئات الرقابة نظامي.

#### نملك احتياطا كبيرا

■ هل ترى ان العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين في شركات التأمين والوساطة والاعادة المحلية والعربية مقبول؟ وهل تعتقد ان دعوة المساهمين الى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات سوف تلقى اقبالا؟

– درجت شركات التأمين في الإمارات العربية

المتحدة على توزيع قسائم ارباح سنوية تتراوح بين ٥٠ و ٦٠ في المئة من القيمة الاسمية للسهم، وهي تحول جزءاً من ارباحها السنوية الى حساب الاحتياطي العام. وهذا التدبير معمول به لأن الشركات تنافس بعضها البعض. وأشار هنا ان شركتنا نملك احتياطياً جيداً.

#### ارباح إعادة هيكلة وتوسع

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

– نتوقع ان نحقق حوالي ٣٣٠ مليون درهم أقساطا. حالياً نقوم بعملية إعادة هيكلة، وندخل في عمليات مباشرة حيث نركز أكثر على الزبائن وهذه خطة تسويق جديدة وسوف تكون مثمرة وتعزز ارباحنا الاكتتابية. كما ننوي مستقبلاً التوسع خارج الإمارات.

## هجوم آخر السنة تسببت بتعطيل الجمعية العمومية لشركات التأمين

العمومية، فان عدد الذين حضروا لم يكن كافيا ليشكل النصاب القانوني. ولذلك، اعلن سناس تأجيل الاجتماع الى موعد يجري تحديده بعد الاعياد، مبدئياً في الوقت عينه اسفه لعدم اكتمال النصاب، وقال لـ «البيان»: اعدنا تقريراً حول السوق MARKET REPORT وهو الاول من نوعه في تاريخ الجمعية، وكنا ننوي ان نناقشه مع الاعضاء، ونأسف لعدم تجاوب هؤلاء مع الدعوة التي وجهناها لهم، اذ كان بإمكانهم ان يبتدبوا من يمثلهم لحضور الجمعية والبحث في الازواض السائدة والتطورات». وأضاف: هناك قضايا كبيرة تحتاج الى تعاون الجميع والى متابعة من الجمعية. وعلى كل حال نأمل أن تنعقد الجمعية خلال الشهر الاول من السنة الجديدة.

انهماك شركات التأمين بمقتضيات افعال الميزانية السنوية، لا سيما تحصيل الذمم العالقة لدى الزبائن، والاستعداد لسداد الرسم المالي والرسم البلدي، جعلها تنصرف عن الاهتمام بالهجوم والقضايا المشتركة لقطاع التأمين.

ولذلك، لبي عدد قليل من الشركات الدعوة التي وجهها رئيس جمعية شركات الضمان ايلى سناس لعقد جمعية عمومية بتاريخ ١١ كانون الاول (ديسمبر) الماضي، للاستماع الى تقرير السوق (MARKET REPORT) والموافقة على موازنة الجمعية لسنة ٢٠٠٧.

وعلى الرغم من الاتصالات التي اجراها رئيس الجمعية وبعض اعضاء مجلس الادارة لحمل الشركات على انتداب من يمثلها لحضور الجمعية



## سامي الشخشير - الصقر الوطنية (الامارات) AL SAGR NATIONAL - ؛

### التعرفة الحالية للتأمين على السيارات مرّ عليها الزمن ولا تفرق بين سائق ذي سجل جيد وآخر متهور

نسبة مهمة من الاقساط داخل السوق، وهذه النسبة تتوقف على طبيعة وحجم وقيمة الاخطار المؤمن عليها. وهناك اخطار كبيرة تستوجب اعادة تأمين الجزء الاكبر منها في الخارج. وهذا الواقع يبرر اللجوء الى التأمين المقنع او التأمين الواجهة FRONTING احياناً.

وحول الانجازات التي حققتها الصقر الوطنية يقول السيد الشخشير

ان هناك زيادة في اقساط الشركة وارباحها الفنية وأنه قد تم زيادة رأسمال الشركة خلال عام ٢٠٠٦ ليصبح مئة مليون درهم اماراتي. نشير الى ان الصقر الوطنية اسست في العام ١٩٧٩ ويرأس مجلس ادارتها السيد عبدالله جمعة السري.



سامي الشخشير المدير العام لشركة الصقر الوطنية للتأمين AL SAGR NATIONAL الاماراتية، يرى ان الوقت قد حان كي يصار الى اعادة النظر بالتعرفة الرسمية للتأمين على السيارات، ويقول ان التعرفة الحالية مرّ عليها الزمن لانها لا تفرّق بين سائق ذي سجل جيد (من حيث عدد الحوادث التي تورط بها) وسائق آخر ارعن وسبق ان انزل بشركات التأمين خسائر فادحة.

وحول العلاقة التي تربط شركة الصقر الوطنية بالوسطاء عموماً والدوليين خصوصاً يقول انها جيدة وتتميز بالاحترام المتبادل. ويقول ان الوسطاء الدوليين الذين نتعامل معهم يبذلون حرصاً على الابقاء على

#### تعاون الوسطاء مع السوق المحلي

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تتلظى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟

لا شك في ان شركات الوساطة العالمية في البداية أفادت وطوّرت صناعة التأمين في المنطقة نظراً لخبرتها الكبيرة، وكانت في ما مضى تصر على تحويل المقدار الاكبر من الاقساط المحلية الى الخارج. أما اليوم فاختلف الوضع بحيث نشهد تعاوناً بين الشركات الأجنبية والمحلية، والأولوية للسوق المحلي رغم أن أقساطاً لا تزال تذهب الى الخارج. بعض الوسطاء يجذبون العمل مع شركات أجنبية لها حضورها في سوقنا، لكن عموماً التعاون جيد بين الوسطاء والسوق المحلي.

#### أساطنا ارتفعت خلال عام ٢٠٠٦ ونظر الى المستقبل بثقة

كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟  
- نموناً كبير هذه السنة وأتوقع ان نسجل كمجموع أقساط ٣٠٠ مليون درهم أي بزيادة ١٠٠ مليون عن السنة الماضية. وينسحب النمو على الأرباح الصافية. وعموماً تركز شركات التأمين اليوم على الأرباح الفنية أكثر من الاستثمارات. أما بالنسبة لتطلعاتنا المستقبلية، فالسوق الإماراتي يتطور ويسجل نمواً مطرداً، وبالتالي نتوقع ان يستمر نمونا ونجاحنا.

### خلال العام ٢٠٠٦ تم زيادة رأسمال الشركة الى ١٠٠ مليون درهم اماراتي

أعتقد ان الظروف ستتغير هذه السنة نظراً لوضع السوق المالي. لكن كل الشركات قادرة على استيعاب الخسائر.

هل تعتبر ان مستوى الرسالة الذي بلغته شركات التأمين والاعادة العربية في هذا الوقت اصبح كافياً لطمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟

- كل شركة تأمين لها رؤيتها ونظرتها وخطتها المستقبلية والتوسعية الداخلية والخارجية، ورفع رأسمالها يتعلق بكل هذه المقومات.

أما بالنسبة الى «صقر الوطنية» فقد رفعنا رأسمالها وقدمنا طلباً بزيادته ٥٠ مليوناً أخرى، وقد وافقت الوزارة على ذلك، لكننا ننتظر الوقت المناسب لضخها في الشركة، مع أن رأسمالنا كافٍ في الوقت الحالي وهو يشكل ضماناً لوضعنا وتعاملنا مع الزبائن.

وفي ما يخص شركات الاعادة العربية أظن انها تحسّن أداءها تدريجاً ونشاطها صار أكبر في الأسواق العربية. وعموماً وضع شركات التأمين في الخليج مريح وجيد والرساميل كافية، والزيادات تحصل لأغراض تتعلق بكل شركة على حدة.

#### تحرير السوق

هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالتعرفة الرسمية؟

- بعد كل هذه السنوات من إرساء التعرفة المقنونة، أصبح من الضروري إعادة تحرير السوق لأن المعطيات تغيرت واختلقت، وهذا يصبّ في مصلحة شركات التأمين والمؤمن لهم والسوق.

فالسائق ذو السجل الجيد يستطيع الحصول على سعر تغطية أدنى، والسائق الذي يتعرض لحادث أو أكثر يرفع قسط تغطيته، بمعنى ان التوازن موجود بين السائق الجيد والآخر المتهور. وكل الدول تطبق هذا المبدأ باستثناء التي فرضت التعرفة الإلزامية.

وأعتقد أنه أن الأوان لإعادة النظر في هذا المبدأ لا سيّما مع فتح الأسواق على الخارج والتطورات العالمية التي لحقت بالأسواق الخليجية.

لجهة المنافسة، أرى أن الأمر متعلق بحاجة السوق ووفق العرض والطلب. لكن المنافسة لن تكون حادة كالسابق، فسوق الإمارات كبير ويستوعب أعمالاً كثيرة.

#### استيعاب الخسائر

هل ترى ان العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين في شركات التأمين مقبول؟

- أرى ان التوزيعات جيدة جداً وإيجابية وتناسب مع تطلعات الشركات في المستقبل، وهي في غالبيتها تحقق أرباحاً توزع جزءاً منها وتحتفظ بما تبقى لدعم توسعها وموقعها.

## احمد محمد امين الكاظم - العربية الاسكندنافية (الامارات) ASCANA :-

### قدوم كبار المعيدين الى المنطقة العربية يضع المعيدون العرب امام تحديات كبيرة

العربية الاسكندنافية للتأمين شركة اماراتية مساهمة، تقدم خدماتها في الامارات العربية المتحدة منذ حوالي ثلاثة عقود من السنين .

خلال المقابلة التي اجريناها معه، اعرب مديرها العام احمد محمد امين الكاظم، بصراحة عن موقف الشركة من المواضيع المطروحة للنقاش، والاجراءات التي تتخذها سلطات الرقابة على التأمين في الدول العربية في مجال تدعيم الملاءة والحفاظ على حقوق المستهلك.

ولفت السيد الكاظم الى ان شركات التأمين العربية سوف تقف في مرحلة العولمة امام منافسة شركات اجنبية ذات قدرات بالغة. وهذه الحقيقة تجعل من المحتم علينا ان نرفع مستوى قدراتنا البشرية والفنية، والمالية كي يمكن لنا ان نواجه النتائج التي تترتب على فتح اسواقنا امام المنافسين الجدد.



البيان

هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترجوها؟

– أحد أهم أهداف هيئات الرقابة على التأمين تعميق التواصل والتعاون بين شركات التأمين والهيئة، وانسجاماً مع التوجه نحو التكامل الإقليمي والانفتاح العالمي يجري تطوير الأطر التنظيمية والإشراقية اللازمة لتنظيم أعمال التأمين.

أضاف: ان التطورات المتسارعة التي تشهدها صناعة التأمين في ظل العولمة والانفتاح الاقتصادي وتزايد دور صناعة التأمين وأهميتها في الاقتصاد الوطني، يتطلب قيام الهيئات بخطوات متسارعة أيضاً والأفان السوق التأميني المحلي والعربي سيواجه أزمة لن يستطیع معها مواجهة تشدد شركات إعادة العالمية.

وقال: لا بد لهيئات الرقابة على التأمين مراقبة السلوك العام لقطاع التأمين سواء على مستوى المنتجات التأمينية أو الشروط المتبادلة بين شركة التأمين والمؤمن لهم أو مستوى الأقساط أو تفاصيل عقود التأمين أو نشر الوعي التأميني والتعريف بأهمية التأمين ودوره وهذا لضمان سلامة قطاع التأمين ككل.

#### التعرفات الانزامية من عليها الزمان وباتت غير متوازنة

■ وهل ترى ان الوقت قد حان لإلغاء العمل بالتعرفة الإلزامية؟  
– لا بد من الإشارة أولاً الى ان معظم التعرفات الإلزامية في الدول العربية كانت قد صدرت منذ زمن ولا يزال يعمل بها حتى الآن، وكما ذكرت أنفاً على هيئات الرقابة على التأمين لحفظ توازن المعادلة التامينية بين الشركة من جهة والمؤمن لهم والغير من جهة أخرى.

فلو عدنا الى زمن إصدار التعرفة الإلزامية ويومنا هذا نتفاجأ بالتغيرات الاقتصادية المثيرة أحياناً للجدل. فارتفاع قيم السلع التجارية ولاسيما قطع غيار المركبات قد تضاعفت بنسب كبيرة جداً إذ تجاوزت في بعض منها حدود الـ ٥٠٠٪، كما وان قيم التعويضات عن الوفاة والإصابات الجسمانية قد زادت بنسبة ١٣٠٪. مما يدل على ان التعرفة الإلزامية لم تعد تتناسب وتطور السوق المحلي والعالمي.

أضاف: من هنا نرى ضرورة العمل على إلغاء العمل بالتعرفة الإلزامية وتحرير السوق، وهذا الامر يؤدي الى قيام منافسة صحية تهدف في نهايتها حماية مصلحة المستهلك وشركة التأمين معاً ويكون له الأثر الفاعل على كافة أعمال التأمين الأخرى.

#### الأرباح ناتجة عن الاستثمارات

■ هل ترى ان العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين في

شركات التأمين مقبول؟ وهل تعتقد ان دعوة المساهمين الى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات سوف تلقى اقبالاً؟

– ان معطيات سوق التأمين تضع تحدياً كبيراً أمام الشركات لمواكبة المستجدات في ظل الارتفاع المطرد للأسعار محلياً ودولياً ولاسيما في القطاع البرولي. اضافة: ان العائد السنوي الموزع على المساهمين قياساً بالنشاطات الاقتصادية الأخرى يعتبر جيداً.

ومن الملاحظ في عام ٢٠٠٥ ان معظم شركات التأمين قد سعت الى استثمار المزيد من أموالها في الأسهم المتداولة في البورصة مستغلة بذلك النمو الكبير في الأسواق المالية، وبالتالي فإن أغلب عوائد الربح ناتجة عن تلك الاستثمارات وهذا بواقع الامر يشكل عاملاً خطراً على شركات التأمين، حيث يتوجب عليها، توزيع الأخطار بين الاستثمارات المختلفة بشكل علمي مدروس لضمان التوازن في الربح الاكتسابي العائد من أعمال التأمين والاستثمار المتنوع.

#### قوة الاعادة بالرساميل والموارد البشرية

■ هل تعتبر ان مستوى الرسملة الذي بلغته شركات التأمين وإعادة في هذا الوقت أصبح كافياً لطمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟

– بالنسبة الى شركات التأمين وبشكل عام فإن مستوى الرسملة بالمنظور الحالي جيد، وكما أشرنا وعلى وجه الخصوص للشركات الخليجية. وفي ما يتعلق بشركات إعادة التأمين العربية وعلى ضوء المستجدات والتحديات الكبيرة التي ستواجه الشركات مستقبلاً بسبب سرعة النشاط المتنامي، فضلاً عن العديد من الإجراءات الحكومية التي تهدف لمزيد من تنظيم وتحرير قطاع التأمين، وكذلك الخطوات المتخذة من أجل توسيع وتعميق سوق التأمين عبر التشريعات الخاصة بالزامية التأمين في العديد من المجالات من التأمين الصحي وحتى تأمين المركبات يستوجب في نظري زيادة رسملة شركات إعادة العربية بما يتلاءم والسوق العالمي، اذ ان القوة الحقيقية لشركة إعادة التأمين تكمن في عنصري رأس المال والموارد البشرية وان ملاءمة رأس المال هو مطلب أساسي ويحتاج الى الزيادة بشكل دوري مع نمو الاعمال، ولاسيما ان الأرقام تشير بوضوح الى تواضع قطاع التأمين العربي مقارنة بالموشرات العالمية البالغة العام الماضي بما يزيد عن (٣) تريليون دولار اميركي والعربية منها حوالي (٨) مليارات دولار أي بنسبة ٠,٢٥٪ فقط من حجم الصناعة العالمية.

أضاف: ألفت هنا الى ان كبريات شركات إعادة

العالمية، اتخذت لها مراكز اقليمية في المنطقة العربية عموماً وفي الإمارات العربية المتحدة خصوصاً.

#### توحيد الجهود

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «أقنعة» تتلظى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

– للإجابة على هذا السؤال ان صحت هذه الاتهامات، فإننا نرى من الضروري العمل على توحيد الجهود والتضافر بين شركات التأمين المحلية وإعادة العربية لمواجهة أية تصرفات قد تنتهج من قبل الوسطاء الدوليين، بحيث تستطيع الشركات المحلية بجهودها المكثفة تحييد الوسطاء الدوليين في حال اتخاذهم لأي شكل من أشكال تهميش دور شركة التأمين، بل وان شركات التأمين المحلية في حال تكثيف جهودها من أجل حماية حقوقها والتزاماتها تستطيع ان تفرض احترامها وتعاملاتها على الشركات العالمية مما سيلزم هذه الأخيرة منع أية خروقات قد تقع من قبل الوسيط.

#### تنويع مصادر الاستثمار

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦ في الأقساط والأرباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

– في واقع الحال فقد أظهرت نتائج أعمال التأمين عن الربع الثالث بأن هناك ارتفاعاً ملموساً في حجم الأقساط المكتتبة بحوالي ١٢,٥٪ وتأملاً بزيادة حجم الأقساط في ضوء النمو المتزايد في سوق الإمارات والذي أضحي من أكبر الأسواق العربية، بالإضافة الى تعزيزه بإقامة مركز مالي عالمي في دبي لجذب الاستثمارات الأجنبية الى المنطقة، مما سيزيد من تدفق الاستثمارات الأجنبية الى المنطقة. أما تطلعاتنا الى السنوات الثلاث المقبلة فإنه في ضوء ما أشرنا اليه أعلاه وبالنظر للتسارع في النمو الاقتصادي فقد اتخذت الشركة خطوات عدة من أهمها تنويع مصادر الاستثمار ليكون مظلة حماية في مواجهة هبوط أسعار الأسهم، تأهيل الموارد البشرية الحالية لدى الشركة ورفع مستواها الفني وضم الكادر المؤهل للشركة، تعزيز العمل بالتأمين على الحياة والتأمين الصحي، إيجاد دائرة مستقلة يقودها خبير إكتواري لتقديم المشورة المطلوبة.



## ماهر الصباح - التأمين المتحدة (الإمارات) UNITED - :

### الشركات التي انصرفت الى متابعة البورصة بدلاً من السعي الى تحقيق ارباح اكتبانية تحصد الآن الخسائر

كمصدر أساسي لوارداتها. وأضاف أنني كنت قد حذرت قبل سنوات من مغبة الاتكال على العوائد الاستثمارية. والشركات التي فرحت لما حققته في البورصة، واعتبرت تلك الفوائد أرباحاً نهائية لها، ووزعت قسائمها السنوية على ذلك الأساس، سوف تكون محرجة ولن يمكن لها ان تخبيء خسائرها الاستثمارية هذه السنة. وهاجم الصباح، بما عرف عنه من صراحة، الشركات التي توافق على اصدار عقود الـ FRONTING قائلاً انها تحاول من خلال ذلك ان تضخم حجم أعمالها وتظهر الأقساط وكأنها أقساط لها، بينما هي في الواقع ليست كذلك.



في ما يأتي وقائع الحوار:

في الخليج يمتلكون القدرة المالية الكافية إذا طلب منهم ضخ المزيد من رؤوس الأموال.

■ هل تعتبر ان مستوى الرسملة الذي بلغته شركات التأمين والاعادة العربية في هذا الوقت اصبح كافياً لطمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟

– يعتبر مستوى رسملة شركات التأمين كافياً ومقبولاً، أما شركات الإعادة العربية فعليها ان تدرس موضوع زيادة رأس المال بجدية وتعمل على رفع رساميلها، لاسيما إذا أرادت الاكتتاب في أسواق جديدة أو زيادة حصتها في الاتفاقات. ويمكن لشركات الإعادة العربية ذات الرساميل المبدئية ان تجري عملية دمج لتشكيل شركة إعادة تأمين عربية عملاقة، بدل ان يعتمد مستثمرون جدد هنا وهناك الى تأسيس شركات إعادة تأمين عربية جديدة.

#### الـ FRONTING عملية احتيال

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «أقنعة» تملطى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟

– هذه العملية تعتبر احتيالياً ومخالفة للقانون، ومن يقبل من شركات التأمين بلعب دور الواجهة يعتبر مشاركاً في المخالفة. الشركات التي تقوم بعمليات الـ FRONTING تفعل ذلك ليس من أجل الحصول على عمولة فقط، بل كي تعطي محفظتها التأمينية حجماً كبيراً، إذ ان أقساط الـ FRONTING تبدو نظرياً بأنها جزء من الأقساط التي أنتجتها الشركة المحلية، إلا أنها في الحقيقة والواقع ليست كذلك، بل هي أقساط تعود بكاملها الى الشركة الأجنبية في الخارج. أضاف: أتوقع ان يمنع القانون الذي سيصدر في الإمارات قيام هذه العمليات إضافة الى تحديد دور شركات الوساطة والاستشارات وشركات التأمين.

#### لا نخوض في المضاربات

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟

– حققنا نمواً جيداً في فروع التأمين كافة، ونتوقع ان نسجل نمواً بنسبة ٢٥٪ في الأقساط. الى ذلك فشرية «التأمين المتحدة» لا تخوض في المضاربات ولا تتعامل مع وسطاء تأمين.

كما جددنا اتفاقيات إعادة التأمين بسهولة تامة نظراً لسمعتنا الجيدة وصدقيتنا ومستوى أدائنا المميز. أهدافنا عديدة ونعمل دائماً على تنفيذها في شكل يخدم الشركة والقطاع.

«التأمين المتحدة» UNITED شركة إماراتية تأسست في رأس الخيمة قبل حوالي ٣٠ سنة. وهي تتبع سياسة اكتبانية محافظة، سواء في مجال تغطية الأخطار أو توظيف الاموال الاستثمارية.

وخلال المقابلة التي أجريناها معه قال المدير العام للشركة ماهر الصباح ان سياستنا الحذرة هذه هي التي جنبتنا المطبات التي وقع فيها سوانا من الشركات التي انصرفت الى الاهتمام بالبورصة، بدلاً من العمل على تحسين نتائجها اكتبانية.

وأضاف ان المتحدة UNITED لم تتأثر بالكوارث التي تعرضت لها أسواق المال، لأنها لم تتخرط في عمليات المضاربة بالأسهم، ولم تتكل على العوائد الاستثمارية

### على هيئات الرقابة على التأمين ان تأخذ في الاعتبار الأوضاع الخاصة لكل بلد عربي قبل ان تعتمد أي معيار أو تدبير مستورد من الخارج

■ تبدي هيئات الرقابة على التأمين اهتماماً في اعتماد المعايير العالمية في مجال الملاءة والسيولة والرسملة. هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترجوها؟

– لا يمكن تطبيق المعايير المستوحاة من القوانين الأجنبية في العالم العربي، فلكل سوق خصائصه المختلفة عن غيره، إضافة الى اختلاف في القوانين والتشريعات المعمول بها، ولا ننسى ان المعايير المطبقة داخل القارة الأوروبية ليست نفسها في كل الأسواق. ولذا أتمنى على هيئات الرقابة في الدول العربية ان تأخذ الأوضاع الخاصة لكل سوق، قبل ان تقرر اعتماد أي معيار أو تدبير رقابي جديد، لان تكتفي بنقل المعايير المعتمدة في الخارج الى أسواقنا، كما هي.

■ هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لانغاء العمل بالتعرفة الالزامية؟

– تعتمد سوق الإمارات على الحد الأعلى للتعرفة، ولطالما كنا ولا تزال من مؤيدي إلغاء التعرفة الالزامية وفتح أبواب المنافسة بين الشركات فبذلك سيكون البقاء والاستمرار للأفضل. وتتحمل كل شركة تأمين تبعة السياسة التي تتبعها في مجال التسعير وتقديم الأخطار، على ان تبقى خاضعة للرقابة في مجال التحقق من الملاءة والرسملة، وتحاسب من الجمعية العمومية للمساهمين على نتائجها الفنية.

#### إهمال النتائج الفنية

■ هل ترى ان العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين في شركات التأمين والوساطة والاعادة المحلية والعربية مقبول؟ وهل تعتقد ان دعوة المساهمين الى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات سوف تلقى اقبالا؟

– معظم الشركات اعتمدت على العوائد الاستثمارية ولم تعمل على تحسين نتائجها الفنية، فكانت النتيجة ان تراجعت أسعار الأسهم على نحو جعل تلك الشركات تتكبد خسائرنا نكست بوضوح في ميزانياتها. هذا ما حذرت منه منذ سنوات، فالسياسات التي اتبعتها بعض الشركات خاطئة، إذ حققت ارباحاً طائلة في العام الماضي وقامت بتوزيعها على المساهمين ولم تحولها الى احتياطات، الأمر الذي سيؤدي لاحالة الى خسارتها مع نهاية عام ٢٠٠٦.

#### إهمال النتائج الفنية

■ هل ترى ان العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين في شركات التأمين والوساطة والاعادة المحلية والعربية مقبول؟ وهل تعتقد ان دعوة المساهمين الى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات سوف تلقى اقبالا؟

– معظم الشركات اعتمدت على العوائد الاستثمارية ولم تعمل على تحسين نتائجها الفنية، فكانت النتيجة ان تراجعت أسعار الأسهم على نحو جعل تلك الشركات تتكبد خسائرنا نكست بوضوح في ميزانياتها. هذا ما حذرت منه منذ سنوات، فالسياسات التي اتبعتها بعض الشركات خاطئة، إذ حققت ارباحاً طائلة في العام الماضي وقامت بتوزيعها على المساهمين ولم تحولها الى احتياطات، الأمر الذي سيؤدي لاحالة الى خسارتها مع نهاية عام ٢٠٠٦.

أما بالنسبة الى ضخ المزيد من الرساميل في الشركات، فأعتقد ان أغلبية المساهمين

## انطوان اسطفان - رأس الخيمة الوطنية للتأمين (الامارات) RAK NATIONAL - ؛

### رافقت مسيرة الشركة منذ انطلاقتها قبل ثلاثين سنة

شركة رأس الخيمة الوطنية للتأمين (RAK NATIONAL) أطلقت قبل حوالي ٣٠ سنة برأسمال قدره مليون درهم اماراتي. وعلى امتداد وجودها وزعت جزءاً من ارباحها السنوية واحتفظت بالجزء الآخر في حساب الاحتياط المالي.

وفترة بعد فترة كانت تحول الأرباح المتراكمة في حساب الاحتياط العام الى رأسمال وتوزع على مساهميه مقابل ذلك اسهماً مجانية، ويبلغ رأسمالها حالياً ٥٠ مليون درهم اماراتي.

على امتداد العقود الثلاثة تولى القيادة في الشركة مديرها العام انطوان اسطفان، الذي يقول عن نفسه انه الاقدم بين المدراء العامين في شركات التأمين في الامارات العربية المتحدة بعد زميله نادر القدومي (المدير العام لشركة الفجيرة الوطنية).

وخلال الحوار الذي اجريناه معه قال اسطفان انه حان الوقت كي تقوم في الامارات العربية المتحدة هيئة مستقلة للرقابة على التأمين وان التحضيرات تجري لتأليف الهيئة لتعمل في ظل وزارة الاقتصاد والتجارة.

وعن نتائج الشركة قال اسطفان انها تحقق نتائج جيدة جداً، وان الاقساط المكتتبة ارتفعت الى ٢١٠ ملايين درهم اماراتي، وانه على الرغم من بعض الخسائر الاستثمارية التي لحقت بالشركة جراء تراجع اسعار الاسهم في البورصة فانها حققت من الارباح ما امكن لها ان تتجاوز تلك الخسائر وتحافظ على وضعها المالي المتين.



#### واجبات أمام هيئة التأمين

هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترجوها؟

يجري حالياً التحضير لتأليف الهيئة في دولة الإمارات العربية المتحدة تحت إشراف وزارة الاقتصاد والتجارة، ومن واجباتها ان تضع المعايير التقنية السليمة لصناعة التأمين.

ثمة قانون لشركات التأمين صدر عام ١٩٨١ لكنه ليس كافياً لتنظيم القطاع، لكن الهيئة التي ستري النور قريباً سوف تعيد النظر بالشروط المتعلقة بالرساميل والاحتياطيات وفتح أبواب التسجيل أو الدمج وحتى إعادة النظر بمشروعية الوسطاء وعلاقتهم مع الشركات.

وحول المهام التي يقترح اناطتها بالهيئة الجديدة قال: هناك عمل كثير ينتظر هذه الهيئة من تحرير تعرفرة السيارات، ملاءة الشركات ومسألة التصنيف، لا سيما مع اقترابنا من مجارة العولمة في دولة الإمارات.

#### تحرير التعرفة الإلزامية

هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لغاء العمل بالتعرفة الالزامية؟

طبعاً، يجب الغاء التعرفة الإلزامية ونحن نبحث هذا الموضوع مع الوزارة عن طريق جمعية شركات الضمان في الإمارات.

السوق الاقتصادي حرّ وإذا أردنا تحديد التعرفة علينا أيضاً تحديد الشروط.

السوق كبير وحرّ والشركات مزدهرة والزيائن يبدون اهتماماً كبيراً بالخدمات المميزة وليس فقط بالأسعار.

هل ترى ان العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين في شركات التأمين والوساطة وإعادة المحلية والعربية مقبول؟ وهل تعتقد ان دعوة المساهمين الى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات سوف تلقى اقبالا؟

#### التحولات العالمية توجب علينا الأ نفرط في توزيع الارباح

#### بل أن نحفظ بها لنعزز قدراتنا المالية في وجه المنافسين الأجانب

– الخطأ الأساسي هو من الشركة التي تقبل ان يهملش دورها وتوافق على اصدار العقد الواجهة FRONTING مقابل عمولة زهيدة ولا تتجاوز نسبة ٢ في المئة! اضافة: على شركة التأمين ان تؤدي دورها وعملها التأميني وليس ان تلعب دور القناع الذي تتلطي خلفه الشركات العالمية.

#### السوق الإماراتي الأفضل

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

– تشهد دولة الإمارات فورة اقتصادية لا مثيل لها ولم تكن منتظرة. وطبعاً نحن كشركة تأمين استفدنا من الفرص المتاحة، فاستقدنا موظفين جديداً، وأوجدنا أقساماً جديدة، وأعدنا هيكله الشركة إدارياً لترسيخ قواعد صلبة للعمل، في ظل السوق الإماراتي الأفضل بين اسواق التأمين في المنطقة.

أما بالنسبة الى نتائجنا فنتوقع ان يصل حجم أفساطنا الى ٢١٠ ملايين درهم مقابل ١٨٠ مليوناً للعام الماضي. ومن المتوقع ان تصل نسبة نمو أرباحنا الصافية الى ٢٦ في المئة رغم الخسارة التي تعرّضنا لها في السوق المحلي.

النتائج التقنية ممتازة وكذلك الامر بالنسبة للإنتاج. ولا بد ان اشير الى ان ثبات الاستقرار في شركتنا يعود الى ادارة الشركة التي لم تتغير منذ ٣ عقود وها انا اليوم ثاني اقدم مدير عام لشركة تأمين في الامارات بعد زميلي نادر القدومي.

– شركات التأمين ليست في حاجة الى المساهمين كي يرفعوا رساميلها، كل الشركات بدأت برأسمال مليون أو عشرة ملايين درهم اماراتي وأصبح اليوم ٥٠ أو ٧٠ مليوناً. ومعظم هذه الشركات زادت رأسمالها من ارباحها المتراكمة عبر السنين، علماً بأنه لم تمر سنة واحدة من دون توزيع ارباح نقدية على المساهمين الا انني ارى ان الوقت حان كي تبدأ الشركات بخفض نسبة قسائم الارباح السنوية، بحيث يجري تدوير الارباح وتحويلها الى حساب الاحتياط المالي تدعيماً لاموالها الخاصة، وعلينا ان نشرح للمساهمين في كل شركة اهمية هذا الامر.

#### معظم الشركات ترفع رساميلها

■ هل تعتبر ان مستوى الرسملة الذي بلغته شركات التأمين والاعادة العربية في هذا الوقت اصبح كافياً لطمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟

– مستوى الرسملة في شركات التأمين المباشري جيد. اما في شركات اعادة التأمين العربية، فهناك حاجة الى ضخ زيادات في رساميلها، ومعظم شركات الاعادة العربية تتبع سياسة متوسطة أو طويلة الأمد لزيادة رأسمالها وبالتالي زيادة نسبة احتفاظها لإيجاد وحدة مالية مليئة.

ومن الطبيعي ان يستثمر جزء من رؤوس الأموال في الأسهم والعقارات والقطاعات المتنوعة، نظراً لاعتماد الشركات على التأمين وعلى بقية الاستثمارات.

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «أقنعة» تتلطي وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟



# أسامة عبد الرؤوف عابدين - مجموعة آ.اي.جي. AIG

## رفع رساميل الشركات العربية يساعد على زيادة قدرتها على الاحتفاظ بجزء أكبر من الاخطار ويعزز الاقتصاد الوطني

مقرأ لا أعمالهم الإقليمية.

علما بأن لمجموعة آ.اي.جي. AIG في بعض الدول العربية وجود يعود الى ما يزيد عن نصف قرن، إلا انها المرة الاولى التي تختار فيها ان تؤسس في المنطقة شركتين تابعيتين لها ومملوكتين منها بالكامل. الاولى تتعاطى التأمين بصيغته التقليدية المعروفة، آ.اي.جي. ميمسا AIG MEMSA والثانية تتعاطاه بصيغته التكافلية آ.اي.جي. تكافل AIG TAKAFUL. «البيان» التقت المدير التنفيذي لمجموعة آ.اي.جي. ميمسا AIG MEMSA في مركز دبي المالي العالمي (DIFC) اسامه عبد الرؤوف عابدين، واجرت معه حوارا حول الاوضاع السائدة في المنطقة، والاهداف التي تتطلع مجموعة آ.اي.جي. AIG لتحقيقها.



في ما يأتي وقائع الحوار: | واتخذوا فيها | الذين قدموا الى المنطقة،

النهضة الامارية الجديدة التي يشهدها الخليج العربي، وغيره من منابع النفط في الشرق الاوسط اعطت قطاع التأمين قوة دفع لم يشهد مثيلا لها منذ السبعينات من القرن الفائت.

والمشاريع التي يجري تنفيذها في المنطقة، لا تقتصر على بناء الابراج الضخمة، بل تشمل مروحة عريضة من الاشغال التي تتعلق بمد خطوط امدادات، وصناعات اساسية BASIC INDUSTRIES ومنصات نفطية.

كما تشمل اعادة تحديث واستبدال الاساطيل الجوية والبحرية والبرية.

هذه النهضة شكلت نقطة جذب لكبريات شركات التأمين والاعادة والوساطة. ومجموعة آ.اي.جي. AIG الاميركية هي واحدة من اللاعبين الكبار، الذين قدموا الى المنطقة، واتخذوا فيها | في ما يأتي وقائع الحوار:

نفسه عن شركة مرخص لها بالعمل داخل الدولة. إذا طبق هذا القانون بحذافيره، فلن يستطيع عندها أي وسيط تأمين أجنبي إخراج العمل خارج البلد. من ناحية أخرى، على الشركات ان تأخذ الأخطار على عاتقها، وذلك بزيادة رأسمالها وتقوية وسائل عملها.

### تحسين الخدمات ونشر الوعي

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الأقساط والأرباح الصافية؟  
- شركة الـ AIG عالمية وأدائها ممتاز. ومجموع أقساطها السنوي في الشرق الاوسط يزيد عن ١٠٠ مليون دولار، في وقت تلامس الأقساط المكتتبه عالمياً سقف ٦٠ بليون دولار.

سوف نتوسع في السنوات المقبلة في المنطقة ونسعى الى توفير تغطيات تأمينية مميزة وتحسين الخدمات. كما نحاول ان نزيد نسبة الوعي التأميني ونحن متفاؤلون بالنتائج والفرص.

### إقبال على التأمين التكافلي

■ ما رأيكم بظاهرة انتشار التأمين التكافلي؟  
- عموماً، تتطلع شركة AIG الى منطقة الشرق الأوسط ومنطقة حوض البحر الأبيض المتوسط ونرغب بالتوسع هناك إذ ان الفرص ستزدهر كلما زاد الوعي التأميني.  
دخلت الـ AIG مجال التأمين التكافلي لتلبية لحاجات السوق. فأسسنا شركة تكافل إسلامي تحت اسم «عناية» AIG TAKAFUL، ولنا حضور في بلدان عدة كلبنان، الإمارات، عمان، السعودية، البحرين، الكويت ومصر ونسعى للتوسع في المغرب وفي شمال أفريقيا. فإقبال شديد على التكافل. لذلك بدأنا نشهد تأسيس شركات تكافلية في المنطقة العربية وهي اليوم تتوسع كرد فعل على حاجات السوق.

### تعزيز رأس المال يرفع نسبة الاحتفاظ

■ هل ترى ان العائد السنوي الذي يوزع على المساهمين في شركات التأمين والوساطة والاعادة المحلية والعربية مقبول؟ وهل تعتقد ان دعوة المساهمين الى ضخ مزيد من الرساميل في تلك الشركات سوف تلقى اقبالا؟

- الأمر يعتمد على أداء الأسواق. السنة الماضية، كان أداء الأسواق ممتازاً بسبب نجاح الاستثمار في الأسهم، لكن خلال العام ٢٠٠٦، شهدت المنطقة العربية تراجعاً في اسعار الاسهم المتداولة في الأسواق المالية مما أدى الى تذبذب كبير في نتائج الشركات السنوية.

اضاف: من الجيد ضخ مزيد من الرساميل لأنها تؤدي الى زيادة القدرة على اكتتاب الأخطار، كما وان نسبة احتفاظ أقساط التأمين تكبر مما يؤثر إيجاباً على الاقتصاد ككل.

■ هل تعتبر ان مستوى الرسملة الذي بلغته شركات التأمين والاعادة العربية في هذا الوقت أصبح كافياً لطمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟  
- في اعتقادي ان مستوى الرسملة كاف. فمثلاً الحد الأدنى للرسملة في الإمارات وصل الى ٥٠ مليون درهم، في السعودية حوالي ١٠٠ مليون ريال وهي رساميل منطقية. وفي هذا الإطار أرى أن زيادة الرساميل قد تكون خطوة إيجابية.

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «أقنعة» تتلظى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟

- القوانين المحلية تقتضي في معظم البلدان ان تصدر وثيقة التأمين للأخطار الموجودة في البلد

### التصنيف ضمانة للمستهك

■ هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترجوها؟

- صناعة التأمين هي حماية للمجتمع على الصعيد فردي واقتصادي عام، لذا فإن هذه المعايير والأنظمة العالمية مهمة ونافعة جداً، إذ تساعد الشركات على تحقيق الاستقرار والقوة، كما تنعكس ايجاباً مع تعزيز قدرات الشركات الاحتفاظية على الاقتصاد العام للبلد.

أتمنى على هيئات الرقابة الاهتمام بالتصنيف المالي للشركات لأنه من الأسس المهمة ويقدم ضماناً للمستهك.

### تأمين إلزامي بأسعار منافسة

■ هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالتعرفة الالزامية؟

- وجود التأمين الإلزامي لا سيما على السيارات ضروري جداً فهو يقدم حماية للأطراف المتضررة. كذلك فإن التأمين الإلزامي مهم لجهة المسؤولية المدنية التي تتعلق بالمركبات والمهمن الحرة، وذلك لحماية حقوق الطرف الثالث المتضرر.  
من جهة أخرى تثير مسألة الأسعار حساسية في بعض المجتمعات فقد ينضر أصحاب الدخل المحدود إذا كانت التكلفة مرتفعة.

في رأيي ان الخدمة تقتضي تناسباً مع السعر، لذلك يجب ان يكون هناك تأمين إلزامي بأسعار منافسة مع خيارات لتحسين التغطية التأمينية، وبناء على ذلك يمكن زيادة السعر. طبعاً، المنافسة تؤدي الى تحسين أداء التغطية لكن يجب ان نراعي حساسية تأثيرها على المجتمع ككل.







بقلم قيس المدرس

- اجسام السفن: ١٢٥,٠٠٠,٠٠٠ دولار لكل هيكل.
- اجسام الطائرات: ٣٠٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار لكل طائرة.
- بناء وتصلح السفن: ٥٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار لكل هيكل و ١٠٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار لكل بلد.
- نقل البضائع على اليابسة ووسائل نقلها: ١٥,٠٠٠,٠٠٠ دولار.
- الارهاب والتخريب: ١٥,٠٠٠,٠٠٠ دولار لكل خطر (حدود تلقائية واختيارية).
- اخطار الحرب بالنسبة للاشخاص عن الوفاة والاصابات البدنية.
- اية اخطار سياسية اخرى تطلب من قبل الشركة العضو.

## الخلاصة:

مما تقدم يظهر واضحا ان ما وزعه الصندوق من ارباح واحتفظ به من احتياطات بلغ ما مجموعه ١٣٤,٨٤٥,٠٠٢ دولارا، وما حققته الشركات الأعضاء من عمولات وعمولات ارباح اضافية بلغت في مجموعها حدودا عالية، وما وفره من مبالغ عن فروقات الاسعار تشكل هي الاخرى مبالغ كبيرة. كل هذه الميزات تثبت بما لا يقبل الشك صحة فكرة تأسيس الصندوق واستمراره في العمل في اوقات السلم والحرب. لقد حفزت الإيجابيات العديدة والمهمة المشار إليها اعلاه العديد من شركات التأمين العربية للانضمام الى الصندوق.

## الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب (AWRIS) نموذج للتعاون العربي المبني على المهنية والالتزام المتبادل

في ما يأتي موجز لسيرة الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب (AWRIS) - البحرين، والمكانة التي بلغها حتى تاريخه. ولقد أعد الموجز مشكورا المدير العام التنفيذي للصندوق قيس المدرس لينشر في هذا العدد الممتاز من «البيان»:

## نبذة تاريخية

- ١- اسعار تامين محتسبة بشكل فني دقيق وعلى الاخص بالنسبة للاسعار الاضافية المستوفاة عن مناطق معينة، ما يمكن الشركات الاعضاء من تقديم خدمات متميزة للمؤمن لهم ومن ضمان مصالحهم.
  - ٢- منح عمولة اضافية فوق العمولات التي يحصل عليها الاعضاء بموجب اتفاقيات اعادة التأمين.
  - ٣- منح عمولة ارباح اضافية فوق عمولات الارباح الاساسية.
  - ٤- المشاركة بأرباح الصندوق، علما بأن الصندوق وزع ارباحا على الشركات الاعضاء للفترة ما بين ١٩٨١ و ٢٠٠٥ بلغت ٦٧,٩٠٨,٦٧٥ دولارا.
  - ٥- تكوين احتياطات لصالح الاعضاء بلغت في نهاية عام ٢٠٠٥ (٦٦,٩٣٦,٣٢٧) دولارا.
  - ٦- توفير غطاء اخطار الحرب بالنسبة للبضائع المنقولة برا وللشاحنات والحاويات التي تستخدم بالنقل البري.
  - ٧- توفير غطاء الارهاب والتخريب للممتلكات والسيارات.
  - ٨- توفير غطاء الحرب للاشخاص عن الوفاة والاصابات البدنية.
  - ٩- توفير غطاء لاخطار الحرب اثناء فترات بناء و/أو تصلح السفن.
- بالرغم من وفاء الصندوق بالتزاماته تجاه الاعضاء في الحالات التي حصلت فيها بعض الخسائر، فإن الصندوق استمر في توزيع الارباح على اعضائه ومنحهم الميزات التي سبق ذكرها.
- يوفر الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب التغطيات التأمينية بالحدود التالية لاخطار الحرب لاعضائه:
- بحري بضائع: ١٢٥,٠٠٠,٠٠٠ دولار لكل وثيقة تأمين.

انبتق الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب بعد اجتماعات عديدة حضرها ممثلو عدد من الشركات العاملة في اقطار الخليج العربي انتهت في اجتماع عقد في الكويت في الاول من تموز (يوليو) ١٩٨٠ تم التوقيع خلاله على اتفاقية الصندوق. وقد اصبح الاتفاقية المذكورة نافذة المفعول اعتبارا من ١/١/١٩٨١. وتعود فكرة تأسيس الصندوق الى عام ١٩٧٩، حيث طرح فكرة تأسيسه لحماية مصالح شركات التأمين ومن خلالها لصالح منطقة الخليج العربي بما يضمن تحديد اسعار تأمين فنية ومناسبة مع حدة الخطر. وقد تم بالفعل ايجاد تنظيم (على شكل صندوق) يضمن مصالح الشركات الاعضاء ويوفر حماية للاخطار التي تأخذها على عاتقها، فيموجب هذا التنظيم يحصل العضو على عمولة وعمولة ارباح تزيديان على العمولات التي يتقاضاها بموجب اتفاقيات اعادة التأمين الخاصة بالعضو، فضلا عن ضمان ثبات واستقرار وعدالة اسعار تأمين اخطار الحرب بالنسبة للبضائع والسفن المتجهة الى المنطقة.

وبمرور الوقت توسع الصندوق جغرافيا وتطور فنيا بحيث اصبح الآن صندوقا عربيا بكل معنى الكلمة حيث يضم في عضويته ١٣٤ شركة تأمين واعداد تأمين عربية تنتمي الى ١٨ دولة عربية كما هو مبين في الجدول التالي. اما التطور الفني فقد تحقق عن طريق تنوع الاغطية التي يوفرها الصندوق لاعضائه في مجال اختصاصه.

وتتميز الحماية التي يوفرها الصندوق للاعضاء بأنها ذات حدود واسعة جدا وبضمانة جهات عالمية مشهود لها بالخبرة الفنية والملاءة المالية العالية.

## المزايا التي حققها الصندوق للأعضاء:

يمكن تلخيص المزايا التي يحققها الصندوق للمشاركات الاعضاء في الآتي:

## قائمة البلدان والشركات المنضمة للصندوق:

البلد	عدد الشركات الاعضاء
سوريا	٥
لبنان	٢٣
الاردن	١٨
العراق	٢
فلسطين	٢
الكويت	٩
قطر	٦
البحرين	٨
المملكة العربية السعودية	٧
الإمارات العربية المتحدة	١٥
سلطنة عمان	٥
اليمن	٨
مصر	٩
السودان	٦
ليبيا	٥
تونس	٤
الجزائر	١
المغرب	١

## حقائق وأرقام احصائية

الوصف	١٩٨١	١٩٩١	٢٠٠١	٢٠٠٥
عدد الشركات الاعضاء	٢٧	٤٣	٩٨	١٢٤
عدد الدول العربية التي تعمل بها الشركات الاعضاء	٨	١٣	١٨	١٨
التغطيات التأمينية المتوفرة	بضائع / سفن حرب	* بضائع / سفن حرب * اجسام الطائرات حرب * ارهاب وتخريب * الحرب على البضائع المنقولة برا ووسائل نقلها	* بضائع / سفن حرب * اجسام الطائرات حرب * ارهاب وتخريب * الحرب على البضائع المنقولة برا ووسائل نقلها	* بضائع / سفن حرب * اجسام الطائرات حرب * ارهاب وتخريب * الحرب على البضائع المنقولة برا ووسائل نقلها
الارقام التالية بالدولار الاميركي				
صافي اقساط التأمين	١١,٦٨٦,١٧٢	٥,٠٣٧,٤٥٧	٦,٤٦٦,٨٩٠	١٣,١٠٥,٠٦٣
الارباح الموزعة على الاعضاء	١,١٠٠,٠٠٠	١,٨٠١,٩٩٨	٣,٣٣٨,٦٩٤	٥,٨٢٦,٧٤٤
مجموع الاحتياطات (الصندوق والطوارئ)	١,٥١٤,٢٠١	٤٦,٧٧٩,٥٥٥	٦٠,٣٤١,٤٧٥	٦٦,٩٣٦,٣٢٧
الموجودات	١٠,٥٨٠,١٤٦	٥٧,٦٨٨,١٠٣	٨٤,٧٧٥,٨٦٥	١٠٨,٥٣٥,٧٢٦

## ابراهيم الرئيس - البحرينية الكويتية BKIC - ؛

### علينا ان نجد غطاء ضد اعمال العنف لنعطي الطمأنينة الى الراسمیل الوطنية والاجنبية



تجسد الشركة البحرينية الكويتية للتأمين BKIC اولى العمليات المشتركة JOINT VENTURE على المستوى التأميني بين رجال اعمال من دولتين خليجيتين. ومنذ انطلاقتها الاولى منتصف السبعينات من القرن الماضي حرصت الشركة على ان يكون لها وجود فاعل في دولتي البحرين والكويت وهي نجحت في ذلك.

وهذا امر يتحدث عنه رئيسها التنفيذي ابراهيم الرئيس مؤكدا ان الشركة تتمتع بثقة المستهلك وتتمتع بسعة تحسد عليها في الدولتين.

وخلال الحوار الذي أجريناه معه قال الرئيس ان اعمال العنف التي تحدث بين فينة وأخرى في هذه الدولة او تلك تثير قلق الراسمیل وتجعلها تتخوف على سلامتها. ولهذا يتعين على شركات التأمين العربية ان تجد الغطاء التأميني الذي يمكن ان يطمئن تلك الراسمیل ويشجعها على البقاء حيث هي عندما يحدث اضطراب ما.

واضاف ان شركات التأمين ليست قادرة على توفير هذا الغطاء بصورة منفردة. ولذا علينا ان نستعين بشركات الاعادة والمؤسسات الكبيرة ونعد معها غطاء ضد اعمال العنف، ونضعه في تصرف تلك الراسمیل.

في ما يأتي وقائع الحوار:



هل ترون ان شركات التأمين العربية تقوم بتقديم الخدمات المطلوبة منها للمجتمع العربي سواء على صعيد تأمين اعمال العنف (الارهاب والتخريب) او التأمين ضد الحرب على الاشخاص والممتلكات؟

مع الاسف اصبحت اعمال العنف والتخريب جزءاً من واقعنا العربي المؤلم نظرا لغياب الوعي السياسي في معظم الدول العربية، ويمكن ان تكون هذه الاعمال هي المنتفخ الوحيد لمعظم شعوب هذه الدول.

ولاشك بأن هذه الاعمال تكبد الاقتصاد الوطني خسائر كبيرة، وتكون مصدر ازعاج لرؤوس الاموال الاجنبية والوطنية فيجعلها تغادر المناطق المضطربة خوفا على سلامتها. ولو وجدت تلك الراسمیل شركات تأمين توفر لها الغطاء ضد الاضطرابات لما غادرت، ولذلك يتوجب على شركات التأمين العربية ان توفر التغطيات المناسبة لتلك الراسمیل كي تشجعها على البقاء. ونظرا لضيق طاقتها الاحتياطية عليها ان تستعين بشركات الاعادة والمؤسسات الكبيرة ان كان ذلك على المستوى الاقليمي او العالمي.

ويمكن للشركات العربية ان تستفيد حاليا من النسبيلات التي يقدمها الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب بالنسبة لهذا النوع من الاخطار AWRIS.

هل ان شركتكم بالذات تتعامل مع اخطار الارهاب والتخريب والحرب على الاشخاص والممتلكات؟ وهل تجدون صعوبة في اعادة تأمين تلك الاخطار في الاسواق العالمية؟

نعم، تتعامل البحرينية الكويتية للتأمين مع هذا النوع من الاخطار، ولديها خبرة جيدة حيث اصدرت العديد من البوالص ضد اعمال العنف في منتصف التسعينات عندما انتشرت اعمال التخريب في البحرين، وقد اتجهت في تلك الفترة الى الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS لتوفير الغطاء اللازم، وان كانت الاسعار مرتفعة بعض الشيء بالمقارنة مع الاسواق الاخرى، وهي ما تزال مرتفعة وحقيقة الامر هي ان الصندوق العربي لتأمين اخطار

الحرب AWRIS قام بتلبية حاجات السوق ووضع هذه التغطية في متناول جميع الشركات في السوق البحرينية، وحاليا هناك العديد من الاسواق التي تقدم التغطية لمثل هذا النوع من الاخطار.

#### الالتزام بالمعايير الدولية في مجال الرقابة ضرورة تعزز ثقة المستهلك بنا وتضمن لحة البوالص خنوقهم

هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترونها؟

ان تطبيق المعايير الدولية في مجال الملاءة والسيولة والرسملة اصبح ضروريا لتطوير صناعة التأمين في اي بلد، فالجهات الرقابية لا بد ان تتأكد من ان شركات التأمين قادرة على الوفاء بالتزاماتها المادية تجاه حملة الوثائق، واصحاب الحقوق العالقة لديها، معيدي التأمين والوسطاء. كما ان وجود هذه المعايير سوف يزيد من ثقة المساهمين العملاء بالشركات التي يلتزمون بها. وبالنسبة لرأس المال، اذا كان قويا واذا استثمر بكفاءة عالية يمكن ان يحسن من الوضع التنافسي للشركة في السوق التي تعمل فيه، وان يزيد من طاقتها الاحتياطية، وبالتالي تحقيق عائد اكبر للمساهمين.

#### بعض التعريفات الإلزامية مضي على صدورها أكثر من عشر سنوات ولم تحل بعد

هل تؤيد اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار على انواعها بما في ذلك السيارات؟ وهل ترى ان الوقت قد حان لالغاء العمل بالتعرفة الإلزامية؟

انا من المؤيدين لاطلاق حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار بما فيها التأمين الإلزامي للسيارات لان اغلب التعريفات الإلزامية التي تضعها الحكومات لا تراعي الطرق العلمية المتبعة في الدول المتقدمة في احتساب القسط، وحتى ولو راعت تلك الطرق، فان التعريفات الإلزامية تبقى سارية لفترات زمنية طويلة، وتزيد عن عشر سنوات احيانا.

وهذا الواقع المؤسف فيه الكثير من الاجحاف لشركات التأمين، حيث لا تأخذ في الاعتبار الزيادة في معدلات التضخم، وانخفاض القوة الشرائية للنقود

والخبرة السابقة للمطالبات وغيرها من الامور التي يجب اخذها في الحسبان عند تحديد القسط الملائم.

#### هناك أنظمة تحظر عمليات التأمين المقتنع FRONTING ولكنها لا تطبق

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تتلوى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

اتفق تماما مع هذا الاتهام واضيف مع الاسف ان المنافسة الشديدة التي تشهدها العديد من الاسواق وخصوصاً الاسواق الخليجية دفعت العديد من الشركات، لاسيما الشركات الصغيرة، الى القبول بهذا الدور وخصوصاً بالنسبة للاخطار الكبيرة، مثل مشاريع الطاقة والنفط. واعتقد ان مواجهة تلك التصرفات يمكن ان تأتي عن طريق اعتماد أنظمة وتدابير تحد من هذه التصرفات. ان مثل هذه الأنظمة موجودة في بعض الدول لكنها لا تطبق بالشكل المطلوب.

كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطوراتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

لقد حققنا في نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٠٦ ففزة كبيرة في صافي الارباح بلغت نسبتها ٣٧٪، ونموا في اجمالي الاقساط بنسبة ١٤٪، ونتوقع ان نحافظ على هذا النمو في نهاية العام. اما بالنسبة لتطلعاتنا للسنوات الثلاث المقبلة فان الشركة قد قامت بوضع خطة للدخول في مجالات جديدة للتأمين كالتأمين على الحياة الفردي INDIVIDUAL LIFE، كما سوف يكون هناك تطوير للمنتجات الحالية، كما سوف نقوم بتقوية فريق العمل التسويقي والفني لزيادة حصتنا في السوق البحرينية كما في السوق الكويتي. والحمد لله تتمتع الشركة بسعة جيدة وتعتبر من اكبر الشركات العاملة في السوق البحرينية وتمتلك من الكوادر الادارية والتسويقية والفنية ما يؤهلها ان تحافظ على موقع الصدارة دائما.



## أشرف بسيسو - سوليدرتي البحرين - SOLIDARITY - :

### توسعنا الجغرافي أوجد لنا قواعد وشركات شقيقة وتابعة في ماليزيا ودول عربية عديدة ستعاطى التأمين التكافلي المباشر ويمكن ان نتعاطى إعادة التأمين مستقبلاً

منصب رفيع في مجموعة ترست العالمية TRUST INTERNATIONAL، وهو وجه عربي معروف في أسواق التأمين العربية والأجنبية ويعتبر من التنفيذيين البارزين في مجال تأهيل الموارد البشرية وإدارة الأموال وتوظيفها. خلال المقابلة التي أجريناها مع السيد بسيسو تحدث الينا عن التوسع الجغرافي الذي حققته سوليدرتي والذي بلغ السوق الماليزية وعدداً من الدول العربية. كما حدثنا عن



«سوليدرتي» للتأمين SOLIDARITY هي كبرى شركات التأمين الإسلامي التي جرى تأسيسها خلال السنوات الثلاث الأخيرة في الخليج العربي، حيث انطلقت برأسمال مدفوع قدره مئة مليون دولار وما لبثت ان رفعتة الى ٢٧٥ مليون دولار أميركي.

وقد اختارت الشركة سمير الوزان رئيساً تنفيذياً لها. ومنذ تولى مسؤولياته فيها عمل على استقطاب الناجحين من مدراء وخبراء

واختصاصيي التأمين في المنطقة، وبين هؤلاء أشرف بسيسو الذي عين مديراً عاماً للمالية والإدارة في المركز الرئيسي للشركة في البحرين، وهو، كما يعرف الكثيرون من قراء «البيان»، شغل

المشاريع المنتظر تنفيذها في وقت قريب، إضافة الى أنشطة جمعية التأمين في البحرين. وفي ما يأتي وقائع الحوار:

#### منتجاتنا مبتكرة

■ ما هي المنتجات التي تقدمونها؟ وماذا عن مشاريعكم المستقبلية؟

– شركتنا تتميز بفرعين فاعلين، التأمين التكافلي العام (GENERAL INSURANCE) والتأمين التكافلي العائلي (LIFE). ومنتجاتنا في هذين الفرعين مبتكرة وجديدة ومدعومة بتقنيات حديثة واداء كفايات بشرية تركز على الخدمة المميزة. أما في ما يتعلق بالتكافل العائلي، فنقدم منتجات غير متوافرة في بقية الدول العربية.

#### حملات توعية

■ بصفتكم نائباً لرئيس جمعية شركات التأمين البحرينية، ما هي أهم نشاطاتكم؟

– تركيزنا في الفترة الأخيرة انصب على تفعيل حملات توعية لشركات التأمين، لا سيما مع تطبيق التشريعات الجديدة في البحرين. وقد أجرينا مناقشات جادة مع العديد من المؤسسات والبنك المركزي لتسهيل تطبيق القوانين بطريقة جيدة. ولمسنا تجاوباً شديداً من البنك المركزي وكل الشركات.

من ناحية أخرى، أنشأنا لجنة تنظيمية عليا للتحضير لمؤتمر "GAIF"، الذي سيعقد في البحرين سنة ٢٠٠٨، إضافة الى اللقاء الخليجي الرابع الذي سنستضيفه هذه السنة. ويهمني أن أذكر ان عدد الأعضاء يتزايد بعدما لمست الشركات جدية في العمل ووضوحاً في الرؤية. واندفاعاً في العمل على رفع صناعة التأمين البحرينية الى المراتب العليا.

#### نحضر لاستضافة

### اللقاء الخليجي الرابع هذا العام ومؤتمر "GAIF" العام المقبل

توجهاتنا المستقبلية.

#### لا علاقة بين الرسمة والأداء

■ هل تعتبر ان مستوى الرسمة الذي بلغته شركات التأمين وشركات إعادة العربية أصبح كافياً لطمأنة المتعاملين معها؟

– الأمر لا يتعلق بالرسمة بقدر ما يتعلق بأهمية الإكتتاب والخدمات المقدمة. هناك شركات تأمين عدة تتمتع برأسمال كبير لكنها تفقد التخصصية والأداء في توفير الخدمات، لذا من الواجب على هذه الشركات اتخاذ جانب الحذر لدى دراسة جدوى حضورها في أي سوق جديد لجهة امكان تقديمها الخدمات والمنتجات. نحن نؤيد عملية الدمج بين الشركة ذات الرساميل والقدرات المتواضعة كي يمكنها تعزيز امكاناتها المالية، خصوصاً في مرحلة ما بعد فتح الأسواق أمام الشركات التي تحمل جنسيات الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية (WTO).

#### رفع الرسمة

■ ماذا في جعبتكم من خطط للنهوض بشركة سوليدرتي؟

– نسعى للتوسع أكثر فأكثر، وحالياً نحن على عتبة رفع رأسمال الشركة من ١٠٠ مليون دولار اميركي الى ٢٧٥ مليوناً. ومع انضمامي الى هذه الشركة منذ حوالي الشهرين، هناك توجه للتنظيم الداخلي من ضمن خطة لدعم فريق الإدارة التنفيذية للشركة.

■ ما هي أبرز وجهاتكم التوسعية خارج السوق المحلي؟

– لدينا شركات تابعة في السعودية ولوكسمبورغ، وتجمعنا شراكة مع عدد من الشركات في الأردن، كما اننا مساهمون في شركة الدوحة للتأمين DOHA SOLIDARITY. وخلال أشهر سوف نباشر بتأسيس شركة في الأردن، كما دخلنا في تأسيس شركة تكافل في ماليزيا، إضافة الى انتهائنا من دراسة إمكان الدخول في أسواق كل من الكويت، مصر، الإمارات وباكستان.

#### إقبالاً على التأمين التكافلي

■ هل تلمسون حاجة الأسواق الى شركات جديدة؟

– شركة سوليدرتي غير تقليدية، فهي متخصصة بالتأمين التكافلي الذي يفتح مجالاً كبيراً للعمل. وتظهر الدراسات التي قمنا بها ان المنتجات التكافلية تلقى إقبالاً شديداً.

■ هل هناك مشروع لافتتاح شركة إعادة تأمين تكافلية؟

– في الوقت الحاضر ليس لدينا نية في الدخول في هكذا مشروع، لكن المجال مفتوح وسيتوافق مع

## خالد سعود الحسن - الخليج للتأمين (الكويت) GULF - ؛

### الوسطاء الدوليون يقومون بعمل مهني جيد والشركات التي توافق على تهميش دورها تتحمل تبعه قرارها



يسجل لشركة الخليج للتأمين الكويت GULF INSURANCE KUWAIT انها حققت خلال السنوات الاخيرة تقدماً نوعياً ليس فقط على المستوى المحلي، بل وفي النطاق الاقليمي والعربي. على المستوى المحلي تحتفظ الخليج بمرتبتها المتقدمة بين شركات التأمين الكويتية، وفي النطاق الاقليمي، انجزت عملية استحواد تجعل منها لاعبا محلياً في غير دولة عربية نذكر من بينها مصر، والمملكة العربية السعودية ولبنان.

هذا التوسع يفترض وجود خبرات بشرية وقدرات مالية لتعنى به وتضمن وصوله الى الاهداف المرسومة له. وهو لن يأتي على مساهمي الشركة بالعائد الذي يتطلعون اليه الا اذا توافرت للشركة ادارة متمكنة ورأسمال وسياسة اكتبائية واستثمارية جيدة.

وهذا الكلام هو للرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين خالد سعود الحسن، وقد أدلى به خلال مقابلة اجريناها معه وأجاب خلالها على أسئلتنا حول مجموعة من المواضيع التي تعني اسرة التأمين العربية. في ما يأتي وقائع المقابلة:

من شركات إعادة، وهو ما يشكل ضماناً جيدة لحملة الوثائق والمتعاملين مع شركات التأمين العربية.

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين، وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تتلوى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذا الاتهام صحيحاً؟

اعتقد ان للوسطاء الدوليين دوراً مهماً وفعالاً في الاسواق العربية وخصوصاً عندما يتعلق الامر بالمخاطر الكبيرة كالنفط والطيران والبواخر، حيث خبرة شركات التأمين العربية واحتفاظها لايزالان متواضعين بالمقارنة مع طبيعة الخطر وحجم مبالغ التأمين.

كما ان المقاولين الدوليين والشركات العالمية العاملة في الاسواق العربية لديها غطاء دولي موحد الشروط والتغطيات ومسند الى احد الوسطاء الدوليين، الذين يحاولون قدر الامكان التكيّف مع الاجراءات والضوابط المحلية عن طريق الاسناد لشركة محلية بهامش بسيط من العمولة او مصاريف الخدمة. وهذا ما يزعج بعض الشركات المحلية ويقلل من دورها امام العملاء.

ولكن بالرغم من ذلك لايزال الوسطاء الدوليون يقدمون الكثير للشركات العربية من حيث الدعم الفني واعداد الاتفاقيات ومساعدة الشركات في العمليات الاختيارية للاخطار الكبيرة او ذات الطبيعة الخاصة، وهذا النوع من الدعم تحتاجه شركات التأمين العربية الآن وفي المستقبل. واعتقد ان حالات تهميش دور شركات التأمين العربية / المحلية يحدث في حالات قليلة جداً.

#### نتائج جيدة وخطط توسعية جديدة

كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية، وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

اتوقع ان تكون نتائج العام جيدة، وبشكل عام افضل من ٢٠٠٥ من الناحية الانتاجية والربحية الفنية، وسيتم الاعلان عنها في مطلع السنة الجديدة، كما ان لدينا الخطط اللازمة للتوسع الخارجي وتطوير المنتجات واساليب التسويق بشكل يحقق النمو في السنوات الثلاث المقبلة وبشكل يخدم عملاءنا اينما تواجدوا في العالم العربي.

العربية العديد من المستثمرين للبحث عن فرص استثمارية جديدة بعد مراجعة وتقييم جدوى الاستثمار في اي قطاع من القطاعات الاقتصادية. وينظر المستثمرون بعناية الى اوضاع كل قطاع على حدة وحجم الاعمال الجارية فيه والتوقعات المستقبلية بشأنه.

اضاف: ان الاستثمار في شركات التأمين التقليدية والتكافلية منها يحقق عوائد جيدة اذا ما صاحبه ادارة متمكنة ورأسمال وسياسة استثمارية واكتبائية جيدة.

#### توظيف الأموال بالتدريب ورفع نسب الاحتفاظ

هل ترى ان الشركات الخليجية توظف الارباح التي حققتها مؤخرًا في المجالات المناسبة؟

اعتقد ان العديد من الشركات الخليجية تحاول توظيف الارباح المحققة في افضل المجالات التي تعود عليها بالفائدة مستقبلاً، ولكن يؤخذ على بعض الشركات عدم اهتمامها بتكوين الإحتياطيات الكافية للمستقبل، حيث تعتمد على توزيع ارباحها نقداً وبسخاء او توزع اسهما مجانية تحت عنوان زيادة رساميلها، وذلك دون خطط مستقبلية واضحة وهو ما يؤثر على نتائجها وانخفاض العوائد التشغيلية لاحقاً.

وهنا أتمنى ان تقوم الشركات بتوظيف جزء من ارباحها في مجالات التدريب وتطوير العناصر البشرية والتزود بالتقنيات الرفيعة (التكنولوجيا) ورفع نسبة احتفاظها RETENTION من المخاطر الجيدة في انواع التأمين المختلفة.

#### رؤوس الأموال جيدة مقارنة بحجم الاقساط

هل تعتبر ان مستوى الرسملة الذي بلغته الشركات العربية في هذا الوقت اصبح كافياً لاغراض طمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟

اعتقد ان مسؤولي الاشراف والرقابة على قطاع التأمين والاستثمار والبنوك في الوطن العربي يأخذون هذا الموضوع بدرجة كبيرة من الهمية. وعليه فان متطلبات رأس المال والاحتياطيات الفنية ونوعية الاستثمارات تتم مراجعتها ومعالجتها بالقوانين والقرارات الجديدة، لضمان حسن اداء هذه المؤسسات ولطمأنة المتعاملين معها للحفاظ على حقوقهم.

واعتقد ان العديد من شركات التأمين العربية وصلت الى رؤوس اموال جيدة بالمقارنة مع حجم الاقساط المكتتبة، اضافة الى الإحتياطيات الحرة المتوفرة لديها والدعم الكبير

يلاحظ ان الاقبال على تأسيس شركات تأمين تكافلية يزداد زخماً، كيف تفسرون هذه الظاهرة؟ وبكم تقدرون حصة الشركات التكافلية من مجموع الاقساط المكتتبة في الوقت الحاضر؟

لا يخفى على احد في الوطن العربي تعاضل دور المؤسسات المالية الاسلامية، سواء في مجالات البنوك او الاستثمار او المشاريع العقارية والسياحية والصناعية ذات الصبغة الاسلامية، وهو امر يتطلب تواجد شركات تأمين تلبى احتياجات هذه المؤسسات وتوفر لهم البديل المقبول شرعاً ضمن ضوابط معينة. وعليه نرى اقبال المستثمرين على تأسيس شركات تأمين تكافلية نابع من احتياج هذه المؤسسات المالية الاسلامية ويدعم مالي منها.

وفي الوقت عينه نرى ان الترخيص بقيام شركات التأمين التقليدية لا زال مطلوباً في المنطقة العربية نتيجة لتطور الاسواق وتحريرها من القيود السابقة، كما هو حاصل في العديد من الدول العربية مثل مصر وليبيا والجزائر وسوريا وغيرها، اضافة الى ازدياد حجم المشاريع التنموية في كافة القطاعات وفي معظم الدول العربية وبالأمس دول مجلس التعاون الخليجي، نظراً لارتفاع الدخل القومي من البترول وتطور نشاط القطاع الخاص.

اضاف: ولاشك ان دخول الشركات التكافلية الجديدة سيكون له تأثير على نسب توزيع الحصص في كل سوق، وستفقد شركات التأمين التقليدية بعضاً من عملائها وحصصها في السوق بسبب ارتفاع حجم المنافسة او لأسباب قد تكون شرعية او استثمارية او فنية، وسيللاحظ هذا التأثير بدرجة اكبر في مجال التأمينات التجارية كالممتلكات والبحري والهندسي وبدرجة اقل في التأمينات الشخصية كالسيارات والحياة والصحي.

وفي هذا الوقت بالذات لا تزال شركات التأمين التقليدية تستحوذ على نسبة اكثر من ٨٠٪ من حاجة السوق العربي، ومع ذلك تتوقع خلال الخمس سنوات المقبلة ان يزداد دور شركات التأمين التكافلية وتنمو اعمالها بزيادة خبرتها ومعرفتها بالاسواق المحلية والدولية واحتياجات العملاء.

هل تجدون رابطاً بين الاقبال على تأسيس شركات جديدة، والسيولة الفائضة في الاسواق، ويقال انها تبحت عن فرص استثمار جديدة؟

بكل تأكيد تدفع فوائض السيولة المتوفرة في الاسواق



## سليمان الدلالي - الأهلية للتأمين (الكويت) AL AHLIA - :

### نظامنا الاقتصادي الحر يجيز تأسيس المزيد من شركات التأمين

### وعلى المساهمين في الشركات الجديدة ان يتحملوا مسؤولية دخولهم حلبة مزدحمة باللاعبين

الجديدة ان يتحملوا تبعة تأسيس شركة تأمين جديدة في سوق مزدحم بالمنافسين.

واشار الى ان «الأهلية» خرجت من الشرنقة الداخلية، وتوسعت جغرافياً بحيث بات لها شركات شقيقة وتابعة في دول عربية عديدة. وقال ان الاستثمارات اتاحت لشركات التأمين ان تحقق عوائد استثنائية خلال السنتين الماضيتين وقد لا يكون الامر كذلك بعد اليوم، ولذا ينصح بمراجعة عمليات التوظيف وتوزيعها في اسواق ومجالات مختلفة. وفي ما يأتي وقائع الحوار:

الأهلية للتأمين شركة رائدة في دولة الكويت ويعود تأسيسها الى الستينات من القرن الماضي، وقد بنت لنفسها خلال العقود الماضية موقعا يجعل منها قوة مالية واستثمارية ذات شأن.

رئيس مجلس ادارتها سليمان الدلالي يتفهم تكاثر شركات التأمين في دولة تعتمد نظام السوق الليبرالي، ويقول ان ليس للدولة ان تمنع قيام شركات جديدة الا ان هذا لا يعني ان في السوق ما يكفي من اقساط التأمين لتغذية الشركات الجديدة، وتمكينها من الاستمرار. وقال السيد الدلالي في حديثه لنا، انه حيال عدم وجود قوانين تحول دون تأسيس شركات تأمين جديدة تكافئية او تقليدية، فعلى مساهمي الشركات

العربية في هذا الوقت اصبح كافيا لطمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟

- لا شك بأن مستوى الرسملة أصبح جيداً لدى الشركات العربية، ويبقى ان تثق الحكومات بقوة وقدرة هذه الشركات التي تقارب كفاءة الشركات الأجنبية.

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين، وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «أقنعة» تغطي وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذا الاتهام صحيحاً؟ وكيف يمكن في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

- هذه الظاهرة ليست منتشرة في شكل كبير ولكنها موجودة. وأعتقد ان الـ FRONTING عملية غير صحيحة، لكن مع الوقت تصطلح هذه الأخطاء في السوق.

#### برامجنا ناجحة ومستمرة

■ ما هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية، وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

- أتوقع ان تزيد نسبة النمو أكثر من النصف، وشركتنا لها حضورها في الأردن ولبنان وسوريا والسعودية. دخلنا الى مصر كمساهمين في شركة إضافة الى اليمن والعراق. برامجنا التأمينية ناجحة ومستمرة وذلك بفضل دأب الإدارة وجهدها.

#### انتسابنا الى الجمعية متوقف على نجاحنا

■ تم مؤخراً تأسيس جمعية لشركات التأمين في الكويت، لكنكم لم تشاركوا فيها إضافة الى شركة أخرى، ما هو السبب؟

- أتمنى النجاح للجميع ولكن كان يفترض ان تحصل مشاورات قبل تأسيس هذه الجمعية. وقتها رأينا ان هذا النوع من الجمعيات قد لا يدعم مسيرة التأمين والنشاط التأميني، لكن مستقبلاً وفي حال نجاح هذه الجمعية فلا مانع من انتسابنا إليها.

## الأهلية خرجت من الشرنقة الداخلية وباتت موجودة في اسواق عربية عديدة

#### مسؤولية المستثمر

■ هل صحيح ما يقال عن أنه سوف يتم إنشاء شركة إعادة تأمين في الكويت؟

- يوجد شركة حالياً وقد تؤسس شركة أخرى او أكثر. نحن نؤمن ان السوق مفتوحة وكل شركة تتحمل مسؤولية عملها. صحيح ان السوق لا يستوعب لكن المستثمر يتحمل نتائج عمله إيجاباً او سلباً.

■ هل برأيك تؤثر شركات التأمين على السوق من حيث المنافسة؟

- يجب على الشركات ألا تنجرف الى منافسة مضرّة ولكن المنافسة مطلوبة بحجم معين ومقبول.

#### توظيف الارباح

■ هل ترى ان الشركات الخليجية توظف الارباح التي حققتها مؤخراً في المجالات المناسبة؟

- الشق الثاني من نشاط التأمين هو استثمار رؤوس الاموال، ونوعية هذا الاستثمار يأخذ بالاعتبار تعزيز محافظ التأمين. والمعلوم ان الأسواق الاستثمارية في الكويت سمحت في السنتين الماضيتين بهذه الطفرات غير العادية. ومن الأفضل ان توظف الأرباح بحسب كل سوق، لكن يجب الا يصر الى خفض تلك الاستثمارات بشكل دراماتيكي.

#### ثقة الحكومات على المحك

■ هل تعتبر ان مستوى الرسملة الذي بلغته الشركات



#### حذار من فائض الشركات

■ يلاحظ ان الاقبال على تأسيس شركات تأمين تكافئية يزداد زخماً، كيف تفسرون هذه الظاهرة؟ هل تلمسون وجود طلب حقيقي من المستهلكين على المنتجات التكافئية؟

- لقد افسحت الدولة في المجال لتأسيس شركات تكافئية وذلك تطبيقاً لمبدأ السوق الحرة. ورغم ان المستثمرين في شركات تأمين تكافئية يرتكزون على دراسات جدوى مسيقة، أرى ان حجم السوق الكويتي أصغر من ان يستوعب شركات أخرى، وقد نصل في المستقبل الى فائض في عددها. كما أنني لا أرى اختلافاً بين الخدمات التي تقدمها الشركات التكافئية أو تلك التي تقدمها الشركات التقليدية إلا من حيث الشكل، والتأمين التقليدي مقبول دينياً كما هي الحال بالنسبة للتأمين التكافئي.

■ هل تجدون رابطاً بين الاقبال على تأسيس شركات جديدة، والسيولة الفائضة في الاسواق، ويقال انها تبحث عن فرص استثمار جديدة؟

- قد تكون السيولة الفائضة سبباً في الاقبال على تأسيس شركات جديدة. في اعتقادي ان الأسواق المالية في حالة فورة لذلك هناك محاولات عدة للاستفادة من الوضع القائم.

## ناصر سليمان العمر - الخليجية للتكافل (الكويت) - GULF TAKAFUL

### الإقبال على تأسيس شركات تكافلية جديدة يؤكد وجود رغبة لدى فئات كبيرة من المجتمع باعتماد الأسلوب التكافلي في تعاطيها مع شركات التأمين

وفي الكويت تحديداً الشركة الخليجية للتكافل GULF TAKAFUL التي تملك قاعدة صلبة من المساهمين.

«البيان» التقت المدير العام للشركة السيد ناصر سليمان العمر وأجرت معه حواراً حول ظاهرة الإقبال على تأسيس شركات تأمين تكافلية، كما استطلعت رأيه في عدد من المواضيع التي تعني صناعة التأمين في العالم العربي.

ويرى السيد العمر أن إقبال المستثمرين على تأسيس شركات تأمين تكافلية هو نتيجة طبيعية



للنجاح الذي تسجله هذه الشركات في مجال استقطاب المشتركين (المؤمن لهم)، إضافة إلى النتائج المالية الجيدة التي تحققها والفوائد التي توزعها سنوياً على المتعاملين معها. وفي ما يأتي وقائع الحوار:

«التأمين الاسلامي» انطلق في السبعينات غداة ظهور عدد من المؤسسات المصرفية الإسلامية وأهمها بنك فيصل الإسلامي. وبقي نشاط شركات التأمين خجولاً وجرت ممارسته تحت عنوان التأمين الإسلامي في السودان والاردن أولاً.

وقد توصل بعض الفقهاء خلال السنوات الأخيرة إلى إرساء التأمين الإسلامي على صيغة جديدة عرفت عالمياً بالتأمين التكافلي TAKAFUL INSURANCE. وأخذت الصيغة

الجديدة منذ تلك المرحلة تجد إقبالاً في دول عدة وجرى اعتمادها في كل من الكويت والبحرين والامارات العربية المتحدة وغيرها من الدول العربية. بينما اختارت المملكة العربية السعودية صيغة التأمين التعاوني COOPERATIVE INSURANCE. ومن بين شركات التأمين التكافلي التي انشئت مؤخراً في الخليج العربي

## رساميل الشركات العربية ما تزال دون المستوى الذي يؤهلها لمواجهة منافسيها الاجانب

### مستوى الرسملة غير كاف

■ هل تعتبر أن مستوى الرسملة الذي بلغته الشركات العربية في هذا الوقت أصبح كافياً لاغراض طمأننة المتعاملين معها إلى القدرة المالية للشركة؟

– أن مستوى الرسملة الذي بلغته الشركات العربية في هذا الوقت غير كاف مقارنة مع مثيلاتها من الشركات الأجنبية، ولا بد لهذه الشركات من زيادة رساميلها كي تواكب مثيلاتها من الشركات العالمية ولتزيد طمأننة المتعاملين معها إلى قدرتها المالية.

### مع تحقيق زيادة مدروسة في الأقساط

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الأقساط والأرباح الصافية، وما هي تطعاتكم إلى السنوات الثلاث المقبلة؟

– حيث أنها السنة الاكتتابية الفعلية الأولى فقد وضعنا خطة إنتاجية منذ بداية العام، والإحصائيات الشهرية لدينا تفيد بأننا سنحقق المطلوب في نهاية العام ٢٠٠٦، وننتقل إلى تحقيق نسب زيادة معقولة ومدروسة خلال السنوات الثلاث المقبلة تتناسب مع وضع السوق المحلي مع مراعاة تحقيق ربحية معقولة.

## نحن بصدد إقبال ميزانيتنا للسنة المالية الأولى ونحن مرتاحون إلى النتائج المحققة

وفي هذا السياق ندعو بخاصة إلى تأسيس شركات إعادة تأمين عربية عملاقة حيث أن حصة شركات إعادة العربية من أقساط إعادة العربية لا تتجاوز ١٢,٥٪ من الأقساط / الاشتراكات المعاد تأمينها. وفي رأينا أن هذه النسبة سوف ترتفع في حال جرى تدعيم شركات إعادة العربية مالياً ومهنيّاً.

■ هل ترى أن الشركات الخليجية توظف الأرباح التي حققتها مؤخراً في المجالات المناسبة؟

– نعم بكل تأكيد أن الشركات الخليجية توظف الأرباح المحققة في المجالات المناسبة، حيث أنها تعتمد الأساليب العلمية والدراسات الجدوى والاستراتيجيات المناسبة لتوظيف أرباحها في المجالات المناسبة.

■ يلاحظ أن الإقبال على تأسيس شركات تأمين تكافلية يزداد زخماً، كيف تفسرون هذه الظاهرة؟ هل تلمسون وجود طلب حقيقي من المستهلكين على المنتجات التكافلية، أم أن اعتماد الصفة التكافلية للشركة الجديدة يعزز فرصة حصولها على الترخيص من السلطة المختصة؟

– تفسيرنا لهذه الظاهرة هو ناجم عن ازدياد الطلب على المنتجات التأمينية التكافلية والسبب الآخر هو ازدياد حصص الشركات التكافلية من مجموع الأقساط المكتتبه في المنطقة العربية والإسلامية.

إضافة: نعم نتوقع لهذه الشركات أن تنجح في انترعاع عملاء من شركات التأمين التقليدية وكما تعلمون فإن لكل مجتهد نصيب.

### لتأسيس شركات إعادة عربية عملاقة

■ هل تجدون رابطاً بين الإقبال على تأسيس شركات جديدة، والسيولة الفائضة في الأسواق، ويقال أنها تبحث عن فرص استثمار جديدة؟

– نعم هناك رابط قوي ومؤثر بين الإقبال على تأسيس شركات جديدة والسيولة الفائضة في الأسواق، خاصة في دول مجلس التعاون الخليجي، ولا بد لهذه السيولة أن تبحث عن فرص استثمارية جديدة.



## عبد الرؤوف أبو رجيلة - الصفاة للتأمين التكافلي (الكويت) SAFAT TAKAFUL - :

# أقساط عمليات التأمين التكافلي تزداد عاماً بعد عام ومن الطبيعي ان تستميل الشركات التكافلية زبائن الشركات التقليدية



### شركات اعادة عربية قوية

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين، وتتهمهم بتهميش دورها وتحولها الى مجرد "اقنعة" تتلوى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذا الاتهام صحيحاً؟ وكيف يمكن في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

- هذه الإتهامات صحيحة، فمعظم الوسطاء العالميين يفتتحون مكاتب في الخليج ودبي والبحرين. ولمواجهة هذه السلوكيات، علينا انشاء شركات إعادة تأمين عربية قوية تتمتع بتغطيات مهمة مع معيدي تأمين عالميين، إضافة الى الاستعانة بفريق عمل نشيط وخبير في السوق الخليجية والعربية.

### تركيز على تأمينات الأفراد

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية، وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

- نحن في أول سنة تشغيلية، لذلك لا نستطيع ان نجزم بنسبة أرباحنا، لكن نتأجنا وأقساطنا مشجعة، ونتوقع ان تكون السنوات الثلاث المقبلة ممتازة. نركز كما ذكرت على تأمينات الأفراد والحياة. كما وقّعنا في الشركة عقداً مع أكبر شركة إعادة تأمين لوثائق الحياة في العالم وهي ذات تصنيف "AA".

اعتبر نائب الرئيس التنفيذي في شركة «الصفاة للتأمين التكافلي» السيد عبد الرؤوف أبو رجيلة التأمين التكافلي ظاهرة صحية، ورأى ان الاستثمار في المحافظ الدولية خطير نسبياً، مشيراً الى ان «الصفاة للتأمين» تركز حالياً على تأمينات الأفراد والحياة وانها وقعت عقداً مع إحدى أهم شركات إعادة التأمين العالمية لتوسيع قاعدة عملائها وزيادة حصتها من السوق.

### ظاهرة صحية

■ يلاحظ ان الاقبال على تأسيس شركات تأمين تكافلية يزداد زخماً، كيف تفسرون هذه الظاهرة؟ هل تلمسون وجود طلب حقيقي من المستهلكين على المنتجات التكافلية، ام ان اعتماد الصفاة التكافلية للشركة الجديدة يعزز فرصة حصولها على الترخيص من السلطة المختصة؟ وبكم تقدر حصة الشركات التكافلية من مجموع الاقساط المكتتبة في الوقت الحاضر؟ وهل تتوقعون لها ان تنجح في انتزاع الزبائن من شركات التأمين التقليدي بكونها تكافلية فقط؟

- هذه الظاهرة صحية بشرط وجود دراسة منظمة ومحسوبة ومتوازنة مع حجم السوق الكويتي. هناك اتجاه واقبال شديداً على التأمين التكافلي لا سيما في دول الخليج ومنها الكويت، وأقساط عمليات التأمين التكافلي تزداد عاماً بعد عام، وقد بلغت حصة في سوق الكويت هذه السنة حوالي ٢٠٪، ومن الطبيعي ان تستميل الشركات التكافلية زبائن الشركات التقليدية.

نحن نتجه في شركة الصفاة الى العمل في التأمينات الشخصية وتأمينات الحياة الموجهة الى الأفراد على أساس تكافلي، وردود الفعل ايجابية لغاية الآن.

■ هل تجدون رابطاً بين الاقبال على تأسيس شركات جديدة، والسيولة الفائضة في الاسواق، ويقال انها تبحث عن فرص استثمار جديدة؟

- شهدت دول الخليج وتحديداً دولة الكويت، خلال السنوات الأخيرة الماضية فورة نفطية هائلة نتج عنها فوائض ضخمة في رؤوس الأموال، وبما ان الاستثمار هو العامل المشترك بين التأمين والنشاط الاقتصادي فإن قطاعات التأمين شهدت ازدهاراً.

## نتجه في شركة الصفاة الى العمل في التأمينات الشخصية وتأمينات الحياة الموجهة الى الأفراد على أساس تكافلي

وشركة الصفاة للتأمين التكافلي تعود ملكية غالبية حصصها الى مجموعة الصفاة للاستثمار والتي يبلغ رأسمالها حوالي ٧٠٠ مليون دولار.

### الاستثمار في المحافظ الدولية خطير

■ هل ترى ان الشركات الخليجية توظف الارباح التي حققتها مؤخراً في المجالات المناسبة؟

- التوظيف لغاية اليوم يحصل في المجال الصحيح وعملية الاستثمار في المحافظ الدولية خطيرة نسبياً. وما حصل أخيراً في الأسواق الخليجية أثر على بعض أرباح شركات التأمين التي ركزت على الاستثمار في المحافظ.

ومن الطبيعي ان تستثمر شركة الصفاة الأقساط المحصلة في مجال التأمين من دون اغفال ان مجموعة الصفاة للاستثمار هي التي تقوم بعملية استثمار أموالنا. ■ هل تعتبر ان مستوى الرسمة الذي بلغته الشركات العربية في هذا الوقت اصبح كافياً لاغراض طمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟

- طبعاً، مستوى الرسمة مطمئن، كما أشد على ان زيادة عدد شركات التأمين وإعادة التأمين ظاهرة صحية.

## مشروع القانون الجديد للتأمين في لبنان يتابع مشاوره الى مجلس النواب

وذكر ان اللجنة النيابية المشار اليها اعطت موافقتها خلال اجتماع عقده في مجلس النواب بحضور وزير الاقتصاد والتجارة سامي حداد ورئيس لجنة مراقبة شركات التأمين وليد جنادري. وعملاً بالاصول المتبعة تعيد اللجنة النيابية المشروع الى رئاسة مجلس النواب وتترك لها ان تحدد الموعد الذي يطرح فيه على الهيئة العامة لمجلس النواب لمناقشته وتعديله والتصويت عليه ليصبح بعد ذلك قانوناً نافذاً.

ذكرت الوكالة الوطنية للأبناء ان اللجنة اللبنانية للاقتصاد الوطني والتجارة والصناعة والتخطيط برئاسة النائب نبيل دو فرج وافقت على مشروع القانون الوارد في المرسوم رقم ١٨٠١ الرامي الى تنظيم بعض مواد قانون تنظيم هيئة الضمان، وصدفته معدلاً على نحو ما صدقته لجنة المال والموازنة. ولم تتبلغ جمعية شركات الضمان حتى تاريخ كتابة هذا الخبر نسخة عن المشروع الذي جرت الموافقة عليه.

## محمد صالح السبيعي - عين تكافل (الكويت) AIN TAKAFUL :-

### نعد منتجاتنا التكافلية ونصوغها في ضوء المعطيات الاقتصادية السائدة وحاجات الأفراد وقدراتهم المالية



«شركة عين للتأمين التكافلي» شركة تأمين جديدة من المتوقع ان تكون قد باشرت اعمالها اعتباراً من مطلع العام ٢٠٠٧. وكما غيرها من شركات التأمين التكافلي، سوف تركّز «عين» على اعداد وتسويق المنتجات المتعلقة بمصالح وممتلكات الاشخاص وبالحماية العائلية (LIFE). «البيان» التقت السيد محمد صالح السبيعي نائب المدير العام في الشركة الجديدة واستطلعت آراءه في الاوضاع التي تعيشها صناعة التأمين بوجهيها التكافلي والتقليدي. وقد لفتنا السيد السبيعي ان اعداد المنتجات التكافلية مهمة ليست سهلة، بل انها تستغرق وقتاً وجهداً لان صوغها يستدعي اخذ الاوضاع الاقتصادية السائدة في كل سوق على حدة. وقال ان هناك طلباً متنامياً على المنتجات التكافلية وان حصة الشركات التكافلية من المحفظة الاجمالية للاقساط في الكويت قد تكون بلغت ١٧ في المئة. ويضيف ان المستثمرين الذين اقدموا على توظيف اموالهم في شركات تأمين تكافلية، فعلا ذلك لانهم يجدون في التأمين التكافلي حقلاً خصباً وواعداً، وان آفاق التوسع المستقبلي فيه واسعة جداً. في ما يأتي وقائع الحوار:

### الخصات التي تعرضت لها أسواق المال تركت انعكاسات سيئة على بوالص التأمين الإستثمارية وذات الأجل الطويلة

والإستثمارات الكبيرة الموجهة إلى قطاع التكافل تجسد الرؤية المتفائلة للمستثمرين في هذا القطاع حيث يرونه واعداً وذات آفاق رحبة للتوسع. هل ترى ان الشركات الخليجية توظف الارباح التي حققتها مؤخراً في المجالات المناسبة؟

– لقد أستغلت شركات التأمين الخليجية العوائد الإستثمارية الضخمة التي تحققت بالشكل الأمثل، حيث تم توجيه الجزء الأكبر منها لتقوية المراكز المالية للشركات، كما ان التوزيعات السخية على مساهمي الشركات التقليدية قد ساهم في تعزيز الدورة الاقتصادية وزيادة النشاط التأميني وتعزيز مكانته في الإقتصاد الوطني.

#### القوانين ساهمت في موضوع الرسملة

هل تعتبر ان مستوى الرسملة الذي بلغته الشركات العربية في هذا الوقت اصبح كافياً لغراض طمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟

– نعم فلقد شهدت السنوات العشر الماضية نمواً سنوياً ثابتاً في رؤوس أموال شركات التأمين، وذلك من خلال أسهم المنحة للمساهمين. كم شكلت القوانين والتشريعات التي تبنتها غالبية الدول العربية، بما في ذلك متطلبات الرسملة، عاملاً مساعداً في تعظيم رؤوس أموال شركات التأمين.

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين، وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تلتطى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذا الاتهام صحيحاً؟

– لا يستطيع أي منصف التقليل من دور وسطاء إعادة التأمين الدوليين في تسويق وتنقيف أسواقنا العربية تأمينياً على مدى عدة عقود. إلا أن تغيير شكل الأسواق العالمية جراء الإندماجات والإستحواذ، اعطى بعض الوسطاء الدوليين أحجاماً ضخمة جداً، ورفع نفقاتهم الادارية بحيث باتوا يتقاضون أتعاباً وعمولات لا تتناسب مع مستويات أسعار التأمين السائدة في المنطقة والتي تميل دوماً للإخفاض.

■ كلمة اخيرة؟

– بحمد الله تعالى تم الإنتهاء من التجهيزات الأساسية اللازمة لإطلاق الشركة مطلع العام ٢٠٠٧ بعد موسم الأعياد. ونتطلع بإذن الله إلى بداية موفقة تتماشى مع خطة عمل الشركة خلال السنوات الخمس المقبلة.

■ يلاحظ ان الاقبال على تأسيس شركات تأمين تكافلية يزداد زخماً، كيف تفسرون هذه الظاهرة؟

– يعزى الإقبال على تأسيس شركات تأمين تكافلية إلى الصيغة التي يطرحها مفهوم التكافل وتطبيقاته وفي مقدمها ان المؤمن له او المشترك، (حامل الوثيقة) يشارك الشركة فعلاً في تقاسم أرباحها الفنية وذلك من خلال حصوله على حصة من الفائض التأميني المحقق في نهاية العام. أن توزيع الفائض التأميني على المشتركين (حملة الوثائق) خلال السنوات القليلة الماضية من عمر التجربة قد وفر لصناعة التكافل المصدقية اللازمة لنموها.

اضاف: ان المنتجات التكافلية لا تزال غير واسعة الإنتشار على الرغم من التنامي المستمر للطلب عليها.

واشير هنا الى ان معظم المنتجات التكافلية تدرج في باب المنتجات الفردية المرتبطة بحياة الأفراد ومداخيلهم الإقتصادية. واعداد المنتجات التكافلية يتطلب عملاً وجهداً كاملين، بحيث يجري صوغها لتلبي الظروف السائدة في كل مجتمع على حدة. والى ذلك فإن تسويقها يحتاج الى موارد بشرية مؤهلة ومدربة بشكل مكثف وجيد. أضف إلى ذلك أن تذبذب أسواق الإستثمار في منطقتنا كانت له انعكاسات سلبية على عقود التأمين المرتبطة بإستثمارات والتزامات طويلة الأجل. اما في ما يتعلق بسوق التأمين في الكويت، فقد نما خلال الفترة القصيرة التي مضت على انطلاقتها من ٦٠ مليون دينار كويتي عام ٢٠٠٠ إلى ما يزيد عن ١٥٣ مليون دينار كويتي عام ٢٠٠٥، ووصلت حصة الشركات التكافلية من مجموع المحفظة الكويتية الى ١٤٪ ونوقع أن تكون قد تجاوزت ١٧٪ خلال عام ٢٠٠٦.

#### القطاع التكافلي واعد

■ هل تجدون رابطاً بين الاقبال على تأسيس شركات جديدة، والسيولة الفائضة في الاسواق، ويقال انها تبحث عن فرص استثمار جديدة؟

– بالتأكيد فقد وفرت الطفرة النفطية في العامين الأخيرين حجماً كبيراً من السيولة المالية في الأسواق الخليجية تم إستثمارها في جميع أوجه النشاط الإقتصادي، بما في ذلك نشاط التأمين بشقيه التقليدي والتكافلي.



## الشيخ عبدالله بن محمد بن جبر آل ثاني - الخليج للتأمين واعادة التأمين (قطر) AL KHALEEJ - :

### اتخاذ القرار بإنشاء شركات تأمين جديدة يجب ان يسبقه درس لحاجات السوق وللجدوى الاقتصادية للشركة الجديدة

شركة الخليج القطرية للتأمين واعادة التأمين ALKHALEEJ INSURANCE & REINSURANCE شركة قطرية عريقة. ويعرف عن رئيس مجلس ادارتها الشيخ عبدالله بن محمد بن جبر آل ثاني اهتمامه الشخصي بشؤون التأمين داخل وخارج قطر، لا سيما في الدول العربية عموماً، ودول مجلس التعاون الخليجي خصوصاً.

ويحرص الشيخ عبدالله على المشاركة في الندوات والمؤتمرات التأمينية التي تعقد في سائر انحاء الوطن العربي، وتلك المشاركة اتاحت لشركته ان تنسج علاقة وثيقة مع كبار الضامنين ومعيدي التأمين العرب والاجانب. كما يحرص الشيخ عبدالله على ان تبني صناعة التأمين في قطر على أسس متينة وفي هذا السياق يدعو لتكوين جمعية لشركات التأمين في دولة قطر كي تعنى بالتنسيق مع سلطة الرقابة على شركات التأمين في مجال اعداد المعايير الخاصة بالملاءة والسيولة، وغيرها من التدابير الوقائية والتنظيمية. وخلال المقابلة التي اجريناها معه قال الشيخ عبدالله ان شركات التأمين التكافلي مرحب بها في قطر وان سوق التأمين في قطر باتت تعرض على المستهلك سائر الخيارات وله ان يختار ما يرضي معتقداته وحاجاته الشخصية.

اما عن الخليج للتأمين والاعادة فقال الشيخ عبدالله انها حققت نمواً قد يزيد عن ٢٠ بالمئة وهو يتطلع باعتزاز الى الانجازات الاقتصادية والاعمارية التي تحققتها دولة قطر وتفتح الآفاق واسعة امام شركات التأمين وسائر القطاعات الاقتصادية لتنمو وتزدهر.



البيان

■ يلاحظ أن الإقبال على تأسيس شركات تأمين تكافلية يزداد زخماً، كيف تفسرون هذه الظاهرة؟

– تشهد شركات التأمين التكافلي نمواً كبيراً وسريعاً وذلك بالنظر لارتفاع الوعي التأميني وزيادة الحاجة إلى المنتجات التأمينية التكافلية، إضافة إلى تنامي الإدراك بالفروقات بين التأمين التقليدي والتكافلي من منطلق الوعي الإيماني وتنوع المنتجات التي يتم طرحها.

أما بشأن فرص الحصول على الترخيص من السلطة المختصة فهذا إجراء متبع عند تأسيس أي شركة تأمين، سواء شركة تأمين عادية أو تكافلية، ووفق دراسة الجدوى الاقتصادية وحجم السوق ومتطلباته وغيرها.

أما تقديرنا لحصة الشركات التكافلية من مجموع الأقساط فإن نمو تلك الشركات وحصولها على نسبة من الأقساط يجران تدريجاً ولا يوجد لدينا أي تقديرات محددة. ونتوقع إن شاء الله نجاح التأمين التكافلي.

أما إنتزاع العملاء من شركات التأمين التقليدي فإن الخيار مطروح للزبائن لاختيار نوع التأمين، وكلاهما متوفر في أسواق المنطقة والخيارات متروكة للعميل. ونود أن نشير إلى أن هناك فرصاً في صناعة التأمين مطروحة للجميع، حيث أن هذه الصناعة تخطو بخطى سريعة علاوة على الزيادة في الطلب على التأمين ومواكبة النهضة الشاملة وفي كافة المجالات وغيرها.

■ هل تجدون رابطاً بين الإقبال على تأسيس شركات جديدة، والسيولة الفائضة في الأسواق، ويقال أنها تبحث عن فرص استثمار جديدة؟

– مما لا شك فيه إذا توافرت العناصر المشجعة وتوفر السيولة اللازمة، فإن من الطبيعي البحث عن فرص استثمارية جديدة لتوظيف هذه السيولة، وليس بالضرورة الإقبال على تأسيس شركات تأمين جديدة. اضافة: المهم في هذا الجانب ان تؤخذ في الاعتبار

### شركات التأمين التكافلي تتقدم بسرعة بالنظر لارتفاع الوعي التأميني

متطلبات السوق وان يبني قرار الاستثمار على دراسة الجدوى الاقتصادية لأي مشروع، سواء على المستوى المحلي أو الخارجي، أو عن طريق المساهمة في إحدى الشركات، وهذا الشق الإستثماري تحدده مجالس إدارات الشركات في توظيف هذه السيولة الفائضة.

■ هل ترى أن الشركات الخليجية توظف الأرباح التي حققتها مؤخراً في المجالات المناسبة؟

– تسعى الشركات الخليجية وغيرها إلى توظيف الأرباح بما يحقق مصالحها، وكما ذكرنا فإن لكل شركة إستراتيجية معينة في توظيف الفائض لديها، بالإضافة إلى أن هناك بعض الشركات قد أنشأت لجاناً متخصصة لتعنى بالإستثمارات وذلك سعياً منها في تحقيق وتوظيف الأموال في المجالات المناسبة بما يعود عليها بالفائدة المرجوة إنشاء الله وللسادة المساهمين.

#### للنظر في إمكانيات الشركات

■ هل تعتبر أن مستوى الرسملة الذي بلغته الشركات العربية في هذا الوقت أصبح كافياً لأغراض طمأنه المتعاملين معها إلى القدرة المالية للشركة؟

– لا بد لنا في هذا الجانب النظر إلى إمكانيات الشركات بصفة عامة وليس حصراً في رأس المال فقط وإنما على موجودات وأصول الشركة وإستثماراتها، بالإضافة إلى رأس المال كل هذه المعطيات تعطي الطمأنه إلى المتعاملين مع

الشركات، سواء في الأسواق المحلية أو الأسواق العالمية. وفي إعتقادي أن الرسملة التي بلغتها الشركات المواكبة للتطوير والتحديث قد أهلها للمنافسة والدخول في أسواق المنطقة وتحقيقها نتائج طيبة ولله الحمد، مما يدل على قوة وملاءة مراكزها المالية.

#### إدارات الشركات واعية

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين، وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها إلى مجرد «أقنعة» تتلظى وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذا الإتهام صحيحاً؟

– لم نتعرض إلى مثل هذا التصرف من قبل الوسطاء العالميين لكوننا نختار التعامل مع وسطاء عالميين معروفين في أسواق التأمين وسبق لنا التعامل معهم وتربطنا علاقات قائمة. وأعتقد أن شركات التأمين بإدارتها الواعية قادرة على إدارة العملية الخاصة بالإعادة بأسلوب يفرض مصلحتها على جميع الأطراف دون أن تهمش دورها.

#### النمو الذي حققناه يتجاوز ٢٠ بالمئة

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الأقساط والأرباح الصافية؟ وما هي تطعاتكم إلى السنوات الثلاث المقبلة؟

– بفضل من الله وتوفيقه فإننا حققنا نتائج طيبة، سواء زيادة على صعيد الأقساط المكتتبه أو صافي الأرباح المحققة، وبما أننا على مشارف نهاية العام المالي ٢٠٠٦ فإن النتائج الفعلية لعام ٢٠٠٦ لم تجهز بعد ولكن بصفة عامة فإن نسبة النمو في الأقساط حتى الآن قد تتجاوز نسبة ٢٠٪ تقريباً.

كما ونتطلع إلى زيادة نسبة النمو في الإكتتاب وفي صافي الأرباح للسنوات المقبلة وتنويع الخدمات المقدمة وإستقطاب المنتجات التأمينية الحديثة والمتنوعة لتلبية احتياجات سوق التأمين.

## بسام حسين - الدوحة للتأمين (قطر) DOHA :-

### شركاتنا باتت مهياًة بشرياً وفنياً ومالياً لمنافسة الشركات الأجنبية في مرحلة ما بعد "WTO"

القطرية حالة انتعاش ظاهر، وذلك يعود الى النهضة الاعمارية الجارية هناك والتي تشكل مورداً جديداً من الاقساط لشركات التأمين في العراق. ويقول السيد حسين ان «الدوحة» وشركات تأمين عربية أخرى عديدة عمدت الى رفع رساميلها وأموالها الخاصة بقرار ذاتي تعزيراً لقدراتها واستعدادها لحقبة ما بعد الانضمام لمنظمة التجارة العالمية WTO والتي تقضي بفتح الاسواق امام المنافسين الاجانب. واذاف: ان شركاتنا الوطنية باتت مهياًة بشرياً وفنياً ومالياً لمنافسة الشركات الأجنبية في حال قدمت الى اسواقنا.

الدوحة للتأمين شركة قطرية تتعاطى التأمين بصيغته التقليدية، الا انها نجحت مؤخراً في الحصول على ترخيص يجيز لها انشاء فرع لتقديم خدمات التأمين بصيغته التكافلية (الاسلامية) وبذلك اصبحت جاهزة للاستجابة الى رغبات الزبائن والتعاقد معهم على النحو الذي يرضيهم. في حديثه لنا، قدر المدير العام للشركة بسام حسين حصة شركات التأمين التكافلي من الاقساط المكتتبه في دولة قطر في هذا الوقت بحوالي ١٥ بالمئة. وتوقع لهذه النسبة ان ترتفع بالنظر للاقبال الذي تشهده قطر على منتجات التأمين التكافلي. وعلى مستوى التأمين التقليدي، تعيش صناعة التأمين

تلك الشركات ما يقوي من وضعها المالي .  
ج- توزيع الجزء المتبقي كأرباح نقدية على المساهمين .  
■ هل تعتبر أن مستوى الرسملة الذي بلغته الشركات العربية في هذا الوقت أصبح كافياً لطمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة ؟

– نظراً لانضمام معظم الدول العربية الى اتفاقية الغات GATT ومنظمة التجارة الدولية WTO ، بادر عدد من شركات التأمين الوطنية العاملة في الأسواق العربية الى زيادة رؤوس أموالها لتقوية وضعها المالي، ساعية الى أن تصبح منافساً قوياً لشركات التأمين الأجنبية عند دخولها الأسواق العربية، ما انعكس إيجاباً على المتعاملين مع تلك الشركات نظراً لزيادة القدرة المالية لديها، والتي ستؤدي بالتالي الى التزاماتها القوية تجاه المسؤوليات الملقاة عليها بشأن التعويضات المستحقة .

#### نسبة النمو في الاقساط لا يقل عن ٥٠٪

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسيطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «أقنعة» تتلظى وراءها الشركات العالمية، هل تعترون هذا الاتهام صحيحاً؟ وكيف يمكن في رأيكم مواجهة تلك التصرفات ؟

– يعتمد ذلك على نوعية العلاقة التي تربط بين الوسيطاء الدوليين وشركات التأمين والتي يفترض فيها الاحترام والثقة المتبادلة بين الطرفين ومراعاة المصلحة المشتركة لكليهما، اما عكس ذلك فإن العلاقة بين الطرفين سوف يشوبها الخلل .

أما بالنسبة لشركتنا فإن تعاوننا مع أي وسيط تأمين يهدف الى خدمة العميل وذلك عن طريق تقديم أفضل التغطيات المتوفرة في السوق الدولي وبأسعار تنافسية .  
■ ما هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها في نهاية العام ٢٠٠٦ في الأقساط والأرباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة ؟

– ان نسبة النمو في الأقساط التي نتوقع تحقيقها في نهاية العام ٢٠٠٦ لا تقل عن ٥٠٪. أما بخصوص الأرباح الصافية فإن نسبة الزيادة المتوقعة هي بحدود ٢٥٪ .  
إن استمرار الانتعاش الاقتصادي والذي يتوقع أن يستمر طوال السنوات الخمس المقبلة على الأقل يعكس إيجاباً على قطاع التأمين، ومن المنتظر أن تكون معدلات النمو في الأقساط والأرباح خلال السنوات الثلاث المقبلة لا تقل عن ٣٠٪ في الأقساط و ٢٠٪ في الأرباح .

### علاقة شركة التأمين بالوسيط يجب ان تلاحظ مصاحبة الفريقين وحقوق المؤمن له بالدرجة الأولى

المكتتبه في الوقت الحاضر لا تقل عن ١٥٪ - ٢٠٪ وهي في تزايد مستمر، ومن المتوقع أن تصل عائدات قطاع التكافل عالمياً الى ٦-٧ مليارات دولار سنوياً بعد عقد من الزمن ، حيث يغطي هذا العائد التأمين على الحياة وخدمات التأمينات الأخرى.

بناءً على ما تقدم، تستعد بعض شركات التأمين الأجنبية الى دخول قطاع التأمين الإسلامي أو التكافلي لأنها ترى أن هناك إمكانيات نمو هائلة في سوق التكافل. وفي المستقبل القريب سوف تنتج الشركات التكافلية في انتزاع عدد كبير من زبائن شركات التأمين التقليدي .

#### انشاء شركات اعادة عملاقة يؤثر ايجاباً على الاقتصاد الوطني

■ هل تجدون رابطاً بين الإقبال على تأسيس شركات جديدة، والسيولة الفائضة في الأسواق ؟

– لاشك أن هناك رابطاً قوياً بين الإقبال على تأسيس شركات جديدة والسيولة الفائضة في الأسواق خصوصاً في مجالات تأسيس شركات تأمين. وهناك محاولات جادة لتأسيس شركات إعادة تأمين عربية عملاقة تكون منافسة لشركات إعادة التأمين العالمية، ما يعود بالنفع على الاقتصاد الوطني، إذ يتم الاعتماد على شركات إعادة تأمين عربية في إسناد عمليات إعادة لديها.

■ هل ترى أن الشركات الخليجية توظف الأرباح التي حققها مؤخراً في المجالات المناسبة ؟

– صافي الأرباح التي يتم تحقيقها من الشركات الخليجية غالباً ما توظف في المجالات المناسبة، وعادة يتم اتخاذ الإجراءات التالية :

أ- زيادة الاحتياطيات القانونية والفنية لديها، مما يزيد من قدراتها المالية.

ب- توزيع جزء من هذه الأرباح على المساهمين كأسهم منحة ، حيث يؤدي ذلك إلى زيادة رأس مال



■ يلاحظ أن الإقبال على تأسيس شركات تأمين تكافلية يزداد زخماً ، كيف تفسرون هذه الظاهرة؟ وبكم تقدر حصة الشركات التكافلية من مجموع الأقساط المكتتبه في الوقت الحاضر؟  
– تشهد دول مجلس التعاون الخليجي حالياً ودولة قطر بشكل خاص نمواً هائلاً في كافة القطاعات وخاصة قطاع الخدمات المالية. وتؤكد كل المؤشرات الاقتصادية أن منتجات التكافل ستشهد نمواً كبيراً بسبب الزيادة في الطلب من قبل شريحة واسعة من الزبائن على الخدمات المالية الإسلامية التي تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية الغراء في السوق الخليجي والقطري خاصة بدءاً من منتجات التأمين التكافلي الى منتجات الادخار والاستثمار ذات الحماية التكافلية ولسد كافة الاحتياجات مثل التقاعد والتعليم وبرامج التأمين ضد أنواع المخاطر المحتملة من خلال توفير منتجات التكافل العام مثل تكافل المركبات والمنازل والممتلكات والصحة والتكافل البحري.

كما يشهد سوق التكافل نمواً متسارعاً بمعدل يتراوح ما بين ١٥٪ و ٢٠٪ سنوياً بفضل زيادة الوعي لدى الزبائن عن أهميته كنظام مالي يساهم في تحقيق أهداف الفرد والأسرة التي تتوافق مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية الغراء ، ونظراً للحمو السكاني السريع والإصلاحات التي يتم إدخالها على سوق التأمين وزيادة الطلب على التأمين الشخصي التي بدورها تساعد في تفعيل الطلب على خدمات التكافل .

إن حصة الشركات التكافلية من مجموع الأقساط



## عزت الرشيد - القطرية الاسلامية QATAR ISLAMIC - :

### حصة شركات التكافل من المحفظة العربية ارتفعت الى ١٥ بالمئة ونتوقع لها مزيدا من النمو

خلال المقابلة التي اجريتها معه في قطر، بدأ المدير العام للشركة القطرية الاسلامية للتأمين QATAR ISLAMIC السيد عزت الرشيد فخوراً بالنجاحات التي تحققت الشركة، والتي تجلت ليس فقط بفوائض توزعها على مجموعة المتعاقدين معها (المؤمن لهم) فحسب، بل وبالتوسع الجغرافي الكبير الذي تمكنت من ان تحققه وهي لا تزال بعد في بداية الطريق. وقال الرشيد ان القطرية الاسلامية أصبح لها امتدادات في كل من دبي وسوريا ومصر وباكستان وسلطنة عمان.

وخلافاً لغيره من الضامنين الذين يشكون من تصرفات الوسطاء الدوليين في منطقة الخليج العربي، قال الرشيد ان الوسطاء يعتبرون رافداً ضرورياً لصناعة التأمين في أي مكان من العالم، والدور الذي يقومون به في الخليج العربي مهم ومفيد لصناعتنا. وأوضح الرشيد ان القطرية الاسلامية تتميز عن سواها بكونها الشركة الخليجية التي تحتفظ لحسابها بالنسبة الاعلى من الاقساط التي تحققتها.



#### الوسطاء ضرورة ملحة لشركائنا

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين، وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تطلو وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذا الاتهام صحيحاً؟

لا يجب ان نعمم مواقف وآراء بعض شركات التأمين ازاء تصرفات الوسطاء الدوليين، فهؤلاء يشكلون ضرورة ملحة لشركائنا خاصة اذا ما اخذنا في الاعتبار ان معظم شركات التأمين العربية لا تتوفر على «القدرة لابراز عضلاتها» كما يقول المثل الانكليزي. وفي المحصلة النهائية فإن منانة العلاقة بين الطرفين تقوم على اساس المنفعة المتبادلة، فبقدر مردودية المنفعة للوسيط بذات القدر يكون مستوى الرضا بين الطرفين.

#### عام ٢٠٠٦ ممتاز

كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية، وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

نتوقع ان يكون عام ٢٠٠٦ ممتازاً لجهة نشاط التأمين إذ ستزيد اقساط التأمين على ٤٠ مليون دولار اميركي (بنسبة نمو ٣٥٪ عن عام ٢٠٠٥) ويبلغ صافي ربح نشاط التأمين حوالي ٨ مليون دولار، واما ارباح المساهمين فإنها هي الاخرى لن تقل عن ٩ مليون دولار اميركي، اي ان مجمل ارباح الشركة سيزيد عن ١٧ مليون دولار في سنة ٢٠٠٦. وبالنسبة لنا فإننا لا نهتم بتضخيم اقساط لا يكون لنا اي احتفاظ في مخاطرها. ولهذا فإن معدل احتفاظ الاسلامية القطرية للتأمين لا قساطها هو الاعلى في سوق التأمين القطري، بل يتجاوز ضعف معدل السوق بصفة عامة.

وبالنسبة للسنوات الثلاث المقبلة نتوقع ان يستمر النمو المزدوج في اشتراكات وارباح التأمين خاصة مع صدور قوانين تأمين جديدة، منها قانون للتأمين الصحي في قطر، في الأشهر الاولى من عام ٢٠٠٧، ما يفتح المجال لمضاعفة حجم وقاعدة نشاط التأمين في الدولة خلال السنوات الخمس المقبلة.

### نسبة احتفاظنا من الاقساط (RETENTION) هي الأعلى في منطقة الخليج العربي

الضرورية، فمن جانب هناك حاجة لدعم وتعزيز قاعدة رأس المال لزيادة القدرة الاحتفاظية لا قساط التأمين بالشركة، ومن جانب آخر فإن الشركة تنتهج استراتيجية استثمار لا تعتمد فقط على الاستثمار في العقار والاوراق المالية والمحافظ الاستثمارية، بل بدأت الشركة منذ سنتين في توجيه ارباحها وجزء مهم من استثماراتها الى الاستثمار المؤسسي المباشر لتنوع قاعدة الاستثمار، ومن ذلك تأسيس شركتين للتأمين التكافلي في باكستان، والمشاركة في تأسيس شركة تكافل ري TAKAFUL RE ومصرف سوريا الاسلامي الدولي وشركة المدينة للتأمين في سلطنة عمان وتأسيس شركة جديدة للتأمين التكافلي في سوريا، فضلاً عن تأسيس شركة تتعاطى التسهيلات (تمويل شراء المواد الاستهلاكية والانتاجية والاسهم والعقارات)، واخرى تعمل في مجال المقاولات بالشراكة مع بنك قطر الدولي الاسلامي بالنسبة للشركتين الاخيرتين.

#### هناك حاجة لمزيد من الرسمة

هل تعتبر ان مستوى الرسمة الذي بلغته الشركات العربية في هذا الوقت اصبح كافياً لاغراض طمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟

لا اظن ان الشركات العربية قد بلغت المستوى المثالي للرسمة في المجمل، هناك حاجة لمزيد من الجهد في هذا الطريق. لقد احسنت البيان عندما اصدرت ملحقاً بمراتب الشركات العربية وهذا الملحق مهم ويعد مرجعاً ممتازاً، وبالاطلاع على التفاصيل الواردة بالملحق فإن الحاجة لمزيد من الرسمة تعد امراً حيوياً بالنسبة لقطاع التأمين العربي.

يلاحظ ان الاقبال على تأسيس شركات تأمين تكافلية يزداد زخماً، كيف تفسرون هذه الظاهرة؟

من المتفق عليه ان صناعة التأمين التكافلي واعادة التكافل تنمو بنسب تصل الى ٢٠٪ سنوياً اي أكثر من ضعف النمو المحقق في قطاع التأمين التقليدي. لقد اصبحت اشتراكات التأمين التكافلي واعادة التكافل تشكل نسبة مهمة من اجمالي اقساط التأمين في المنطقة العربية، ويقدر بعض الخبراء هذه الحصة بنحو ١٥٪ في عام ٢٠٠٥. وكما هو معلوم فإن عدد الشركات الجديدة في هذا القطاع في ازدياد مطرد عاماً بعد عام ما يعني ان نموذج التأمين التكافلي ناجح بكل المقاييس، وخاصة من جهة العوائد المحققة للمستأمنين والملاك والمساهمين، ومن جهة الاقبال الكبير على اسهم هذه الشركات في اسواق المال العربية. خلاصة القول ان ما يتحقق لقطاع التأمين التكافلي لا يمكن اختزاله ونفسيره بالظاهرة. وعلى العكس فإن الترخيص لشركة تتعاطى التأمين التكافلي اصعب من الترخيص لشركة تقليدية لعدم وجود قوانين منفصلة للتأمين التكافلي كما للتأمين التقليدي.

هل تجدون رابطاً بين الاقبال على تأسيس شركات جديدة، والسيولة الفائضة في الاسواق، ويقال انها تبحث عن فرص استثمار جديدة؟

وما الداعي لان توجه السيولة الفائضة الى شركات تكافل جديدة وما الرابط بينهما؟ الفرص الاستثمارية الجديدة يجب الاتيحت الا عن الاستثمارات الواعدة ذات المردود العائلي، فإذا كان بعض ذلك يتحقق من خلال تأسيس شركات تكافل، فلم لا؟

#### اصبح لنا شركات مهمة في باكستان وسوريا ومصر وسلطنة عمان

هل ترى ان الشركات الخليجية توظف الارباح التي حققتها مؤخراً في المجالات المناسبة؟

لا يمكن تعميم ذلك لفل كل شركة استراتيجية لها وسياساتها. ولكن في الاسلامية القطرية للتأمين فإننا نوظف الارباح وفق سياسة محددة تحكمها المعطيات

## عبدالله الرئيس - الدوحة سوليدرتي (قطر) DOHA SOLIDARITY - :

### هناك اقبال متزايد على منتجات التأمين التكافلي

للتأمين DOHA SOLIDARITY وجرى اختيار عبدالله الرئيس، الضامن البحريني المعروف، مديراً تنفيذياً للشركة.

«البيان» التقت الرئيس وحوارته حول الاوضاع السائدة في قطر، والآمال التي يعقدها على «الدوحة سوليدرتي».

وعلى الرغم من انه لم يمر سوى بضعة اشهر على انطلاقة «الدوحة سوليدرتي» فقد بدأ الرئيس مرتاحاً الى الاقبال الذي يشهده التأمين التكافلي في قطر، حيث يتنامى الطلب على بوالص التأمين الاسلامية بنسبة لافتة. وقال ان الدوحة سوليدرتي ستتعاطى التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE وهي بصدد اعداد المنتجات التي ستسوقها عبر شبائك ثلاثة مصارف قطرية.



وفي ما يأتي وقائع الحوار:

وعليه، التقت رغبتا الشركتين واتفقتا على تأسيس الدوحة سوليدرتي

الدوحة سوليدرتي DOHA SOLIDARITY هي ثمرة اتفاق تعاون جرى التوقيع عليه بين شركة الدوحة القطرية للتأمين DOHA من جهة وسوليدرتي SOLIDARITY البحرينية من جهة اخرى، والغرض من انشائها هو ان تكون لشركة الدوحة للتأمين والتي تتعاطى التأمين بصيغته التقليدية ذراع تقدم خدمات التأمين الاسلامي في دولة قطر. فلقد وجدت شركة الدوحة للتأمين ان تعاطيها التأمين التكافلي يوجب عليها الاستعانة بشركة متخصصة بهذا النوع من التأمينات، فاجتهدت صوب سوليدرتي الاسلامية، ووجدت هذه الاخيرة ان تقديم خدماتها عبر شركة الدوحة للتأمين يحقق رغبتها في الانتشار في الدول العربية.

#### فرع من «الدوحة للتأمين»

■ كيف نشأت الدوحة سوليدرتي؟ ولماذا كان الاتفاق بين الشركتين على الانخراط في عملية مشتركة JOINT VENTURE؟

– في الوقت الحالي، لا تسمح قوانين التأمين في قطر لأي شركة تأمين غير قطرية بممارسة العمل في السوق المحلي القطري، وبما ان شركة سوليدرتي البحرينية ترغب بأن تتوسع خارجاً، وخصوصاً في دول مجلس التعاون الخليجي، والمنطقة العربية عموماً، فلقد اتفقت وشركة الدوحة للتأمين القطرية، على ان تقوم هذه الاخيرة بطلب الترخيص بافتتاح فرع لها يمارس التأمين بصيغته التكافلية، وهكذا كان.

وأضاف: هناك مذكرة تفاهم بين الشركتين. وبحسب الترخيص الصادر عن وزارة الاقتصاد، تعتبر شركتنا فرعاً من الدوحة للتأمين. طبعاً هناك اختلاف بين التأمين التقليدي والتكافلي، ناهيك عن طرق العمل وتوزيع الأرباح.

■ هل بدأت تشهدون اقبالاً على خدمات الشركة؟

– نحن نتبع سياسة محددة تماشياً مع السوق في قطر، كما اننا نحاول إنبات وجودنا من دون التعرض للعلاقة بين الدوحة للتأمين والشركات الاخرى. توجّهنا هو لاستقطاب زبائن جدد، وبما ان الدوحة سوق كبير استطعنا ان نبني علاقات جيدة لاسيما في مجال نشاطنا في أعمال التأمين التكافلي.

وخلال فترة وجيزة استطاعت دوحة سوليدرتي ان تعرّف المواطن والمقيم بالفرع التكافلي للدوحة للتأمين والذي يعمل وفق الشريعة الاسلامية وبإشراف هيئة شرعية تضم نخبة من علماء الدين الافاضل والذين يتمتعون بسمعة طيبة ويحضون باحترام كبير من قبل شرائح المجتمع كافة.

#### الحاجة لشركات اعادة قوية

■ هل تعتقدون ان عدد شركات اعادة التأمين التكافلي

كاف أم هناك حاجة لزيادته؟

– ليس المهم زيادة عدد الشركات، انما المطلوب شركات الاعادة التكافلية ان تكون قوية. الطلب والإقبال على التأمين التكافلي يتزايد باستمرار. فقد بلغت نسبة النمو العام الماضي حوالي ٢٥٪. وهذه النسبة ترتفع مع الوقت، وبالتالي فنحن بحاجة الى شركات اعادة تكافلية تقدم دعماً مناسباً للشركات بما يتناسب مع حجم الأقساط.

■ كيف تقوّمون عملكم لغاية الآن؟

– عمرياً في السوق حوالي ٣ أشهر وهي مدة قصيرة ولا تعد مقياساً لتقويم العمل. ولاننس ان الموسم الدراسي وشهر رمضان أثرا في عملنا، لكن على الرغم من ذلك، نحن نواصل عملنا وبدأ المواطنون يتعرفون الى "DOHA SOLIDARITY" أكثر وذلك خلال فترة وجيزة.

#### اتجاه نحو التأمين عبر المصارف

■ ما هي أبرز الخدمات والمنتجات التي تعتزمون إطلاقها في المستقبل؟

– بداية، نسعى مع حلول السنة الجديدة الى دخول مجال التأمين عبر المصارف Bancassurance. وفي ظل غياب الوسطاء في دولة قطر، سوف نركز على هذا المجال وسوف نعمل مع مصرفين أو ثلاثة ونأمل في النجاح. كما أننا نسعى الى تعزيز قسم المبيعات والتسويق.

وسنعمل على استغلال قنوات شركائنا المصرفيين لتقديم الخدمات التأمينية عن طريق الكفالة البنكية، والحقيقة ان تنوع المساهمين في شركة سوليدرتي يفسح في المجال امام دوحة سوليدرتي لتسويق منتجاتها عبر هذه المصارف وفق ما يسمى بالتأمين عبر المصارف، الامر الذي يؤدي الى توسع سريع وذلك عن طريق الاستفادة من البنية التحتية التكنولوجية المتطورة لهذه المصارف، وخصوصاً

### نحن بصدد التفاهم مع ثلاثة مصارف قطرية لتوزيع بوالصنا عبرها

التأمين التكافلي العائلي حيث سيوفر لأفراد المقترضين من البنك نظام التعليم والإدخار والتقاعد وما شابه من الأمور المرتبطة بشكل مباشر بالمعاملات المصرفية.

#### منتجاتنا التكافلية تتخطى المنتجات التقليدية

■ ما هي المنتجات التي طرحتها دوحة سوليدرتي في السوق القطري؟

– لما كان هدفنا تلبية احتياجات المجتمع بكل شرائحه، فإن منتجات التكافل التي طرحها دوحة سوليدرتي تتخطى المنتجات التقليدية حيث تتوفر تغطيات وبرامج تأمين متوافقة مع الشريعة الاسلامية، ففي مجال التكافل العام يشمل هذا البرنامج خدمات التأمين ضد الحريق التجاري والصناعي وتأمين حمولات السفن من البضائع (البحري)، والمنازل والتأمين الهندسي واخطار الشغب والاضطرابات وتأمين المسؤولية المدنية والتأمين ضد اخطاء المسؤولية لاعضاء مجالس الادارات والمدراء التنفيذيين، وكذلك التأمين الصحي الجماعي والتأمين التكافلي على الحياة. وفي مرحلة لاحقة سنوفر التكافل العائلي الذي يتضمن منتجات الحياة والتعليم والزواج والتقاعد والحج والعمرة.



## الدكتور معوض حسنين - مصر للتأمين MISR - : الخصخصة خيار وليست هي الهدف

يجمع أركان صناعة التأمين في مصر على القول بأن إنشاء الشركة القابضة جاء في مكانه الصحيح. إلا أن رؤيتهم للأولويات التي يتعين على الشركة القابضة أن تعنى بها تختلف من ركن إلى آخر. الدكتور معوض حسنين رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب لشركة مصر للتأمين (MISR)، وهي إحدى الشركات الحكومية الأربع التي تشكل أسرة الشركة القابضة، يرى أن خصخصة الشركات الأربع هي خيار من الخيارات التي يمكن أن تدرس إلا أنها ليست بالضرورة الخيار الأفضل لمستقبل شركة مصر للتأمين. وأن الهدف الذي يسعى إليه الجميع هو تطوير الشركات وإعدادها لمواجهة التحديات المستقبلية. وهذا الهدف يمكن بلوغه بالخصخصة أو بدونها.

ويرى الدكتور حسنين أنه في موازاة التطوير المطلوب على مستوى شركات القطاع العام، يجب أن تتخذ خطوات فعلية لتعديل القانون ١٠ لسنة ١٩٨١ بحيث يتماشى مع مقتضيات العولمة. وحول تحرير السوق من التعريفات الإلزامية يرى الدكتور حسنين أن الأوضاع السائدة قد لا تسمح بإلغاء تعرفه التأمين الإجباري على السيارات، إلا أنه من الضروري تعديل التعرفة وتحريرها بحيث يكون توازن بين الأقساط التي تستوفيها شركة التأمين والتعويضات التي تدفعها للمتضررين.

ويرحب الدكتور حسنين بقيام شركات وساطة في مصر، ويقترح أن يكون لها حد أدنى من الرسملة كي يمكن لها أن تواجه التزاماتها.

في ما يأتي وقائع الحوار الذي أجريناه مع الدكتور حسنين:



تضاربت الآراء حول شركة الهولدينغ التي جرى استحداثها «لتقبض» على شركات القطاع العام في مصر، كيف تنظرون إلى هذه الخطوة؟ وهل تجدون فيها عاملاً مساعداً لخصخصة شركات القطاع العام، أم أنها تزيدها تعقيداً؟

– إن الهدف من تواجده الشركة القابضة للتأمين هو تحقيق التنسيق والتعاون بين شركات تأمين القطاع العام، بما يساهم في تحقيق الأهداف الإستراتيجية المتعلقة بالقطاع خصوصاً وأن شركات تأمين قطاع الأعمال العام في مصر تسيطر على نحو ٧٥٪ من السوق المصري للتأمين، ويعتبر تطور الأداء في هذا القطاع مرتبطاً بشكل أساسي بمحاولة تنمية تلك الشركات وتأهيلها لمواجهة التحديات المختلفة الناتجة عن تكوين كيانات عملاقة في مجال التأمين، ودخول تلك الكيانات لسوق التأمين المصري كمنافس قوي لشركات القطاع العام، وبالتالي زيادة مساهمة ذلك القطاع في خدمة الاقتصاد المصري المتطور بقوة لدعم إدارته الفعالة خلال السنوات المقبلة. أما الحديث عن كون الشركة القابضة للتأمين هي تمهيد لعملية الخصخصة، فلا بد هنا أن أشير إلى أن الخصخصة ليست هدفاً في حد ذاته ولكنها إحدى وسائل التطوير للقطاع، ونحن وبالتعاون مع مؤسسات عالمية مشهود لها بالكفاءة في كافة المجالات الأكتوارية والمالية والقانونية، نسعى إلى دراسة وضعنا الحالي وكيفية تطويره لصالح الاقتصاد المصري وتطوير أساليب إدارته بصرف النظر عن شكل الملكية إن كان للقطاع العام أم الخاص، فالمهم هو الناتج والتطوير المرجو وليس شكل ذلك التطوير.

■ الآن وقد أصبحت شركات الهولدينغ واقعاً، ما هي الأولويات التي يجب أن توليها اهتمامها كي تضمن لنفسها انطلاقاً موفقة؟ وتصل في ما بعد إلى تحقيق الأغراض التي وجدت من أجلها؟

– كما سبق وذكرنا أن تواجده الشركة القابضة للتأمين أصبح ضرورة ملحة داخل قطاع التأمين المصري، ولتحقيق التنسيق بين مكونات الجزء الأكبر بين شركات

قطاع الأعمال العام التي تستأثر بالحصصة الأكبر داخل السوق، وبالتالي فإن تنظيم عملية المنافسة بين تلك الشركات وتطويرها نحو المنافسة السعرية التي تسببت في سوء العلاقات داخل السوق يعد من أهم أولويات العمل التي أراها وألمسها في أسلوب عمل الشركة القابضة وذلك بالإضافة إلى:

- استكمال متطلبات قانون قطاع الأعمال العام وتوفيق الأوضاع القانونية والمالية.
- إدارة وتنفيذ برنامج إعادة هيكلة الشركات التابعة.
- متابعة أداء الشركات والإصلاح بالتوازي مع إعادة الهيكلة وخلق قيم مشتركة.
- تحسين نتائج تأمين المسؤولية المدنية لحوادث السيارات في تأمين السيارات الإجباري من خلال إجراء تعديلات قانونية ومالية على الأوضاع الحالية.
- إعادة اختيار مجالس إدارات جديدة لشركات التأمين وتحقيق نتائج أفضل.
- إعادة النظر في الإستثمارات لتحقيق عائد أفضل والتخلص من الإستثمارات غير المربحة، واستغلال المزايا الإستراتيجية لكل شركة لتدعيم قرارات الإستثمار في الشركات الأخرى.

- التعاون مع الأجهزة الرقابية مثل الجهاز المركزي للمحاسبات والهيئة المصرية للرقابة على التأمين لتطبيق المعايير الرقابية في تقييم الشركات.
- تسوية المديونيات المالية بين شركات التأمين للشركة القابضة.
- تحسين نتائج النشاط التأميني من خلال تطوير سياسات التسعير وتسديد التعويضات وبرامج إعادة التأمين.

● وضع التصور الأمثل لتطوير نظم تكنولوجيا المعلومات وزيادة كفاءة تشغيل الفروع.

- الإرتقاء بمستوى أداء وكفاءة الموارد البشرية.
- وضع خطة إعلامية بالإشتراك مع الهيئة المصرية للرقابة على التأمين ووزارة الإعلام بما يساهم في زيادة



الوعي التأميني والمساهمة في مشروع تطوير قطاع التأمين.

**هناك حاجة لتطوير سائر الفاعليات بما في ذلك هيئة الرقابة**

■ تبدي هيئات الرقابة على التأمين اهتماماً في اعتماد المعايير العالمية في مجال الملاءة والسيولة والرسملة. هل تعتبرون أن التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الأهداف التي ترونها؟ وهل لديكم اقتراحات تقدمونها لهيئة الرقابة بغية تسهيل الوصول إلى الأهداف التي تسعى إلى بلوغها؟

– لا بد هنا أن أشير إلى أن إنشاء الشركة القابضة هو أحد المحاور المهمة الذي استهدف من خلاله تطوير قطاع التأمين المصري، إلا أن ذلك لم يكن الهدف الوحيد الذي يسعى له برنامج تطوير القطاع ولكن أيضاً تطوير أداء الهيئة المصرية للرقابة على التأمين كهيئة ترأب أداء شركات التأمين ككل داخل القطاع سواء كان عاماً أو خاصاً، حيث يشمل التطوير أموراً كثيرة منها المعايير والإجراءات التي تعتمدها الهيئة في مجال الإشراف والرقابة على شركات التأمين الملاءة من حيث والسيولة والرسملة.

أضف: ورغم أننا لا ننكر أن الهيئة المصرية للرقابة على التأمين تقوم بدورها على أكمل وجه ممكن وفقاً للمعايير الدولية العالمية في هذا المجال، إلا أننا نؤمن بأن التطوير والتحديث يشكّلان عملية يجب أن تكون دائمة ومستمرة وغير مرتبطة بالوضع الحالي بل أنها تتطلع دائماً للمستقبل ومواجهة التحديات للتطور في ضوئها وفي ظل المستجدات التي تظهر على الساحة العالمية، خصوصاً وأن طبيعة نشاط التأمين عالمية فلا يمكن أن تنعزل عن العالم وأن نعمل بعيداً عن مؤثراته ومعدلاته العالمية.

أضف: وأن الهيئة المصرية للرقابة على التأمين على دراية تامة بها وتطبيقها وتسعى لتطويرها بالكفاءة المطلوبة وفي ضوء المعدلات العالمية المتعارف عليها، لذا بات من الضروري اتخاذ خطوات فعلية في تطوير القانون ١٠ لسنة ١٩٨١ وتعديلاته ليتماشى مع

المرحلة المقبلة بما فيها من توقعات وتحديات ستؤثر على واقع سوق التأمين المصري، خصوصاً بعد إنشاء الشركة القابضة للتأمين وما سيتبعها من إعادة هيكلة شاملة، وكذلك انفتاح سوق التأمين المصري بدخول الشركات الأجنبية بعد توقيع اتفاقية الغات.

### تحرير الأسعار أصبح واقعاً

■ ألقى المغرب التعريفات الإلزامية، وهناك دعوات في دول عربية عديدة لرفع تعريفات التأمين الإلزامي على السيارات أو إلغاؤها. أين تقفون من هذه الدعوات؟ هل تؤيدون إجراء تعديلات أو إلغاؤها نهائياً على أن تترك للشركات حرية التسعير والتنافس لما فيه مصلحة المستهلك؟

– لقد حقق السوق المصري شوطاً كبيراً في مجال تحرير الأسعار في كافة فروع التأمين، وإذا كنا ننادي اليوم بأهمية تحرير الأسعار على مستوى التأمين الإجباري نظراً للخسائر غير المحدودة التي يسببها ذلك الفرع لقطاع التأمين وخصوصاً شركات قطاع الأعمال العام التي تضطلع وحدها بهذا الدور، فإننا ندرك كذلك أن الأمر لا يتعلق فقط بالأسعار في هذا الفرع بل أن هناك أموراً أخرى تتعلق بالمهمل القانونية للتقاضي وبالتعويضات اللامحدودة الخاصة بهذا الفرع وهي تحتاج إلى إعادة نظر.

أضف: إننا ندرك أهمية ذلك النوع من التأمين لخدمة المجتمع المصري وأفراده وتوفير التعويضات الضرورية للمتضررين، إلا أنه ينبغي علينا الأنغفل ضرورة التوازن بين الأسعار من ناحية والدور الإجتماعي الملحق على عاتقنا لصالح أفراد الشعب المصري من ناحية أخرى.

أما بالنسبة لباقي فروع التأمين، فكما سبق وذكرنا فإن تحرير الأسعار أصبح واقعاً داخل السوق المصرية يساهم بالفعل في تدعيم الخبرات الفنية للمكاتب في تحديد التسعير المناسب للخطر في ضوء القدرات التنافسية المختلفة للشركات.

### نرحب بقيام شركات لوساطة التأمين على أن تكون مبنية

■ ما هي الأسباب التي تحول دون الترخيص لوسطاء التأمين BROKERS بالعمل في مصر؟ ومتى يصبح في رأيكم الوقت مناسباً لفتح الباب أمام شركات الوساطة لدخول السوق؟

– ليس هناك ما يحول دون ترخيص وسطاء التأمين بالعمل داخل السوق، بل هو أحد عمليات التطوير الذي نسعى لتحقيقه حيث يقتضي تعديل بعض مواد اللائحة التنفيذية للقانون ١٠ لسنة ١٩٨١ والتي ترعى تنظيم الترخيص للوسطاء وتحكم ممارسة ذلك النشاط داخل السوق المصري وذلك بما يضمن الحفاظ على حقوق جميع الأطراف.

أضف: لا يمكن لنا أن ننكر أهمية الدور الذي يلعبه وسطاء التأمين أصحاب الكفاءة والخبرة والمعرفة العلمية التي تمكنهم من إثراء العمل التأميني كعنصر أساسي يدعم خططنا الإستراتيجية التي تستهدف تطوير قطاع التأمين ككل والذي يعد دور الوسطاء فيه من أهم الركائز التي نعتمد عليها خلال المرحلة المقبلة. وذلك مع إيماننا الكامل بأهمية تقنين الوضع ووضع الأطر الحاكمة لعمل الوسطاء بالشكل الذي يحكم ويطور أسلوب العمل ويقلل من الجوانب

السلبية في هذا الشأن.

وفي هذا السياق إنني أقترح زيادة رأسمال شركات الوساطة لمبلغ ٢ مليون جنيه مصري كحد أدنى مناسب لإنشاء تلك الشركات ويؤهلها على دورها. وفي رأينا أنه من الضروري أن يكون لتلك الشركات رأسمال كافٍ ويمكن لها مواجهة أي مشكلات في المستقبل. وهنا يجب أن أشير إلى أهمية دور وسطاء التأمين أنفسهم سواء من خلال تطوير وتنمية مهاراتهم وخبراتهم أو من خلال تكوين كيانات تمثلهم وتعبر عنهم وتنظم العمل في ما بينهم بما يدعم دورهم المرجو في قطاع التأمين المصري.

### رواد السوق المصري

■ بكم تقدرون الأقساط والأرباح المحققة لسنة ٢٠٠٦؟ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون إلى تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– الواقع أن مصر للتأمين تلعب دوراً مهماً داخل السوق المصرية للتأمين من خلال نتائجها المتميزة التي تؤكد ريادتها للسوق وقدرتها على الاستمرار على قمة السوق المصرية خلال السنوات المقبلة حيث بلغ إجمالي الأقساط لدينا في ٢٠٠٦/٦/٣٠ مبلغاً وقدره ١.٩ مليار جنيه مصري، كما بلغ صافي الأرباح ٤١٥ مليوناً.

ونتوقع أن تستمر نتائجنا الإيجابية خلال الأعوام الثلاث المقبلة بنفس المعدلات الإيجابية التي تؤكد ريادتنا للسوق المصرية.



**الشعور أكثر بالطمأنينة**

الشعور أكثر بالطمأنينة

شركة وساطة تأمين  
شركة استشارات وخدمات مالية  
صندوق تعاضدي - صحي



ta minet  
Get instantly insured



**الضروع: لبنان ومصر**

Jdeideh - Sagesse str. - Nizar Idriss Bldg. - 8th flr. - P.O.Box: 55394 Sin el Fil - Lebanon  
Tel: +961 1 889 500 - Fax: +961 1 889 505 - Cel: +961 3 206 482 - Customer Service: +961 3 808 908  
E-mail: affrad@affrad.com - http: www.affrad.com

AL BAYAN - ISSUE 422 - JANUARY 2007



## همام بدر - الشرق للتأمين (مصر) AL CHARK :-

### الشركة القابضة سوف تقف على نقاط الضعف في الشركات الاربع وتعالجها تمهيداً لطرح أسهمها للبيع بالثمن الأعلى



الخصخصة أو الإستخلاص أو الحَصُوصَة PRIVATIZATION مسار اعتمده معظم الدول العربية ومنها منذ ما يقارب عقدين من السنين. وقد نجحت مصر في «خصخصة» مؤسسات كثيرة ومن سائر القطاعات الاقتصادية بقليل من الصعوبات أحياناً وبالكثير منها أحياناً أخرى، إلا أنها انتهت في جميع الحالات الى نقل ملكية تلك المؤسسات من الدولة المصرية الى مستثمرين مصريين وعرب وأجانب من القطاع الخاص. استعصى على الدولة المصرية ان تخصصها حتى الآن هي شركات التأمين الثلاث (الاهلية، مصر، والشرق) وشركة إعادة الوحيدة (EGYPT RE) التابعة لها، وذلك لاسباب شائكة ولا يمكن حصرها بسبب واحد.

حوالي منتصف العام الفائت صدر مرسوم رئاسي يقضي بإنشاء شركة قابضة (HOLDING) حوّلت اليها ملكية الشركات الاربع وأعطيت صلاحيات واسعة. رئيس مجلس الإدارة المدير العام لشركة الشرق للتأمين (AL CHARK) السيد همام بدر خلال الحوار الذي أجريناه معه أجاب على اسئلة طرحناها عليه حول نظرتة الى الشركة القابضة التي اشرفنا اليها آنفاً ومواضيع أخرى. ويرجح السيد بدر ان تكون الشركة القابضة الهيئة التي سوف تقف على نقاط الضعف والقوة في كل من الشركات الاربع لتعالجها واجراء الاصلاحات الضرورية حيث يجب. وعندها تكون الشركات قد اصبحت جاهزة لتعرض للخصخصة كل على حدة، وكلياً او جزئياً بالثمن المناسب والذي يأتي على الدولة المصرية بالعائد الاعلى.

#### هيئة التأمين في مصر لعبت دوراً حاسماً

■ هل تعتبرون أن التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الأهداف التي ترجوها؟  
- إنني وبحكم خبرتي في بعض الأسواق العالمية، أستطيع أن أذكر أن هيئة الرقابة على التأمين في مصر تعتبر من الهيئات التي استطاعت أن تلعب دوراً حاسماً في تطبيق المعايير الخاصة بالملاءة والسيولة والرسملة وكل ما من شأنه أن يحافظ على أصول الشركات وحقوق حملة الأسهم.

#### إلغاء التعريفات الإلزامية يؤدي أحياناً الى تراجع الأسعار الى ما دون المستوى المقبول اقتصادياً

■ هل تؤيدون إجراء تعديل التعريفات أو إلغائها نهائياً على أن تترك للشركات حرية التسعير والتنافس لما فيه مصلحة المستهلك؟  
- لقد قمنا في مصر بإلغاء التعريفات الإلزامية في ما عدا السيارات منذ ما يزيد عن خمس سنوات، وأصبح لكل شركة سواء في قطاع الأعمال أو القطاع الخاص حرية التسعير والتنافس لما فيه مصلحة المستهلك، ولا أنكر أن ذلك يندرج حقيقة تحت بند الحريات، إلا أن الذي حدث هو وصول الأسعار إلى مستويات غير اقتصادية، خاصة في التأمين على الممتلكات وقد أدى ذلك بدوره إلى التأثير على النتائج الفنية.

بناءً على ذلك، فإنه من الصعب الرجوع إلى الوراء وإعادة سريان التعريفات التي تم إلغاؤها، إلا أنه من الضروري أن تكون هناك مراجعة شاملة لتعريفات أو أسعار التأمين الإلزامي على السيارات نظراً للحساسات التي يحققها هذا الفرع من التأمين والذي يكلف شركات التأمين أموالاً باهظة يتم استقطاعها من

فائض فروع التأمين الأخرى.

#### يهمنا ان نشأ في مصر شركات لوساطة التأمين وإعادة

■ ماهي الأسباب التي تحول دون الترخيص لوسطاء التأمين BROKERS بالعمل في مصر؟ ومتى يصبح في رأيكم الوقت مناسباً لفتح الباب أمام شركات الوساطة لدخول السوق؟  
- لا يوجد أية أسباب بالمرّة، بل إن مشروع القانون الخاص بهذا الموضوع وموضوعات أخرى كثيرة تتعلق بصناعة التأمين في مصر جاهز للمناقشة في مجلس الشعب، ومن ذلك يتضح أننا نسير في الاتجاه الصحيح، حيث أنه يهمنا مشاركة شركات وساطة التأمين وإعادة التأمين العالمية لكي ننقل خبراتها، وسوف يكون الربح في النهاية هو جمهور المؤمن لهم نتيجة وجود المنافسة على الخدمة، ونحن كشركات تأمين يهمنا أن نرى الارتفاع بهذه الصناعة الهامة.

#### «الشرق» تحتفظ بـ٤٦ في المئة من الأقساط لحسابها وأرباحها الصافية ١٦ مليون دولار

■ بكم تقدر الأقساط والأرباح المحققة سنة ٢٠٠٦؟ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون إلى تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

- كما تعلمون فإن السنة المالية لسوق التأمين المصري تبدأ من أول تموز (يوليو) وتنتهي في ٣٠ حزيران (يونيو) من كل عام، وقد قامت الجمعية العامة لقطاع الأعمال في أول كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٦ باعتماد ميزانية الشركة عن الفترة المنتهية في ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠٠٦، وقد كانت اهم

المؤشرات في تلك الميزانية الآتي:

- الأقساط المصدرة: بلغ إجمالي هذه الأقساط ٨٨٩ مليون جنيه مصري أو ما يعادل حوالي ١٦٦ مليون دولار أميركي وذلك بزيادة مقدارها ٦.٤٪ عن العام السابق وقد كان معدل احتفاظ الشركة (بعد استنزاف أقساط إعادة التأمين الصادرة) نسبة ٤٦٪ و ذلك مقابل نسبة ٤٤٪ في العام السابق.

- ومن الطبيعي عند التكلم عن الأقساط، أن نتكلم عن التعويضات، حيث كان إجمالي التعويضات المدفوعة ٧١٥ مليون جنيه مصري، أو ما يعادل ١٢٥ مليون دولار أميركي تقريباً، وذلك مقابل ٧٧٤ مليون جنيه مصري (حوالي ١٣٥ مليون دولار أميركي) وهذا يمثل نسبة انخفاض ٧.٦٪.

وجدير بالذكر أن مبلغ التعويضات المدفوعة لهذه الفترة وهو ٧١٥ مليون جنيه مصري كما أوضحت سابقاً، يشتمل على مبلغ ١٢٦.٤ مليون جنيه مصري (حوالي ٢٢ مليون دولار أميركي) تخص تعويضات فرع إجباري السيارات، وهذا يعني أن تعويضات جميع الفروع الأخرى كانت ٨٨.٣ مليون جنيه مصري فقط (حوالي ١٥ مليون دولار أميركي)، مما يعني في النهاية أن تعويضات فرع إجباري السيارات يعادل ما يزيد على ١٤٣٪ من إجمالي تعويضات الفروع الأخرى (حريق، بحري، نقل داخلي، أجسام سفن، طيران، سيارات تكميلي، الهندسي، البترول..... الخ).

وقد بلغت نسبة ما تحمّلتها أو احتفظت به الشركة من إجمالي التعويضات المسددة خلال هذه الفترة

٤٨٪ مقابل ٣٧٪ في العام السابق.

وأود أن أضيف بأننا نقوم منذ أن تولينا رئاسة شركة الشرق للتأمين باتباع سياسة تدعيم مخصص التعويضات تحت النسوية لفرع إجباري السيارات (أو ما يعرف بالتأمين الإلزامي على السيارات) حيث تم دعم الاحتياطي هذا العام بمبلغ ٥٦ مليون جنيه مصري (حوالي ١٠ مليون دولار أميركي) بالإضافة إلى مبلغ ٦٣ مليون جنيه مصري العام الماضي (حوالي ١١ مليون دولار أميركي) فيكون إجمالي الدعم لهذا المخصص ١١٩ مليون جنيه مصري (حوالي ٢١ مليون دولار أميركي) في عامين، الأمر الذي لابد وأن يؤثر على النتائج الفنية وربحية الشركة بالتالي:

- الأرباح: بلغ صافي أرباح الشركة القابل للتوزيع مبلغ ٩١ مليون جنيه مصري أو ما يعادل ١٦ مليون دولار أميركي، وهو تقريباً مبلغ الأرباح الصافية عن العام السابق.

أما عن نسبة النمو التي نتطلع إلى تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة، فأود أن أشير إلى أنه قد تم وضع مخطط كامل، بالتنسيق مع الشركة القابضة التي تقوم بوضع السياسات والإستراتيجيات الخاصة بالتطوير، وبالتالي فنحن نعمل جميعاً على تطوير آليات العمل لكي تتناسب مع المتغيرات العالمية وهذا يتطلب جهداً ومتابعة، وسوف ينعكس ذلك على زيادة مضطربة في الإنتاج وفي الأرباح بإذن الله.

**AVRA SYA**  
REASURANS BROKER'ligi Ltd.şti.  
EURASIAN REINSURANCE BROKERS LTD.CO.

*if it's Asia, it's Avrasya...*

Hanan Ali Yhsd St. No:7 Side Apt. B Blok B-3 Çiftlikönder-İstanbul  
Tel: (0216) 368 32 83 Fax: (0216) 368 32 93 E-mail: aali@avrasya.com



## سمير مصطفى متولي - المهندس للتأمين - مصر - :

## تكليف شركة الهولدنغ باعادة هيكلة شركات القطاع العام جاء في مكانه الصحيح



سمير متولي، رئيس مجلس ادارة شركة المهندس للتأمين في مصر AL MOHANDESS، بدأ خلال الحوار الذي أجريناه معه مرتاحا الى التطورات التي تعيشها صناعة التأمين في مصر، حيث رحب بالقرار الذي اتخذته الرئيس حسني مبارك والذي انشئت بموجبه شركة هولدنغ اوكلت اليها مهمة اعادة هيكلة شركات التأمين والاعادة التابعة للقطاع العام في مصر.

ورأى السيد متولي في ذلك القرار خطوة صائبة ومن شأنها ان تؤدي الى تعزيز الايجابيات التي تتمتع بها تلك الشركات وازالة الشوائب التي تحوط ببعض اعمالها. كما ابدى ارتياحه للجهود التي تبذلها هيئة الرقابة على التأمين في مصر في مجال الحاق صناعة التأمين المصرية بالركب العالمي.

والتي تتمثل أساسا في :

- 1- تأسيس شركات مساهمة بمفردها او بالاشتراك مع شخصيات اعتبارية عامة او خاصة أو افراد .
  - 2- شراء أسهم الشركات المساهمة أو بيعها أو المساهمة في رأسمالها .
  - 3- تكوين وأدارة محفظة الاوراق المالية للشركة .
  - 4- القيام بكافة الاعمال اللازمة لتصحيح الهياكل التمويلية ومسار الشركات التابعة لها وتعظيم ربحيتها .
- وأعتقد أنه في هذا الإطار تتم حاليا دراسات لإنشاء شركة تابعة للقابضة تتولى ادارة محفظة العقارات في الشركات الاربعة التابعة، كما تتم دراسات للتنسيق في مجال ادارة محافظ الاستثمار، فضلا عن الدراسات المتعلقة بالالتزام بالمبادئ والأسس الفنية في الاكتتاب والتعويض واعادة التأمين .
- ونرجو لهذه الشركة القابضة النجاح في تحقيق اهدافها لما سيكون لذلك من اضافة لها وزنها وأثر ايجابي على السوق ككل.

## هينة الرقابة على التأمين تخرص على عدم تجاوز خصائص سوق التأمين في مصر

هل يعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي ترونها ؟

لا شك بأن تطوير الاساليب التي تتبعها أجهزة الرقابة على التأمين بحيث تصبح متمشية مع كل مستحدث على مستوى العالم، أمر مطلوب، بل وأمر واجب كي لا نتخلف عن الركب العالمي، سيما وأن الاساليب التقليدية أصبحت غير مناسبة ازاء تعدد الشركات المرخص لها بمزاولة التأمين واعادة التأمين وعدم اقتضار ملكيتها على رؤوس الاموال الوطنية، بل انضمت للسوق شركات وجمعيات تأمين برؤوس أموال مشتركة مع رؤوس الاموال العربية والاجنبية وأخرى مملوكة بالكامل لرؤوس الاموال الاجنبية.

وأعتقد أن الرقابة الذاتية لشركات التأمين وأعمال مبادئ الحوكمة والالتزام بالشفافية والافصاح الكاملين أصبحت جميعها من المتطلبات التي تلزم بها كل شركة عاملة في مجال التأمين، وهذا الالتزام يعتبر عنصرا مساعدا لأجهزة الرقابة لتولي مهمتها على الوجه المرضي وبما يحافظ على حقوق حملة الوثائق، وهي المسؤولية

الاولى لأجهزة الرقابة على التأمين بصفه عامة. وأرى أيضا، وهذا أمر طبيعي، الأنقل ما يتم العمل به بالنسبة لأجهزة الرقابة على مستوى العالم المتقدم تأمينيا نقلا حرفيا بل يتعين ان تؤخذ ظروف كل بلد وتقاليده وتاريخه في الممارسة التأمينية في الاعتبار،

تضاربت الآراء حول شركة الهولدنغ التي جرى استحداثها «لتقبض» على شركات القطاع العام في مصر. كيف تنظرون الى هذه الخطوة ؟

أعتقد أن صدور قرار السيد رئيس جمهورية مصر العربية رقم ٢٤٦ لسنة ٢٠٠٦ بتأسيس الشركة القابضة للتأمين وتحويل شركات التأمين واعادة التأمين المملوكة للدولة وهي: مصر للتأمين والشرق للتأمين والتأمين الاهلية المصرية والمصرية لاعادة التأمين، الى شركات تابعة للشركة القابضة وتطبيق أحكام قانون شركات قطاع الاعمال العام الصادر بالقانون رقم ٢٠٣ لسنة ١٩٩١ على هذه الشركات، يعد خطوة لها وزنها الايجابي على طريق اعادة هيكلة هذه الكيانات العامة التي تستحوذ على ما يفوق ٧٠٪ (سبعين في المائة) من حجم الاقساط التي يحققها سوق التأمين المصري في مجال تأمينات الاشخاص وتأمينات الممتلكات والمسؤوليات، وتستحوذ على محفظة استثمارات تفوق ١٤ مليار جنيه حتى ٢٠٠٥/٦/٣٠.

ولا شك بأن هذه الخطوة لا تستهدف اعداد الشركات العامة الاربعة للخصخصة فحسب وإنما تستهدف ايضا تعظيم الايجابيات القائمة في هذه الشركات ومعالجة السلبيات وتحقيق المزيد من الانضباط على مستوى سوق التأمين المصري ككل.

وأعتقد أنه ليس بالضرورة ان تنتهي الدراسات الفنية والمالية والاقتصادية التي تتم حاليا من خلال بيوتات الخبرة العالمية المتخصصة بخصخصة الشركات الاربعة وإنما قد يكون من الالم رفع كفاءة هذه الشركات وتحسين اقتصادات تشغيلها وتنمية قدرات الكوادر البشرية العاملة فيها، ووضع ما يتقرر بيعه منها في موقف اقتصادي وفني يعظم من قيمتها السوقية وصافي أصولها .

الآن وقد أصبحت شركة الهولدنغ واقعا، ما هي الاولويات التي يجب أن توليها اهتمامها كي تضمن لنفسها انطلاقا موفقة، وتصل فيما بعد الى تحقيق الاغراض التي وجدت من أجلها؟

فور صدور قرار انشاء الشركة القابضة للتأمين صدرت قرارات بتشكيل مجلس ادارتها وجمعيتها العامة وعين الزميل الاستاذ محمود عبدالله رئيسا لهذه الشركة، وتم ايضا تشكيل الجمعيات العامة للشركات التابعة، كما اعتمدت جمعيتها العامة، برئاسة الدكتور محمود محي الدين وزير الاستثمار، نظامها الاساسي وحددت رأسمالها بمبلغ ملياري جنيه مصري.

وتتهم الشركة القابضة للتأمين حاليا بأعادة الهيكلة وتطوير الشركات التابعة وتدعيمها بكافة السبل المتاحة. وقد حدد القرار الجمهوري الصادر بتأسيس الشركة القابضة المهام والاهداف المرجوة من انشائها

وهذا ما يتم حاليا بالنسبة لمصر .

الغى المغرب التعريفات الالزامية ، وهناك دعوات في دول عربية عديدة لرفع تعريفات التأمين الالزامي على السيارات والعائتها. اين تقفون من هذه الدعوات ؟

لقد كانت جمهورية مصر العربية سباقة في مجال تحرير التعريفات حيث صدر القانون رقم ٩١ لسنة ١٩٩٥ بتعديل بعض احكام قانون الاشراف والرقابة على التأمين في مصر الصادر بالقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٨١ متضمنا الغاء التعريفات تدريجيا (وقد تم الانتهاء من ذلك منذ سنوات ما عدا التأمين الاجباري على السيارات لاعتبارات تتعلق بمصلحة العملاء والمواطنين بصفة عامة).

ولاشك أن تحرير تعرفه التأمين الاجباري على السيارات مثل باقي فروع وأنواع التأمينات العامة الاخرى امر نرحب به فسوق، ولكن تزايد خسائر هذا النوع من التأمين، عاما بعد آخر، بحيث أصبحت تربو على مئات الملايين من الجنيهات سنويا أمر من شأنه ان يرفع رسوم التأمين الاجباري بصورة جذرية وهذا

الوضع ليس من السهل تقبله جماهيريا. ولذلك أعتقد أنه من المناسب ان تلغى التعرفة الاجبارية وان يتم زيادة رسوم التأمين بصورة تدريجية الى أن تصل الى السعر الفني العادل. ولقد أعد مشروع قانون بهذا الخصوص نرجو أن يتم استصداره في القريب بمشيئة الله .

بكم تقدرتون الاقساط والارباح المحققة سنة ٢٠٠٦؟ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون الى تحقيقها ؟

من المعلوم أننا في مصر نتبع سنة مالية متداخلة بحيث تبدأ السنة المالية لكل شركة من شركات التأمين المصرية اعتبارا من أول تموز (يوليو) وتنتهي بنهاية شهر حزيران (يونيو) من السنة التالية.

ومن هذا المنطلق فإننا نستهدف بالنسبة لشركة المهندس للتأمين استمرارية النمو والتطور في كافة المجالات وعلى الاخص أقساط التأمين بحيث نستهدف زيادة نسبتها ١٥٪ بالمقارنة بالسنة المالية السابقة ٢٠٠٥/٢٠٠٦ وتحقيق ارباح صافية في حدود ٢٥ مليون جنيه مصري .

كما أننا نستهدف تحقيق ذات النسبة في المتوسط على مدى السنوات المالية الثلاث المقبلة ، وهذا كحد أدنى لان طموحاتنا أكبر وثقة عملائنا في المهندس للتأمين تتزايد عاما بعد آخر .

## خليل الحارثي - الأهلية للتأمين العمانية - AL AHLIA :-

### لا فرق في الجوهر والوظيفة بين التأمين التكافلي من جهة

### والتأمين التجاري من جهة اخرى

يرى نائب المدير العام لشركة الاهلية للتأمين العمانية السيد خليل الحارثي «ان لا فرق في الجوهر والوظيفة بين التأمين التكافلي والتقليدي، ولا توجد في السلطنة شركات تأمين تكافلي حتى الآن». وأشار الى ان هناك مجالاً للترخيص لمزيد من شركات التأمين في سلطنة عمان بالنظر للنهضة الاعمارية الجارية والتي توفر فرصاً كثيرة لشركات التأمين.

وبرر السيد الحارثي الـ "FRONTING" بعدم امكان السوق المحلي تغطية المخاطر الباهظة التكلفة.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة التي اجريناها معه في مكتبه في مسقط:



– عملية الـ "FRONTING" مرغوبة لكنها غير قانونية، المشكلة ان المؤمن له محكوم بالتمويل الذي يحاول توجيه اعادة التأمين الى فريق من دائرة عمله، زد على ذلك ان السوق المحلي غير قادر على تغطية هذه المخاطر الباهظة الحجم فتضطر الشركات الى اسناد تغطياتها الى شركات الاعادة الاجنبية. من هنا على السوق المحلي ترسيخ سبل التعاون عبر تعاطف الشركات مع بعضها البعض وتقاسم الاخطار فيما بينها بحيث يمكن للمؤمن له ان يستغني عن خدمات شركات التأمين في الخارج ويحصل على الغطاء محلياً.

■ ما هي المنتجات والخدمات التي تقدمونها؟  
– هناك تغطيات حديثة مثل تغطية السفر (TRAVELLING INSURANCE) وبرنامج مساعدة الطريق الخاص بالافراد لدى تعرضهم لاعتلال في سياراتهم. كما قدمنا مساعدات كثيرة للمؤسسات الخيرية المحلية.

وعلى صعيد نشر الوعي نظمنا حملة اعلانية في الصحف المحلية بالتنسيق مع مديرية قوى الامن حول المخاطر وبوالص التأمين.

#### ٢٠ مليون ريال اقساطاً

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الاقساط والارباح الصافية، وما هي تطلعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟  
– اتوقع ان تصل الارباح الفنية نهاية السنة ٢٠٠٦ الى نحو ٣,٥ ملايين ريال بزيادة نسبتها ٨٠٪ عن السنة الماضية. وبلغت عوائد الاستثمار مليوناً ونصف المليون ريال.

اما بالنسبة الى الاقساط، فمن الأرجح ان تكون قد بلغت حوالى ٢٠ مليون ريال (٥٢ مليون دولار اميركي) نهاية ٢٠٠٦، بزيادة نسبتها ٤٨٪ عن السنة الماضية.

## اللجوء الى التأمين المقنع (FRONTING) يبرره عدم وجود طاقة اكتتابية كافية في السلطنة

حققته مؤخرا في المجالات المناسبة؟  
– توظيف الارباح قرار تجاري تتخذه كل شركة بحسب متطلباتها، فلكل شركة حرية الخيار في توظيف اموالها في العقارات او الاسهم او غيرها... واشير هنا الى ان وزارة الصناعة والتجارة في سلطنة عمان اصدرت دليلاً للقطاعات التي يمكن الاستثمار فيها.

■ هل تعتبر ان مستوى الرخصة الذي بلغته الشركات العربية في هذا الوقت اصبح كافياً لطمأنة المتعاملين معها الى القدرة المالية للشركة؟  
– على مستوى الافراد والشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم ارى ان رأس المال كاف لكن ليس بالنسبة الى الشركات الكبيرة. المطلوب دمج بين الشركات لخلق شركات ذات احجام عالمية وتكون لها طاقات استيعابية ذات شأن.

#### نسب احتياطية أكبر

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين، وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تتلطي وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذا الاتهام صحيحاً؟ وكيف يمكن في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

#### لا اختلاف بين التأمين التكافلي والتقليدي

■ يلاحظ ان الاقبال على تأسيس شركات تأمين تكافلية يزداد زخماً، كيف تفسرون هذه الظاهرة؟ هل تلمسون وجود طلب حقيقي من المستهلكين على المنتجات التكافلية، ام ان اعتماد الصفة التكافلية للشركة الجديدة يعزز فرصة حصولها على الترخيص من السلطة المختصة؟ وبكم تقدر حصة الشركات التكافلية من مجموع الاقساط المكتتبه في الوقت الحاضر؟ وهل تتوقعون لها ان تنجح في انتزاع الزبائن من شركات التأمين التقليدي لكونها تكافلية فقط؟

– نحن لانملك خبرة في الشركات التكافلية في السوق العمانية لغاية الآن، لكن يبدو ان هناك قبولا للتأمينات التكافلية في الدول العربية المجاورة، ويقال ان لها مردوداً على اطراف العملية التأمينية.

اضاف: ان جوهر التأمين ووظيفته لا يختلفان بين الشركات التقليدية والتكافلية لكن طريقة الاستثمار وتوزيع الارباح مختلفة.

■ هل تجدون رابطاً بين الاقبال على تأسيس شركات جديدة والسيولة الفائضة في الاسواق، ويقال انها تبحث عن فرص استثمار جديدة؟

– النتائج الجيدة التي تحققت شركات التأمين تغري المستثمرين لتأسيس شركات جديدة، حيث الاعمال متوافرة في شكل واسع والنتائج مغرية.

■ هل في رأيك يستوعب السوق تأسيس شركات جديدة؟

– هناك نمو كبير في المشاريع تقدر قيمته بحوالى ١٣ مليار دولار كاستثمارات في البنى التحتية والمصانع البتروكيميائية التي تحتاج تغطيات تأمينية، لذا ارى ان هناك مجالاً للتوسع في قطاع التأمين.

#### المطلوب دمج بين الشركات

■ هل ترى ان الشركات الخليجية توظف الارباح التي



## ناصر البصيص - نوبل NOBLE - :

### كانت الشركات تتجاهلنا ولما تثبتت من جدارتنا وسّعت تعاملها معنا



#### حصر التعامل بالنظاميين

■ كيف سيتم تعامل شركات التأمين مع المهن الحرة؟  
- من واقع النظام المنصوص عليه والصادر من الجهة المنظمة للتأمين، وهي مؤسسة النقد، انه يجب على شركات التأمين ألا تتعامل مع أي من أصحاب المهن الحرة ما لم يكن مرخصاً.  
من المفترض والمتوقع لأي من الشركات المرخصة والعاملة في السوق السعودي، وجميعها بالطبع شركات تهتم بسمعته، ولتلا تدخل في مسالة، وحفاظا على سمعتها، ألا تتعامل مع اي من أصحاب المهن الحرة غير النظاميين وغير المرخص لهم.

#### التدريب .. التدريب

■ آخر كلمة تريد ان تذكرها في هذا المجال؟  
- أتمنى ان يكون هناك تنسيق بين الجهات المعنية، مثلاً، الكليات والمؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني. وكذلك على المعهد المصرفي والغرف التجارية ان تكثف وتساهم في اعداد دورات لتأهيل الشباب السعودي، لأن السوق السعودي بحاجة الى وظائف عديدة، ولكن يفترض تدريبهم وتأهيلهم قبل التوظيف.

#### ناصر البصيص

- حامل بكالوريوس لغة انكليزي من جامعة الملك سعود.  
- الزمالة الاميركية لخدمات التأمين (AIS) Associate Insurance Services  
- الزمالة الاميركية للمطالبات التأمينية Associate In Claims (AIC)  
- الزمالة الاميركية للعقود وضمانات الأمانة Associate Fidelity Surety Bonds (AFSB).  
وجميعها من معهد CPCU .

أجرت «البيان الاقتصادية» مقابلة مع السيد ناصر البصيص رئيس شركة نوبل المعايين ومسؤو الخسائر، وهي من الشركات السعودية الاولى التي تم الترخيص لها في المملكة في مجال عملها المطلوب جداً من قبل شركات التأمين والمؤسسات الصناعية والتجارية وذات العلاقة بالخدمات العامة في المملكة. وأعرب البصيص عن سعادته لحصول شركته على الترخيص ليصبح له شركتان: الاولى هي «نوبل للخدمات» والثانية هي موضع مقابلتنا هذه. ويعتبر ان ما تقدم عليه السلطات السعودية هو لمصلحة السوق لناحية تنظيمه وضبطه، ما يشكل نقلة كبيرة جداً. علماً ان السوق السعودي يشكل أكبر اسواق التأمين في المنطقة.  
وتمنى ناصر البصيص في نهاية حديثه حصول تنسيق بين الجهات المعنية لإعداد دورات تدريبية للشباب السعودي.  
وهنا نص المقابلة:

#### سعداء بالتنظيم

■ متى بدأ نشاط شركتكم وما هو رأيكم بعد صدور القرار الجديد من مؤسسة النقد العربي السعودي؟  
- أسسنا شركة ورخصت باسم نوبل للخدمات الفنية عام ١٩٩٧ والذي سيتغير الى الاسم الجديد «نوبل المعايين ومسؤو الخسائر».

نحن سعداء بقرار تنظيم السوق السعودي كباقي الاسواق العالمية في مجال التأمين والذي يعتبر من أضخم الاسواق في المنطقة والعالم العربي. ونتمنى ان تطبق الأنظمة بشكل دقيق وحازم لكي يحتفي الكثير من التجاوزات ويستفيد الجميع من التنظيم.

#### المعاين السعودي كان مبعداً

■ ما هي الصعوبات التي كانت تواجهكم وأين انتم اليوم؟

- يعتبر نشاط عملنا نشاطاً احترافياً له طابعه القانوني والمالي، لذلك لم يعتمد سوق التأمين السعودي معاييناً سعودياً قبل العام ١٩٩٧، وكان مستغرباً على شركات التأمين ان يتواجد مثل هذا المعايين السعودي، فكان من الصعب ان تكلف الشركات معاييناً سعودياً بمطالبة - خسارة مالية - لمعاين جديد. وكانت بعض المخاطر يعاد تأمينها في الخارج، وعند حصول مطالبة تتدخل شركات اعادة التأمين لتعيين معايين عالمي معرف منها، ولهذا كانت تقل فرص العمل بالنسبة للمعاينين السعوديين.  
ونذكر ان بعض الشركات كانت تكلفنا بمعايينات، بعد جهد كبير، شرط ألا تتجاوز فيها المطالبة الـ ١٠ آلاف ريال، وكانت أتعابنا لا تزيد على ٥٠٠ ريال.  
أما في الوقت الحالي وبعدما أعطينا الفرصة، اختلف الوضع وبات اسماً معروفاً على مستوى الخليج، وأضحى بين أيدينا مطالبات بملايين الريالات نقوم بتسوية خسائرها، علماً ان شركات التأمين بدأت تميز بين الجودة في الخدمة والفرق بين الأجور.

#### ضبط السوق

■ بعد صدور القرار الجديد من مؤسسة النقد ما رأيكم؟

### مطلوب تكثيف الجهود لاعداد دورات تدريبية لتأهيل الشباب السعودي

- منذ وقت طويل ونحن ننتظر هذا القرار لأجل تنظيم سوق التأمين السعودي. بلا شك سيكون محفزاً وسبباً لخلق المنافسة بين جميع الشركات، سواء شركات التأمين او الشركات المساندة للتأمين، ومن ثم ستتطور المهارات الفنية تلقائياً وكذلك تقديم خدمات افضل بأسعار تنافسية

وبشكل عام، ان تطبيق نظام مؤسسة النقد في الإشراف على سوق التأمين السعودي سيشكل نقلة كبيرة جداً، علماً ان السوق السعودي بالذات يعتبر من اكبر اسواق التأمين في المنطقة

#### فروع الشركة والتوسع

■ هل لديكم فروع؟

- المكتب الرئيسي في الرياض ولدينا فرع في جدة وقريبا سنفتتح فرعاً آخر لكي يخدم المنطقة الشرقية.

■ هل تتوقعون زيادة في نسبة عملكم بعد التسجيل؟  
- يفترض ان تزيد نسبة الاعمال لدى كل الشركات، سواء شركات التأمين او الشركات المساندة، لها لأن ذلك سيزيد من وعي المواطن والمقيم. هذا على مستوى الفرد، وكذلك على مستوى الشركات والمؤسسات الصغيرة او المتوسطة او الكبيرة، نظراً لأهمية التأمين.

ومن ثم ستقوم الشركات بتوفير خدمات أوسع لعملائها وذلك عن طريق افتتاح فروع أكثر، وبالتالي ستزيد الطاقة التشغيلية. والهدف هو تغطية مناطق المملكة.

## مصباح آغا - المتحدة (ليبيا) UNITED :-

### الاستثمارات العربية والأجنبية بدأت تهتم بالمشاريع الليبية

### والتأمين الهندسي يشهد إقبالا ملحوظا

ومن الحقائق التي أطلعنا عليها السيد آغا ان الإسناد الإلزامي STATUTORY CESSION لم يعد معمولاً به في الجماهيرية وشركات التأمين العاملة هناك تسند أخطار الإعادة الى من تشاء من المعيدين العرب والدوليين. ومن جهة أخرى أبلغنا السيد آغا ان شركة ترست TRUST البحرينية دخلت مساهماً في شركة تأمين ليبية جديدة، وان شركات الإعادة العربية تخص الشركات الليبية بعناية خاصة في مجال التدريب. كما يحرص المعيدون العرب على سداد حصصهم من التعويضات التي تدفعها الشركات الليبية بسرعة. ويتوقع آغا ان يرتفع حجم المحفظة الليبية من الأقساط المكتتبة الى ٣٠٠ مليون دولار أميركي بنهاية العام ٢٠٠٨. في ما يأتي وقائع الحوار:

كان لا بد للسياسة الانفتاحية التي اعتمدها ليبيا خلال السنوات الثلاث الماضية ان تعكس على الأوضاع الاقتصادية عامة، وعلى سوق التأمين فيها بخاصة. وفي المعلومات التي تتناقلها وسائل الاعلام ان استثمارات عربية وأجنبية كبيرة بدأت تدخل ليبيا لتوظف في مشاريع سياحية وصناعية مختلفة. ماذا كان نصيب قطاع التأمين من تلك الاستثمارات. وما هي أوضاع شركات التأمين العاملة في ليبيا في هذا الوقت. أسئلة طرحناها على مصباح آغا، نائب المدير العام في الشركة المتحدة للتأمين UNITED، وهي شركة حديثة نسبياً وقد كان الحوار الذي أجريناه مع السيد آغا غنياً بالمعلومات حيث أطلعنا على آخر المستجدات في قطاع التأمين الليبي.

### الإسناد الإلزامي أنفي ونحن نتعاطى مع من نشاء من المعيدين العرب والأجانب

ملحوظاً على مستوى التدريب وسداد حصصها من التعويضات التي تدفعها شركات التأمين في ليبيا بسرعة ومن دون ابطاء.

وبالنسبة للأقساط، يعتبر السوق الليبي صغيراً مقارنة مع الأسواق العربية، لاسيما وأن التأمين على الحياة والتأمين الصحي في بداياتهما. ويبلغ مجموع الأقساط حوالي ١٥٠ مليون دولار، وتقدر نسبة الأقساط التي يعاد تأمينها في الخارج بحوالي خمسين في المئة.

#### ٣٠٠ مليون دولار مجموع الأقساط في ٢٠٠٨

■ ما هي قيمة الأقساط والأرباح التي تتوقعون تحقيقها بنهاية العام ٢٠٠٦؟ وما هي نسبة النمو التي ترتقبونها للسنوات الثلاث المقبلة؟

– أرباح السنة الماضية كانت ممتازة إذ تم توزيع نسبة ٣٠٪ على حملة الوثائق (أرباح صافية) وهذه نسبة عالية.

هذه السنة، من الأرجح ان نشهد انخفاضاً بسيطاً في الأقساط نظراً لوجود شركات أخرى مثل الصحاري والافريقية وغيرها، لكن الحصص ستوزع بنسبة ١٨٪ على حملة الوثائق كأرباح صافية. مع ذلك، نتوقع نمواً في نسبة الأقساط خلال السنوات الثلاث المقبلة إذ ان ليبيا تشهد انفتاحاً على المقاولات الأجنبية لاسيما في المشاريع النفطية، بالإضافة الى زيادة في أقساط تأمينات الحياة والاستشفاء.

لذا من المتوقع ان يصل مجموع الأقساط المحققة للشركات العاملة في ليبيا الى ٣٠٠ مليون دولار سنة ٢٠٠٨.



تشهد ليبيا تنمية حقيقية على صعيد البنى التحتية وتشديد المنشآت الصناعية والزراعية. إضافة الى التوسع السياحي.

نحن قادمون على برنامج مهم عنوانه العريض اجتذاب السياح وبالتالي إيجاد تغطيات لجميع السياح الآتين من الدول الأوروبية.

■ هل ان سياسة الانفتاح على الاستثمارات الأجنبية بدأت تؤتي ثمارها؟ وفي أي مجال من مجالات الاستثمار؟ وهل ينعكس ذلك على سوق التأمين؟

– الانفتاح على الاستثمارات الأجنبية بدأ لكن ببطء شديد بسبب الحصار الذي كان مطبقاً على ليبيا.

الخطوات الأولى نحو الانفتاح بدأت مع إعطاء رخصة لشركة ليبية بمشاركة شركة ترست العالمية البحرين "TRUST BAHRAIN" وسوف تبدأ العمل في ١/١/٢٠٠٧.

كذلك تم افتتاح مكتب لشركة AIG الأمريكية في طرابلس. وتأسيساً على كل ذلك نتوقع ان يشهد السوق الليبي خلال السنتين المقبلتين تطوراً كبيراً في الاستثمارات العربية والأجنبية.

■ هل تلتقون تعاوناً من أسواق الإعادة العربية والأجنبية؟ كم هو مجموع المحفظة المحلية من الأقساط وكم هي نسبة الأقساط التي يعاد تأمينها في الخارج؟

– أسواق إعادة التأمين العربية تظهر تعاوناً

#### تغطيات وبرامج جديدة قريباً

■ هل تعتبرون انطلاقة شركات التأمين الليبية الجديدة مشجعة؟ هل حملت الى السوق انواعاً جديدة من الاغطية والبرامج؟ وهل تتوقعون لها ان تكون لنفسها محفظة مهمة من الأقساط؟

– يمكن اعتبار هذه الانطلاقة قفزة نوعية ومشجعة إذ نأمل ان تبرز أنواع جديدة من التغطيات والبرامج تطرح في السوق الليبي.

كما نتوقع تطوراً في الكوادر البشرية ونشوء علاقات مع الشركات العربية وإعادة التأمين والسوق العالمي.

ورغم ما تخلل هذه القفزة من عيوب كالتنافس الشديد وغير المدروس، نرجو ان يسود التوازن والاستقرار في السوق لخدمة حملة الوثائق.

■ هل ان الاسناد الإلزامي ما زال سارياً؟ وكم هي الحصص التي يجب إعادة تأمينها لدى الشركة الحكومية أو غيرها من الشركات العربية والأفريقية؟

– لم يعد الإسناد الإلزامي موجوداً في ليبيا وليس هناك شركة إعادة تأمين وطنية في طرابلس. كل العمليات تتم عبر الشركات العربية والأجنبية مثل AFRICA RE و ARAB RE و ARIG و CCR الفرنسية وغيرها.

#### تغطيات المشاريع الهندسية والنفطية

■ ما هي أكثر منتجات التأمين رواجاً؟ وهل هناك تعرفات إلزامية يتعين على شركات التأمين التقيد بها؟ هل تؤيدون اطلاق حرية شركة التأمين في التسعير والمنافسة على غرار ما يجري في المغرب؟

– أكثر المنتجات رواجاً في السوق الليبي هي تغطيات المشاريع الهندسية والنفطية. تعتبر ليبيا دولة منتجة للنفط وتمتلك مصانع ومعامل نفطية كبيرة، الأمر الذي أدى الى ارتفاع الأقساط الخاصة بالنفط رغم ان نسبة احتفاظ الشركات الوطنية من الحصص بسيطة جداً.

ولجهة المشاريع الهندسية والمنشآت العقارية



## ناجي بن طالب - الشركة الافريقية للتأمين (ليبيا) AFRICAN :-

### نتعامل مع المعيدين الدوليين الا اننا لا نستثني أياً من المعيدين العرب وحتى غير المصنفين منهم

تشهدنا صناعة التأمين في ليبيا. وقد تطرق السيد بن طالب خلال هذه المقابلة الى عدد شركات التأمين العاملة في السوق الليبي حالياً وهي اربع شركات، اضافة الى شركة ليبيا للتأمين والتي تتبع القطاع العام، مع توقعه بأن تقوم الجهات المختصة في ليبيا بمنح تراخيص لإشهار شركات تأمين جديدة، بحيث يرتفع العدد الى سبع شركات خلال العام ٢٠٠٧. ومن بين تلك الشركات المتوقع الاذن لها بمزاولة هذا النشاط شركة الثقة TRUST التابعة لمجموعة ترست الدولية - البحرين TIIC ، الا انه يرى في هذا الجانب بأن يتمهل المختصون وان لا يتم اصدار تراخيص جديدة لشركات اخرى الى حين حصول الفورة الاقتصادية المنتظرة.



افتتاح السوق الليبي على الخارج تجسد في استثمارات عربية واجنبية في قطاعات متعددة في ليبيا، لا سيما القطاع السياحي، حيث يقوم المسؤولون الليبيون في الشركة بتشجيع الممولين العرب والاجانب على استثمار اموالهم في القطاعات الانتاجية المختلفة.

هذا الكلام من ضمن التصريح الذي ادلى به احد المختصين في مجال التأمين في الجماهيرية الليبية وهو السيد ناجي سالم بن طالب نائب المدير العام ومدير ادارة اعادة التأمين في الشركة الافريقية للتأمين

AFRICAN INSURANCE COMPANY الى «البيان الاقتصادية» خلال المقابلة التي اجريناها معه واستطلعنا من خلالها آراءه في التطورات التي

#### قدما قيماً مضافة ونافسنا الشركات

هل تعتبرون انطلاقة شركات التأمين الليبية الجديدة مشجعة؟ هل حملت الى السوق انواعاً جديدة من الاغطية والبرامج؟ وهل تتوقعون لها ان تكون لنفسها محفظة مهمة من الأقساط؟

ثمة اربع شركات عاملة في السوق الليبي، اضافة الى الشركة الأم «ليبيا للتأمين»، وفي رأبي ان عددها كاف، واذا ما زيد الى سبع مع مطلع السنة ٢٠٠٧ كما هو متوقع، فإننا امام مشكلة.

ما لم تشهد الجماهيرية فورة اقتصادية على صعيد البنى التحتية والاستثمارات الاجنبية.

اما بالنسبة الى «الشركة الافريقية للتأمين»، فإنها قدمت للسوق الليبي اضافات مهمة، انعكست تطوراً وازدهاراً في القطاع، ومنها اقناع المكننين بالوثائق الازامية بضرورة الاكتتاب بوثائق اختيارية، كما نافسنا بقية الشركات عبر توفير قيم مضافة الى منتجاتنا المتميزة بنوعيتها، الى جانب الايفاء بالمطالبات والتعويضات بسرعة قصوى.

#### جهة مختصة بالإشراف والرقابة

هل هناك جهة معينة تتولى الاشراف والرقابة على نشاط التأمين في ليبيا أم لا؟ وهل ان الاسناد الإلزامي ما زال سارياً؟ وكم هي الحصص التي يجب اعادة تأمينها لدى الشركة العامة أو غيرها من الشركات العربية والأفريقية؟

بما ان ادارة التأمين في امانة اللجنة الشعبية العامة للاقتصاد والتجارة والاستثمار هي الجهة المخولة بالإشراف والرقابة على نشاط التأمين في ليبيا، وهي لا تلتزم أبياً من الشركات الليبية العاملة في مجال التأمين اسناد تغطيات الاخطار الى شركات اعادة عربية او افريقية معينة، ومن دون فرض شروط مسبقة خصوصاً من جهة التعامل مع معيدين مصنفين، مع عدم معارضتها في اسناد الاخطار الى شركات اعادة غير مصنفة، الا انه اوضح بأن «شركات التأمين في ليبيا وخاصة الشركة الافريقية للتأمين تحرص دائماً على

حققنا اقساطاً بقيمة ٣١ مليون دولار خلال ٢٠٠٥ وتوقع زيادة بنسبة ٤٠ في المئة

التعامل مع كبار معيدي التأمين في العالم، ان لطالما تعاوننا مع معيدين كبار امثال (MUNICH RE, SWISS RE) اضافة الى AFRICA RE وشركات اعادة تأمين عربية ذات سمعة طيبة مثل ARIG, ARAB RE من غير ان نستثني شركات الاعادة العربية الاخرى»، حيث قال: نحن مرتاحون الى تعاوننا مع المعيدين العرب اجمالاً.

#### نحو تحرير التعرفة

ما هي أكثر منتجات التأمين رواجاً؟ وهل هناك تعرفات إلزامية يتعين على شركات التأمين التقيد بها؟

من المعروف ان التأمين على السيارات في ليبيا الزامي وتعرفته محددة قانوناً، وقد يعود السبب في تحديد التعرفة الى التجارب التي مر بها السوق الليبي حيث وصلت معدلات الخسارة في فرع السيارات الى ثلاثة آلاف في المئة احياناً. لكن وبعد نجاح المعنيين بوضع سقف للتعويضات، ثمة محاولات اليوم تهدف الى زيادة التعرفة او تحريرها، بناء على معدلات الخسارة المبينة في الاحصاءات.

#### مردود ايجابي للاستثمارات الاجنبية

هل ان سياسة الانفتاح على الاستثمارات الأجنبية بدأت تؤتي ثمارها؟ وفي أي مجال من مجالات الاستثمار؟ وهل ينعكس ذلك على سوق التأمين؟

ابدت الجماهيرية الليبية في السنوات الاخيرة اهتماماً كبيراً بتوظيف الاستثمارات العربية والاجنبية وجذب رؤوس الاموال، في محاولة لدفع عجلة الاقتصاد الليبي نحو الامام، ونقل الخبرات والمعارف الى ليبيا، وها هي اليوم تجني الثمار خصوصاً في القطاع السياحي، بعد الترخيص لإنشاء مجمعات سياحية ضخمة وفنادق ومنتجعات بتمويل اجنبي او بمشاركة القطاع الخاص المحلي. وفي قطاع التأمين صدرت تشريعات تجيز دخول الشرك الاجنبي، وفي هذا الاطار ستؤسس قريباً شركة تحت اسم TRUST.

ما هي نسبة اسنادات الشركات الليبية للمعديين العرب؟ مجموع اسنادات الشركات الليبية تذهب بنسبة ٣٥ في المئة تقريباً الى شركات الاعادة العربية، وتكون النسبة المتبقية طبعاً من حصص الشركات الاوروبية.

#### ارباح متوقعة ومنتجات جديدة

ما هي توقعاتك بالنسبة الى قيمة الاقساط التي ستحققها «الافريقية للتأمين»، وما هي النسبة المتوقعة للارباح في ٢٠٠٦، وما أوجه الاستثمارات التي تقومون بها، وهل من منتجات جديدة تطلقونها في ٢٠٠٧؟

بحسب البيانات المتوفرة حققنا زيادة في الاقساط خلال الاشهر الستة الاولى من ٢٠٠٦ وصلت الى ٤٠ في المئة، مقارنة بمجموع الاقساط المحققة في الفترة نفسها من العام ٢٠٠٥.

اما بالنسبة للارباح فمن المتوقع ارتفاع نسبتها نظراً للنتائج التي تركتها الاتفاقيات وانعكست ارتفاعاً في القدرة الاحتياطية.

ومن حيث الجانب الاستثماري فلا يزال في بداياته، ونسعى الى توظيف اموال حملة الوثائق واستخدام مردودها لزيادة ارباح الشركة وتقليل الخسائر.

اما بالنسبة الى سنة ٢٠٠٧ فإنها ستشهد الانتشار والتوسع في السوق الليبي، والعمل على اطلاق منتجات جديدة تطاول فئات واسعة من المجتمع، اضافة الى العمل على اقناع عملاء محتملين لاعتماد تغطيات لم تكن مرغوبة منهم.

## طارق عبد الواسع هائل سعيد - المتحدة للتأمين (اليمن) UNITED - :

### في اليمن ثلاثة انواع من التأمينات الالزامية التي لم يكتب لها ان تطبق حتى الآن

في اليمن قوانين تفرض ثلاثة انواع من التأمينات الالزامية هي التأمين على البضائع المستوردة CARGO، على المشاريع الاعمارية C.A.R. والتأمين على المسؤولية المدنية لمالك السيارة AUTO. الا ان ظروف معينة تحول دون تنفيذها اي انها ما تزال عالقة. وهناك افرقاء يتقيدون بها، وآخرون لا يتقيدون. ويحاول الاتحاد اليمني لشركات التأمين ان يزيل العوائق التي حالت دون دخول تلك القوانين حيز التنفيذ حتى الآن. هذه المعلومات كشفها في حديثه البنا طارق عبد الواسع هائل، المدير العام للشركة المتحدة للتأمين في اليمن UNITED. و«المتحدة» موقع فاعل داخل صناعة التأمين في اليمن. ويحرص مديرها العام على ان يتعاون مع زملائه في الشركات الاخرى في اليمن، على تنمية المحفظة اليمنية من الاقساط، واستصدار الانظمة والتشريعات التي من شأنها ان تعزز دور قطاع التأمين في الحياة الاقتصادية في اليمن.

الموضوع عند حد المبالغ فهناك أسباب منها أن البيئة المرورية في اليمن تتطلب تقويمها وتطويرها والعمل على رفع الوعي المروري في أوساط شرائح المجتمع المختلفة، بالإضافة إلى كثرة الحوادث المرورية في الطرقات الخارجية حيث تمر عبر تضاريس صعبة تعترضها الجبال الشاهقة والوديان والالتواءات.

أما في ما يتعلق باستصدار قوانين إلزامية للتأمين الصحي وغيره من التأمينات الأخرى، فإن اليمن مقبل على تشريع قانون تأمين صحي إلزامي هو حالياً قيد الدراسة. وهناك قوانين إلزامية سبق أن صدرت في ما يخص إلزام مقاولي الإنشاءات على إجراء التأمين على مشاريعهم الإنشائية، وكذلك الحال لأعمال الاستيراد والتصدير حيث تفرض البنوك على التجار ضرورة إجراء التأمين البحري على البضائع ولكن للأسف جميعها غير مطبقة.

هل يجيز قانون التأمين اليمني لشركات التأمين العربية والأجنبية افتتاح فروع لها في اليمن؟ وما هي شروط التسجيل؟

في الوقت الحاضر يسمح قانون الشركات اليمني بتأسيس شركات مساهمة عامة برأس مال أجنبي نسبته ٩٠٪، أما قانون الإشراف والرقابة على شركات ووسطاء التأمين رقم (٣٧) لسنة ١٩٩٢ وتعديل القانون رقم (٩) لسنة ١٩٩٧ يقضيان بموجب المادة (٥) الفقرة (ب) باقتصار عمل شركات التأمين الأجنبية في الجمهورية اليمنية على مزاولة عمليات إعادة التأمين وذلك بواسطة فرع أو عن طريق وسيط لها، علماً بأنه تجري على هذا القانون دراسة لتحديثه بما يتواءم مع ظروف اليمن للدخول بمنظمة التجارة العالمية (WTO). وبحسب علمي لا توجد معلومات عن فكرة قبول شركات تأمين عربية تفتح فروع لها في اليمن، ولكن إن أقدمت شركة على ذلك ففرى ضرورة الاستفادة من تجارب بعضنا البعض، وتنسيق الجهود بما يحقق أهداف كافة الأطراف سواء نحن في اليمن أو في بقية دول الخليج، واندماجاً مع الإجراءات المتخذة للانضمام التدريجي لليمن في مجلس التعاون الخليجي.

#### نطمح لأن نحل بين أول مئة شركة تأمين عربية هذه السنة

ما هي نسبة الأقساط والأرباح التي تتوقعون تحقيقها نهاية سنة ٢٠٠٦؟ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون إلى بلوغها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

حققنا خلال العشر سنوات الماضية تقدماً ملحوظاً على المستويين المحلي والعربي، فالشركة المتحدة للتأمين تقدمت لتحل مرتبة الصدارة بين الشركات الـ ١٣ التي تعمل في اليمن، وبفارق كبير من حيث الأقساط المكتتبة وتبلغ حصتنا من السوق ما يقارب الـ ٤٠٪ من إجمالي الأقساط و٦٠٪ في بعض أنواع التأمين كالتأمين البحري والحريق والحياة. أما على المستوى العربي فالشركة حققت مركزاً لا بأس به في الأعوام الأخيرة، فقدمت من المركز الـ ١٢ عربياً إلى المركز الـ ١٢ عربياً وذلك من بين أفضل ٢٤٤ شركة عربية دخلت في هذا التصنيف للعام ٢٠٠٦، وذلك حسب النشرة التي تصدر سنوياً عن مجلة البيان بمراتب الشركات العربية، ونتوقع في الأعوام المقبلة بأذن الله تعالى أن تحتل الشركة مركزاً متقدماً بين الـ ١٠٠ شركة عربياً، وفي نهاية العام الحالي ٢٠٠٦ نتوقع أن تبلغ أقساطنا ما يقارب الـ ١٩ مليون دولار علماً بأن إجمالي أقساطنا بلغ في العام ٢٠٠٥ ما يقارب الـ ١٧,٢ مليون دولار، كما أننا نتطلع في السنوات الثلاث المقبلة إلى نسبة نمو لا تقل عن الـ ٢٠٪ بإذن الله تعالى.

وفي ما يتعلق بالسوق اليمني نتوقع أن يبلغ إجمالي أقساط السوق في نهاية العام الحالي ٢٠٠٦ ما يقارب الـ ٥٠ مليون دولار، أي أن يبقى محافظاً على معدل النمو السنوي الذي بلغه خلال العشر السنوات الماضية والذي بلغ ٢٠٪ تقريباً.



هل تعتبر أن المستوى الذي بلغه الحد الأدنى لرأس مال شركة التأمين في اليمن قد أصبح كافياً كي يمكن للشركة أن تحظى بدعم معيد التأمين في الخارج، وتقدم في الوقت عينه خدمة جيدة للمستهلك؟

كما تعلمون أن رأس مال شركة التأمين ليس المعيار الوحيد الأساسي في تحديد إمكانيات شركة التأمين في جهوزيتها لنأدية التزاماتها، بل هو أحد المقومات الأساسية لهذه الجهوزية، فهناك الاحتياطات الفنية المتركمة لديها والدعم الذي يتوفر لها عن نتائج استثماراتها والأسس الفنية التي تعتمد عليها في الاكتتاب وحجم وقوة الشركة.

أما في ما يخص الحد الأدنى لرأس مال شركات التأمين اليمنية فقد تم رفعه مؤخراً من قبل وزارة الصناعة والتجارة إلى أربع مئة مليون ريال يعني بما يعادل مليوني دولار، وفي

هذا الصدد نرى أن هذا الحد في الوقت الحالي جيد وكاف ويتوافق مع حجم أعمال التأمين الحالي وسيساعد على رفع قدرات عمل شركات التأمين اليمنية لمواجهة المخاطر. ونود أن نبين هنا أن النزاعات التأمينية المحالة للقضاء اليمني ليست بالحجم الكبير، حيث أن سوق التأمين اليمني اعتمد على حل النزاعات في الغالب باللجوء إلى الحلول الودية. ولذلك تتصف الخدمات التأمينية التي تقدم إلى جمهور المؤمنین بالرضى الكبير، وتشير الإحصائيات لسنوات عديدة إلى مواكبة شركات التأمين طلبات المؤمن لهم حيث بلغت أقساط التأمين ومطالبات التعويض ومعدل الخسارة لعامي ٢٠٠٤ و ٢٠٠٥ كما يلي:

البيان	عام ٢٠٠٤ دولار أميركي	عام ٢٠٠٥ دولار أميركي
إجمالي أقساط السوق اليمني	٣٦,٥٣٦,٠٠٠	٤٣,٨٢٧,٠٠٠
المطالبات المدفوعة	١٦,٨٠٧,٠٠٠	١٣,٦٩١,٠٠٠
المطالبات الواقفة	٩,٦٢٠,٠٠٠	١٦,١٨٥,٠٠٠
معدل الخسارة	٧٢٪	٦٨٪

ويلعب الاتحاد اليمني لشركات التأمين دوراً هاماً في مشاركة الرأي مع الجهات الرسمية في القضايا والشؤون المرتبطة بأنشطة التأمين حيث عادة ما يستأنس برأيه في كل ما من شأنه أن يمس مصالح وأنشطة التأمين، وقد تم إشراكه في إعداد مسودة قانون مراقبة أعمال التأمين وذلك بعرض المسودة عليه والمعدة من قبل اللجنة الوزارية، وقبل عرضها على الجهة التشريعية بالجمهورية اليمنية. وقدم ملاحظاته بهذا الشأن والتي تم أخذها بالاعتبار لتعديل المشروع. كما يبذل الاتحاد في الوقت الراهن جهوداً مكثفة في إقامة بعض الدورات لمواكبة التحديات الجديدة لتطوير أداء السوق اليمني ورفع الكفاءة الإنتاجية لدى شركات التأمين والرقى بأدائها على مستوى تنافسي للقادم الجديد، والاستعداد في حال حصل انفتاح لسوق التأمين اليمني أمام خدمات تأمينية قادمة من الخارج في المستقبل.

#### التأمينات الالزامية

هل صحيح القول بأن اليمن هي الدولة العربية الوحيدة التي لم يطبق فيها التأمين إلزامي على السيارات بعد؟ وما هي الأسباب التي تحول دون تطبيق إلزامية التأمين حتى الآن؟

صدر في اليمن قانون التأمين إلزامي رقم (٣٠) لسنة ١٩٩١ الذي حل محل قانون رقم (١٢) لسنة ١٩٧٦ لتأمين المسؤولية المدنية الناشئة عن حوادث السيارات، إلا أن هذا القانون أوقف العمل به حالياً بسبب تحديد الحكومة أقساط التأمين بمبالغ غير مشجعة ومسؤولية محددة مما أدى إلى اعتراض شركات التأمين. ولا يقتصر



## مجيب ردمان - التأمين الوطنية (اليمن) ALWATANIA :-

### رساميل شركات التأمين اليمنية تعتبر كافية قياساً بحجم الاقساط المتواضعة التي تحققها وليس هناك سبب إقتصادي يبرر ضخ مزيد من الرسمة



في حوارنا مع السيد مجيب ردمان المدير العام لشركة التأمين الوطنية في اليمن ALWATANIA سألناه رأيه حول مواضيع الساعة، حول الاسباب التي تحول دون تطبيق التأمين الالزامي على السيارات حتى الآن. وقد أوضح السيد ردمان ان هذا الموضوع يحتاج الى بحث بين الافرقاء المعنيين والسلطات المختصة، ويقترح ان يصار الى تنظيم طاولة مستديرة تناقش وتتوافق على الاجراءات المطلوبة من اجل بدء العمل بقانون التأمين الالزامي. وحول الدعوات التي تطلق بين حين وآخر لرفع رساميل شركات التأمين اليمنية قال ردمان «ان حجم الاقساط التي تحققها شركات التأمين اليمنية ما يزال متواضعا، وليس هناك سبب إقتصادي يبرر ضخ مزيد من الرساميل فيها».

وفي ما يتعلق بالتأمين ضد اخطار الارهاب، قال «ان النجاح الذي اصابته اليمن في مكافحتها للارهاب وتجفيف منابعه انعكس ايجابا على الوضع الاقتصادي، حيث ارتفعت وتيرة الإستثمار وساد الاطمئنان النفوس ولذا، فان المستثمر لم يعد يشعر بحاجة الى التأمين ضد اخطار الارهاب TERRORISM، وشركات التأمين لم تعد تتسلم طلبات التأمين ضد الارهاب الا في حالات نادرة. وفي ما يأتي وقائع الحوار:



هل تعتبر ان المستوى الذي بلغه الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين في اليمن كاف كي يمكن للشركة أن تحظى بدعم معيدي التأمين في الخارج، وتقدم في الوقت عينه خدمة جيدة للمستهلك؟ وهل يؤخذ برأي الإتحاد اليمني للتأمين في مجال تحديد رأس المال أو غيره من مستلزمات الترخيص أو الرقابة على شركات التأمين؟

في ما يتعلق بزيادة رأسمال شركات التأمين في اليمن والذي تردد الحديث عنها كثيرا في الآونة الأخيرة اننا نرى بأن رأس المال دائما يؤدي الى زيادة مئاة الشركة ومساعدتها على الاحتفاظ بنسبة أعلى من الأخطار وتوسيع الطاقة الاكتتابية.

إلا ان رأس المال ليس العنصر الوحيد الذي تبني عليه سمعة شركة التأمين، بل هناك أمور أخرى يجب ان تتميز بها شركة التأمين وهي الخدمة، سواء كان في مجال الإكتتاب أو عن طريق تحسين الشروط وتقديم التغطيات المناسبة التي تتلاءم وحاجات العملاء وسرعة سداد التعويضات. وهذه العناصر مجتمعة هي التي تمكن شركة التأمين من الفوز بنقطة العملاء وتعزيز مكانتها في السوق. لذا نرى أن رأس المال في السوق اليمني في الوقت الراهن كافٍ إذا ما قارنا حجم الأقساط المكتتبه ورأس المال المطلوب.

اما في ما يتعلق بدور الإتحاد اليمني للتأمين هناك عدة لقاءات تعقد مع الجهات الحكومية ذات العلاقة، وهناك لجان مشتركة مشكلة من الإتحاد للتواصل وبشكل مفر مع الجهات الحكومية، كما أن الجانب الحكومي يسعى دائما قدر الإمكان الى الأخذ بملاحظات الإتحاد ولا بد هنا أن أزيد انه في حال تصرف الإتحاد بحيادية اكبر فإنه سيكون له دور اكبر في السوق.

هل صحيح القول بأن اليمن هي الدولة العربية الوحيدة التي لم يطبق فيها التأمين الالزامي على السيارات بعد؟ وما هي الاسباب التي تحول دون تطبيق الإلزامية التأمين حتى الآن؟ وهل هناك أي اتجاه لجعل التأمين الصحي أو غيره من التأمينات الزاميا على غرار ما هو جار في السعودية وغيرها من دول الخليج؟

لا اعتقد ذلك، لأنه ولوقت قريب، بعض من الدول العربية لم يطبق فيها التأمين الإلزامي والاسباب التي تحول دون تطبيقه عائدة للجهات الرسمية التي من المفترض ان تبذل الجهود اللازمة لتطبيقه على الواقع والعمل على حل العوائق التي تمنع تحويله إلى حقيقة، وذلك بالجلوس مع الشركات للوصول إلى صيغة نهائية تتناسب وحجم المسؤوليات التي ستحملها.

### نحن بحاجة الى طاولة مستديرة تناقش وتعالج الاسباب التي حالت دون تطبيق التأمين الإلزامي على السيارات حتى الآن

وفي ما يتعلق بسؤالكم حول اعتماد الإلزامية التأمين في المجال الصحي اقول: نعم الحكومة اليمنية لديها خطط في جعل التأمين الصحي إلزاميا في الوقت القريب العاجل. وقد تم إنشاء صندوق لإعداد الدراسات اللازمة لهذا البرنامج وفعلا تم الانتهاء من إعداد هذه الدراسة والآن يتم بحث كيفية تطبيقها.

#### الدولة نجحت في قطع دابر الأعمال الإرهابية بحيث لم نجد نلقى طلبات للتأمين ضد الإرهاب إلا في حالات نادرة

هل تتعاونون التأمين ضد الحرب والإرهاب على الأشخاص والممتلكات؟ ومن هي أسواق الإعادة التي

تستعينون بها لتغطية تلك الأخطار؟

ننقل بعض الطلبات من حين إلى آخر والسبب في عدم وجود إقبال على هذا الفرع من التأمين هو أن اليمن نجحت في مكافحة الإرهاب وتجفيف منابعه، مما عكس ايجابا على الوضع وساهم في تفعيل الإستثمار المتزايد في اليمن. وبالتالي لم يعد المستثمر يشعر بوجود حاجة للتأمين ضد تلك الاخطار.

#### مسموح قيام فروع لشركات اجنبية

هل يجيز قانون التأمين اليمني لشركات التأمين العربية والأجنبية افتتاح فروع لها في اليمن؟ نعم يجيز قانون التأمين في اليمن لشركات التأمين العربية أو الأجنبية فتح فروع لها.

وهناك توجه نحو السوق اليمني من العديد من شركات التأمين خصوصا بعد البدء في تأهيل الاقتصاد اليمني استعدادا لدمجه مع منظومة دول مجلس التعاون الخليجي ودخول اليمن من ضمن منظمة التجارة العالمية.

#### سعيانا الى الخروج من النمط التقليدي

كم هي الأقساط والأرباح التي تتوقعون تحقيقها نهاية سنة ٢٠٠٦؟ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون إلى بلوغها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

النتائج الحالية تشير الى تحقيق نسبة نمو لا بأس بها مقارنة بالعام ٢٠٠٥ في جانب الإقساط والأرباح، كما إننا في «الوطنية» قد أطلقنا ثلاثة برامج تأمين مميزة، وهي تأمين حياة للمعلم اليمني ووثيقة الحجاج والمعتمرين ووثيقة تأمين السفر، مميزة، ونحن في صدد الإستمرار في الأعوام المقبلة وكعادتها تعترم شركتنا طرح العديد من البرامج الجديدة والحديثة على السوق اليمني سعيا منا في تنويع البرامج التأمينية وتوسيع السوق من خلال الخروج من النمط التقليدي للتأمين.

لسنة ١٩٩٩، لشركات التأمين الأجنبية في اليمن مزاولة أعمال إعادة التأمين وذلك بواسطة فرع او عن طريق وكالة لها. أما شروط التسجيل فهي ان يتقدم ممثلو الشركة أو الفرع أو الوكالة يطلب الى الوزير يتضمن المستندات الدالة على توفر البيانات والشروط المحددة بالمواد ٤ و ٥ و ٦ من اللائحة التنفيذية والتي تتعلق بمبلغ رأس المال ونوع الشركة وكونها مساهمة وجنسية أعضاء مجلس الإدارة والتي يجب ان تكون أغلبيتها من الجنسية اليمنية، وإيداع ١٠٪ من رأس المال في البنوك. كما لايجوز للفرع أو الوكالة لشركة إعادة أجنبية البدء بمزاولة النشاط ما لم يتم استكمال اجراءات الترخيص والشهر وفقاً لأحكام قانون الشركات التجارية وقانون السجل التجاري. وتعتبر شركة ترست اليمن للتأمين وإعادة التأمين الشركة الوحيدة التي تزاوّل عملها في اليمن كفرع لشركة أجنبية.

■ ما هي الاقساط والارباح التي تتوقعون تحقيقها نهاية سنة ٢٠٠٦؟  
- نتوقع ان تكون أقساط الشركة في نهاية هذا العام بحدود ٢٠٠ مليون ريال، أما نسبة الربح فنعتقد بأنها ستكون بحدود ٣٠ مليون ريال، أما نسبة النمو للسنوات الثلاث المقبلة فتوقع ان تكون بحدود ١٥٪ سنوياً.



في عدم الخوض بجديّة في هذا التأمين. ■ هل تتعاطون التأمين ضد الحرب والارهاب TERRORISM + WAR على الاشخاص والممتلكات؟

- يتم التعامل مع أخطار الحرب بخصوص التأمين البحري مع الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب في البحرين AWARIS. أما خطر الإرهاب فلا تتعاطى شركتنا به لارتفاع القسط ارتفاعاً كبيراً يحول دون تسويقه.

■ هل يجيز قانون التأمين اليمني لشركات التأمين العربية والاجنبية افتتاح فروع لها في اليمن؟ وما هي شروط التسجيل؟

- أجاز القانون رقم ٢٧ لسنة ١٩٩٠، بشأن الإشراف والرقابة على شركات ووسطاء التأمين ولائحته التنفيذية الصادرة بالقرار الجمهوري رقم ١٩٢

## قيس عبود خلف (اليمن للتأمين):

### العدد الحالي لشركات التأمين يزيد عن الحاجة

في ما يلي الحوار الذي أجريناه مع قيس عبود خلف، المدير العام لشركة اليمن للتأمين (YEMEN):

الالزامي على السيارات بعد؟ وما هي الاسباب التي تحول دون تطبيق الزامية التأمين حتى الآن؟

- رغم صدور قانون التأمين الإلزامي على المركبات منذ ١٩٩٠ إلا ان هذا القانون لم يجر تفعيله لحد الآن وذلك لأسباب يعود بعضها الى وزارة التجارة والصناعة باعتبارها الجهة التنفيذية للقانون والتي يقع على عاتقها الزام أصحاب المركبات كافة بإجراء التأمين، ومنها ما يعود الى عدم اكتمال التعديلات لبعض من مواد هذا القانون، والسبب الآخر يتعلق بالتنسيق بين شركات التأمين بواسطة الاتحاد اليمني للتأمين لتطبيق هذا القانون على كامل أراضي الجمهورية اليمنية.

وفي ما يتعلق بالتأمين الصحي لا يوجد حالياً اتجاه لجعله إلزامياً، إذ ان العمل في المجال الصحي اختياري وبنطاق محدود، ونعتقد بأن تدني مستوى مداخيل الأفراد يلعب دوراً رئيسياً

■ هل تعتبر ان المستوى الذي بلغه الحد الأدنى لرأس مال شركة التأمين في اليمن اصبح كافياً

كي يمكن للشركة ان تحظى بدعم معيد التأمين في الخارج، وتقدم في الوقت عينه خدمة جيدة للمستهلك؟

- حددت وزارة التجارة والصناعة في اليمن الحد الأدنى لرأس مال شركات التأمين العاملة في السوق بـ ٤٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال أي ما يعادل ٢,٠٠٠,٠٠٠ دولار تقريباً، وهو برأينا يعتبر مرتفعاً قياساً الى حجم العمل التأميني في السوق اليمني لا سيما ان عدد الشركات العاملة تزيد عن عشر شركات تأمين محلية، وعدد هذه الشركات برأينا أكثر مما يستوعبه السوق اليمني فعلاً.

### قانون التأمين الإلزامي على السيارات

#### ينتظر التنفيذ منذ العام ١٩٩٠

■ هل صحيح القول أن اليمن هي الدولة العربية الوحيدة التي لم يطبق فيها التأمين

**Fidelity Insurance Services**

*Devotion Coupled  
with Professionalism*

Phone: +971 (4) 2698505 - Fax: +971 (4) 2696509  
P.O.Box: 25221 Dubai, United Arab Emirates  
E-mail: fidelity@emirates.net.ae



## محمد النور احمد - الوطنية للتأمين التعاوني (السودان) -

### اصبح من الواجب ان تؤسس شركات في الجنوب تمارس التأمين التقليدي

الامين العام لاتحاد شركات التأمين السودانية المدير العام للشركة الوطنية للتأمين التعاوني محمد النور احمد اعطانا صورة مكتملة عن وضع قطاع التأمين في السودان، الى ذلك شرح السيد احمد اسباب عدم الاقبال على تأسيس شركات تأمين وعدم رغبة المصارف في المشاركة بتأسيسها ونسبة الالزام في الاسناد والمخاطر التي يفرض القانون الزامية تأمينها.

#### صورة واضحة للتأمين في السودان

■ يحتل السودان موقع الصدارة بين البلدان التي تشهد أحداثاً سياسية تتخللها أعمال عنف في مناطق معينة من أراضيه.. هل تتأثر صناعة التأمين في السودان بتلك الأحداث؟

طبيعي أن تتأثر صناعة التأمين في السودان بالأحداث التي تندلع هنا وهناك، سياسية كانت أم صحبها عنف واقتتال، أو كانت في مناطق ما بعد الاقتتال، كحقول الأغمام التي خلفتها الحرب الأهلية في جنوب البلاد وأجزاء من شرق السودان وشمال الجنوب في خط التماس بين شطري البلاد.

وقد ترتبت على ممارسة التأمين في البلاد (بعد استقرار نسبي)، هزة (ربكة) في الكيفية التي نتعامل بها مع الواقع الذي خلفته الحرب الأهلية (حتى بعد أن تم توقيع اتفاقية السلام للجنوب)، إذ أن، كما تعلم، شمال البلاد يمارس فيه التأمين التكافلي (التعاوني) الإسلامي لا غير... ويمنع القانون ممارسة التأمين التجاري (التقليدي)، ويعتبر محرماً شرعاً لمخالفته قواعد الشريعة الإسلامية الغراء، أخذاً بقنوى مجمع الفقه الإسلامي في مكة المكرمة (بتاريخ ١٣٩٧ هـ) هجرية وما سبقها ولحقها من فتاوى الذي قضى بتحريم التأمين التجاري بجميع أنواعه سواء على النفس أو الممتلكات أو غير ذلك، وجواز التأمين التعاوني بدلاً عنه لأسباب فقهية عددها الفتوى آفة الذكر.

وقد كان لذلك الأثر أن يتم تعثر ممارسة التأمين الإسلامي في جنوب البلاد، حيث الأثر الكبير المرجح لعنصر الثقافة الأثنية والمسيحية لما لفته من رواج ودعم من منظمات ومراكز القوى في العالم، رغمًا عن الأغلبية المسلمة التي تسكن الجنوب ومعسكرات الشمال، وصار الواجب أن تؤسس شركات في الجنوب تمارس التأمين التقليدي، بل أن هناك فجوات في تفاصيل اتفاقية السلام أغفلت التعاطي في هذه الأمور الهامة، ويقيناً أن سبب ذلك الإغفال الجهل العام، على معظم مستويات مواطني العالم العربي والأفريقي، بماهية وأهمية دور التأمين في اقتصاد البلاد، ونهضتها وحفظ ثروتها، ويعزى كل ذلك لانعدام الوعي التأميني عند الكافة، وإلا لما أغفلت الاتفاقيات التي تناولت أدق التفاصيل.

ترك هذا المتغير تركيزاً على تأمين ممتلكات البلاد في الشمال، وترك تلك التي هي في الجنوب لتجارة الحدود وتقديم الخدمة عبرها من دول الجوار كيوغندا وكينيا.

#### الاقساط: ١٥٤ مليون دولار

■ هل أنتم راضون عن النمو الذي تحققه صناعة التأمين في السودان سنوياً؟ ما هي نسبته؟ وكم تبلغ القيمة الإجمالية للأقساط المكتتبه في السودان؟



– أن نسبة النمو في صناعة التأمين بالبلاد كانت بالمعدلات التالية:

$$\frac{2003}{2002} : 23\% - \frac{2004}{2003} : 6\% \quad \frac{2005}{2004} : 20\%$$

بمعدل نمو قدره ٣٠٪ بالتقريب وهي نسبة مرضية، ولكن يلاحظ انخفاض هذه النسبة (٢٠٠٤/٢٠٠٥) ويعزى ذلك لعدم استقرار الأمور في البلاد في هذه الفترة. هذا وقد بلغت القيمة الإجمالية للأقساط المكتتبه في الثلاث سنوات الماضية كأناها:

$$\begin{aligned} \text{أ- } 2003 &= \text{حوالي } 81 \text{ مليون دولار.} \\ \text{ب- } 2004 &: \text{حوالي } 116 \text{ مليون دولار} \\ \text{ت- } 2005 &: \text{حوالي } 154 \text{ مليون دولار} \end{aligned}$$

■ يلاحظ أن رساميل عربية ساهمت في تأسيس مصارف سودانية جديدة، هل الفرصة متاحة أمام الرساميل العربية للمساهمة في تأسيس شركات تأمين سودانية؟

– نعم فإن الفرصة متاحة تماماً لكل من يرغب في المساهمة في رساميل شركات التأمين السودانية، لكني لأرى أنه سيكون هناك إقبال على ذلك أسوة بالمصارف، وذلك لأن التأمين التعاوني الإسلامي لا يجيز أن يحصل رأس المال المستثمر على عائد من أعمال التأمين نفسها (والذي يسمى بالفائض) وهذا يعود إلي حملة الوثائق، إذ أن الممارسة الإسلامية للتأمين قد ترتب واجيزت على أساس أن العقد عقد تبرع، وأن رأس المال لا يغنم ولا يفرم، ولذا لا يحق لحملة الأسهم أي نصيب في الفائض المحقق من أعمال التأمين نفسها، إنما يجوز لهم أن يقوموا باستثمار أموالهم (رأسمالهم المدفوع) وأموال حملة الوثائق والاحتياطات الفنية والعامة على سبيل المضاربة لحملة الوثائق ويقوموا بأخذ النسبة التي يتفق عليها من الأرباح المحققة من هذا الاستثمار.

وهذا في رأينا، ليس ما تعود معظم أصحاب شركات

التأمين التقليدية، الذين يطلبون «الجمل وما حمل»، أي يطلبون الفائض والأرباح وهذا غير متاح قانوناً في السودان. ولكن رغمًا عن ذلك فقد ظهرت الحاجة لتأسيس شركات إعادة التكافلية التي يفتقر إليها كل العالم العربي والإسلامي، حيث أن هناك أكثر من مئة وعشرين شركة تكافل في العالم الإسلامي، ولا توجد إلا شركتين لإعادة التأمين الإسلامية وقد تم طرح تأسيس شركة لإعادة التكافل (إعادة التأمين الإسلامي) في ملتقى الخرطوم الاقتصادي في الشهر المنصرم، وقد وجدت قبولا كبيراً من مستثمرين خليجيين طلبوا أن تكون الشركة (ميغا كومباني) لإعادة التأمين التكافلي وبرأسمال قدره خمسمئة مليون دولار قابل للزيادة، ويقوم المختصون الآن بإعداد دراسات الجدوى مع بيوت الخبرة المختصة.

#### الالزام في الاسناد والتغطيات

■ هل هناك حصة يتوجب على شركة التأمين أن تسندها إلزامياً إلى شركة إعادة معينة؟ وكم هي نسبتها؟

– نعم، ولأسف الشديد، هناك حصة كبيرة تلزم شركات التأمين المباشر لإسنادها إلى معيدين كآتي:

١- ٥٠٪ إلى شركة إعادة التأمين السودانية (وهي شركة تغلب مساهمة الحكومة في رأسمالها).

٢- ٥٪ للمؤسسة الأفريقية لإعادة التأمين وهذا إثر بروتوكول إقليمى ناهز عمره الثلاثين عاماً.

٣- ١٠٪ لشركة إعادة التأمين لدول الكوميسا، وهذا بروتوكول آخر يلزم الشركات السودانية.

وتكون الحصة الإلزامية الواجب إسنادها هو ٦٠ إلى ٦٥٪ مما أقعد بالشركات وقلل نسبة مكانتها وأوزانها عند المعيين العالميين وقلل من فرص النهضة والنمو وتطوير الخدمة والمنتج للمستهلك.

■ ما هي التأمينات الإلزامية المطبقة في السودان؟ وهل هناك تعرفات؟ ومن هي الجهة الصالحة التي تعد تلك التعريفات؟

– التأمينات الإلزامية هي تأمين السيارات (الطرف الثالث)، وتأمين إصابات العمل، وهناك تعرفة على تأمين السيارات (الطرف الثالث) والذي يغطي المسؤولية المدنية تجاه الغير وتحدد تعرفته الإلزامية وزارة المالية والاقتصاد الوطني، وعادة لا يكون مجزياً ولا تقدر أسعاره على رؤى ودراسة ودرابية بمعطيات الإحصاء والمطالبات وأداء الشركات، ويقابل ذلك إلزام آخر وهو نظام الدية المعمول به في محاكم البلاد، وهو الآخر متباين الأحكام وفرض بفقوية على الشركات دون دراسة وفحص لمقدراتها وكان له أثر كارثي على نمو مقدراتها المالية، وما زال يستنزف وينهب مقدراتها المالية وأقعدتها تماماً عن أداء الخدمة بالصورة والكيفية التي ينبغي أن تؤدي بها، واجزم أنه لا يوجد مواطن أو بلد في العالم العربي أو الإسلامي يتعذب فيه متلقي الخدمة عندما يحتاجها مثل المواطن السوداني (سواء في نفسه أو ممتلكاته)، وذلك بسبب سوء الترتيب وفرض السياسات الفوقية دون إشراك اتحاد شركات التأمين أو السماع لصوتهم وفحص مطالباتهم بتجرد وموضوعية.



## د. جاد كريم - مدير عام التأمين الإسلامية - السودان :

### شركتنا لم تتعرض للخسارة إطلاقاً وهي في تطور دائم

توقع مدير عام شركة التأمين الإسلامية - السودان د. جاد كمال كريم أن يصل مجموع الأقساط في السوق السوداني الى ٣٠٠ مليون دولار هذا العام، وأشار الى تأسيس شركة إعادة تكافلية تساهم فيها الشركات التكافلية السودانية والدول العربية والإسلامية.

■ ساهمت رساميل عربية وأجنبية عدة في مصارف في السودان، فهل ينطبق هذا الامر على شركات التأمين؟

- سمحت سياسة الخصخصة التي تشهدها السودان بقيام مصارف عربية وإسلامية، ولكن لم تعط تراخيص لشركات التأمين، علماً أن الموضوع طرح على التجمع الاقتصادي الذي أسس في السودان، حول تأسيس شركة إعادة تأمين تكافلية تساهم فيها شركات التأمين الإسلامية السودانية والدول العربية. ويعود القرار لهذا التجمع في الموافقة على إمكان مساهمة العرب في شركة ثانية.

#### الإسناد لإعادة السودانية إلزامي

■ هل يفرض على شركات التأمين السودانية إسناد أعمالها الى شركة إعادة التأمين السودانية؟  
- نعم، الإسناد إلزامي لشركة إعادة الوطنية بنسبة ٥٠٪ من الأقساط المكتتبه لأي شركة تأمين سودانية.  
■ ما هي التأمينات إلزامية الموجودة في السودان؟

#### تأثر صناعة التأمين السودانية بالأحداث

■ مناطق عدة في العالم تشهد أحداثاً سياسية عنيفة، هل تتأثر صناعة التأمين بهذه الاحداث وما هي النتائج المترتبة عليها؟

- لاشك في أن صناعة التأمين تتأثر بالأحداث ككل القطاعات الاقتصادية الأخرى. في السودان، وقعت أعمال شغب وعنف في آب (أغسطس) عام ٢٠٠٥ إثر وفاة النائب الأول لرئيس الجمهورية، حيث تأثرت صناعة التأمين السودانية وتكبدت الشركات مبالغ مالية ضخمة.

#### ٣٠٠ مليون دولار حجم الأقساط

■ برأيكم، كم تبلغ المحفظة التأمينية في السودان؟  
- تطوّرت أقساط التأمين في السودان بشكل ملحوظ، إذ وصلت الى ٢٠٠ مليون دولار العام الماضي، ومن المتوقع ان تصل الأقساط الى حوالي ٣٠٠ مليون دولار هذا العام.

- أصدر وزير المال اخيراً قراراً بوجوب تأمين كل المصانع الحديثة ضد الحريق. كما أن تأمين الطرف الثاني إلزامي في التأمين على السيارات. أما التأمينات الأخرى فهي اختيارية، والتعرفة غير إلزامية في كل الفروع.

#### ٥ ملايين دولار أرباحاً فنية

■ كيف تقوّم نتائجكم لعام ٢٠٠٦؟  
- تتراوح حصة شركة التأمين الإسلامية في السوق السوداني بين ١٠ و ١٢٪. أما حجم الأقساط فقد بلغ ٣٠ مليون دولار لعام ٢٠٠٦. والجدير بالذكر ان شركتنا لم تتعرض للخسارة إطلاقاً، بل هي في تطور دائم. لقد حققنا العام الماضي (٢٠٠٦) حوالي ٣ ملايين دولار أرباحاً فنية ومن المتوقع ان تصل الى ٥ ملايين دولار هذه السنة (٢٠٠٧).

## جولمين لخدمات التأمين

### JUELMIN INSURANCE SERVICES



## وسطاء تأمين وإعادة تأمين INSURANCE & REINSURANCE BROKERS

Tel.: 04 269 1114 - Fax: 04 269 1434

P.O.Box: 15958 Dubai, U.A.E

Email: mohdsaed@juelmin.com



## محمد الكبيسي - ستار انشورنس (العراق) STAR INSURANCE -

### أعدنا بوليصة تغطي حاملها ضد الإرهاب حتى سقف معين

#### الديوان ومهامه الرقابية

■ حكي عن انشاء ديوان اشبه بهيئة رقابة، ما هي المستجدات في الموضوع؟

- يتضمن قانون التأمين الذي صدر في العراق انشاء ديوان يتولى مهام الرقابة على شركات التأمين. وقد انشئ الديوان وياشر نشاطه منذ حوالي سنتين. والديوان يتحسن يوما بعد يوم لكنه في حاجة الى مؤهلات جوهرية مالية، قانونية، محاسبية وتأمينية، وهي غير متوافرة بسبب الظروف السيئة التي تعرقل اي تقدم. لقد اعطى الديوان تراخيص للشركات الجديدة ضمن المعايير الدولية، وحين تتحسن الظروف ستفعل مؤسسات الرقابة دورها في شكل أفضل.

■ يحدد القانون في العراق الحد الأدنى لرأس المال الشركات، هل تعتقدون ان قيمة رأس المال كافية؟

- الحد الأدنى لرأس المال الشركات التي تكتتب بالتأمينات العامة يبلغ حوالي ٤٠٠ الف دولار، ولا اعتبر ان ذلك كاف، هناك نية لزيادته، فمثلا في قطاع تأمينات الحياة، يجب ان يصل رأس المال الشركة الى نحو ٧٠٠ الف دولار. اما بالنسبة لشركة اعادة التأمين فيجب ان يبلغ رأس المال حوالي مليون دولار.

#### قانون منحاز للشركات الأجنبية

■ هل لديك اي ملاحظات على قانون التأمين في العراق؟

- في حديثنا عن موضوع رأس المال، ارى انه من الجيد وجود فقرة في القانون تنص على ضرورة زيادة القاعدة الرأسمالية باستمرار بطريقة تتماشى وتطور الحياة واستقرار الأوضاع. والقانون العراقي ليس كاملا اسوة بالقوانين الصادرة في كل البلدان، ومن ملاحظتنا عليه انه يظهر تمييزا وانحيازاً للشركات الأجنبية مع العلم ان المنافسة بين الشركات المحلية والأجنبية غير متكافئة، والكفة تميل لمصلحة الشركات الأجنبية. لذلك اقترحت، بعد تكليفي من احدى اللجان التي شكلتها وزارة المالية لدراسة القانون، ان يقتصر دخول الشركات الأجنبية الى العراق على اندماج او مشاركة مع شركات محلية. وهذا الامر يساعد في تفعيل نشاط التأمين وتقوية الشركات المحلية وتطويرها وتنميتها.

#### تعاون وثيق مع «ميونيخ ري»

■ عقدت اجتماعات عدة بين شركات التأمين العراقية والمعيدين العرب والدوليين خارج العراق، هل اسفرت هذه الاجتماعات عن نتائج ايجابية؟

- حضرنا لقاء في عمان عام ٢٠٠٣ للمعيدين العرب وطرحنا مسائل عدة، وكان الاجتماع ايجابيا حيث اسفر عن تعاون بين الاعادة العراقية وMUNICH RE التي اخذت حوالي ٣٥٪ من الحصص المتاحة ووزعت بقية الحصص على شركات الاعادة العربية مثل الكويت لاعادة التأمين وARIG وغيرها. وشركة MUNICH RE قوية ومعروفة والعمل معها ينتم بالثقة نظرا لتاريخها المشرف في اعادة التأمين.

«ستار انشورنس» STAR INSURANCE هو اسم شركة تأمين عراقية جديدة بدأت أعمالها انطلاقاً من اقليم كردستان. «البيان» التقت مستشارها الفني محمد الكبيسي واطلعت منه على الاوضاع التي تعيشها صناعة التأمين في العراق في هذه الأوقات العصيبة. وخلال حديثه سجل السيد الكبيسي تحفظات عديدة على قانون التأمين العراقي الجديد، اذ اعتبره مجحفاً بحق شركات التأمين العراقية، ويفسح في المجال أمام شركات التأمين الأجنبية لتخوض منافسة غير متكافئة ضد الشركات الوطنية. وفي ما يأتي وقائع الحوار:

## قانون التأمين الجديد مجحف بحق الشركات العراقية

خاص في العراق يتيح للمستثمرين تأسيس شركات تأمين خاصة، وفي اعقاب صدور القانون ظهرت اربع شركات تأمين وهي: «الشركة الاهلية للتأمين»، «شركة الحمرا للتأمين»، «شركة دار السلام للتأمين» و«الامين للتأمين».

اما في ما يتعلق باعادة التأمين، فهناك شركة حكومية واحدة وهي تعمل في تغطية اخطار محلية بسيطة. وبدءاً من سنة ٢٠٠٣، انطلقت شركة الاعادة العراقية الى الاسواق العالمية وتمكنت من جمع كل الشركات والعمل مع شركة «ميونيخ ري» MUNICH RE ومساعدة الشركات المحلية.

#### الشركات الخاصة الى تزايد

■ ما هي تقديراتكم لقيمة المحفظة العراقية بالنسبة الى اقساط التأمين؟

- لا املك معلومات دقيقة حول الموضوع، لكن اقساط الشركات الخاصة محدودة جدا لان الاخطار مرتفعة جدا. غير ان عدد الشركات الخاصة يزداد يوما بعد يوم لان المستثمرين يؤسسون شركات استعدادا للمستقبل.

■ ما هي فروع التأمينات التي تعملون فيها اليوم؟ - نعمل في تغطية مختلف الاخطار كالحرائق وحوادث السيارات والطائرات وتأمينات النقد ونقل البضائع اضافة الى تأمينات الحياة والحوادث الشخصية.

وقد طورنا وثيقة التأمين الخاصة بالحوادث الشخصية مع وجود الاعمال الارهابية، فأصبحت الوثيقة تغطي الاضرار الناجمة عن العبوات الناسفة والسيارات المفخخة لكن بحدود سقف معين. وهذه الشمولية في وثيقة التأمين الشخصية ادت الى تزايد الطلب بحيث دخلنا في مشاريع تأمين جماعية للعمال والموظفين من خلال وثيقة الحياة الموقته اضافة الى وثيقة التأمين الشخصية الموسعة.



#### مدرسة للعالم العربي

■ قبل الثمانينات كان سوق التأمين العراقي الاكثر انتاجا وخبرة في العالم العربي، كيف يبدو حال التأمين اليوم في العراق؟

- لاشك ان سوق التأمين العراقي شكل مدرسة للعالم العربي، اذ كان يستقطب متدربين من كل شركات التأمين الحقيقية، لكن الاعمال اصيبت بنكسة واضحة بسبب الحروب وطول الحصار الذي امتد لأكثر من ١٢ سنة، واخيرا بسبب الاحداث في العراق ولبنان، ومع ذلك، فان التأمين موجود في العراق لكن بشكل محدود، وهو يؤسس لكيانات تأمينية تتبع المعايير الدولية. وبعد التغيير الحاصل في نيسان (ابريل) ٢٠٠٣، برزت أنشطة عديدة لاعادة النظر في التشريعات التي ترعى قطاع التأمين، وعملنا على صياغة مسودة قانون تأخذ بالاعتبار كل المعايير الدولية، وصدر القانون ووضع قيد التنفيذ عام ٢٠٠٥. كما أسسنا جمعية شركات التأمين واعادة التأمين في العراق التي كنت اشغل فيها منصب نائب الرئيس.

#### انطلاق الشركات العراقية

■ ما هو عدد الشركات العاملة في السوق العراقي؟ - كان السوق محتكرا من ثلاث شركات. حكومية تابعة للدولة، وهي: شركة اعادة التأمين العراقية التي تأسست عام ١٩٦٠، شركة التأمين الوطنية (١٩٥١) وشركة التأمين العراقية التي تخصصت بالتأمين على الحياة وتأسست عام ١٩٦٤. وعام ١٩٨٩ رفع التخصص عن الشركات وسمح لها بممارسة كل انواع التأمين. وسنة ٢٠٠٠ صدر قانون



## نور الدين اسكندراني - مجمع تونس للتأمين - GAT :

### نحتاج الى قوانين تسمح بتنقل الرساميل بين الدول العربية

شركة مجمع تونس للتأمين GROUPE DES ASSURANCES DE TUNISIE (GAT) شركة تأسست في العام ١٩٧٥ مبادرة من نور الدين اسكندراني ليضم تحت سقف واحد شركات تأمين كانت قبل ذلك في تونس بصورة منفردة. والسيد اسكندراني ضامن تونسي عريق، نجح عبر السنين في نسج علاقات عمل وصدقات مع أسواق التأمين العربية والعالمية على السواء.

وتحتل الشركة اليوم مكاناً مرموقاً في سوق التأمين التونسي.

في حديثه الى «البيان» يؤكد السيد اسكندراني وجود رغبة لدى شركات التأمين المغاربية ومن بينها الشركات التونسية، بتوسيع النطاق الجغرافي لأعمالها ليشمل العالم العربي بجانبه المغربي والمشرقي في آن.

إلا ان العقبات التي تعترض ذلك التوجه كثيرة، ويلفت ان ليس في الدول العربية المشرقية منها أو المغربية بعد قوانين تسهل تنقل الرساميل بين تلك الدول، كما هي الحال في الأسواق الأوروبية وغيرها. وهذا أمر مؤسف ويحتاج الى معالجة من سائر الحكومات العربية المعنية.

فإني أرى انه من الضروري تحرير التعريفات الخاصة بالسيارات مع التآطير المناسب.

■ بكم تقدرتون الاقساط والارباح المحققة نهاية ٢٠٠٦؟ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون الى تحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– ستواصل إن شاء الله شركتنا نموها وتتوقع ان تصل أقساط سنة ٢٠٠٦ الى ما يقارب ٦٠ مليون دينار تونسي، أي ما يعادل ٤٥ مليون دولار أميركي.

أما الأرباح، فإنها ستفوق المليون دولار أميركي. وفي ما يخص نمو مجمع تونس للتأمين بالنسبة للسنوات الثلاث المقبلة، فإننا نصبو الى نسبة تقارب السبعة في المئة سنوياً.

– إن الجواب عن هذا السؤال يكمن في الإجابة السابقة. فضلاً عن ذلك، فإنه لا يوجد إطار قانوني يسمح لشركات التأمين حرية النشاط (حرية إنشاء فروع) في الأسواق المغاربية.

■ هناك دعوات لتعديل أو الغاء التعريفات الإلزامية، وذكر ان المغرب قد ألغاهما فعلاً، هل انتم مع تعديل التعريفات الإلزامية؟

– إن التعريفات الإلزامية لها انعكاسات سلبية في مجال التأمين مثلها مثل التأمينات الإجبارية. وفي ما خص تونس،

شركات التأمين والاعادة المغاربية في توسيع انشطتها في المشرق العربي؟

– لا شك ان الرغبة موجودة لدى شركات التأمين والاعادة المغاربية في توسيع انشطتها في المشرق العربي. غير ان امتداد أنشطة التأمين الى خارج الحدود يتطلب شروطاً عدة مثل قيمة الاموال الذاتية وضمان حرية تنقل الأموال. وهذه الشروط تكاد لا تتوفر في بلداننا العربية.

■ ماذا عن التعاون بين اسواق التأمين المغاربية؟

■ هل تعتبرون ان التدابير التي تتخذها هيئة الرقابة تحقق الاهداف التي تروجها؟

– من الثابت ان التدابير التي تم اتخاذها في السوق التونسية ساهمت بقدر ما في تحسين الوضعية المالية للمؤسسات.

لكن أعتقد انه على الإدارة اتخاذ بعض الإجراءات المصاحبة، خصوصاً في مجال تأمين السيارات، وذلك من أجل الدعم الدائم لحسابات المؤسسات.

■ كيف تفسرون عدم وجود رغبة لدى

# ASSALAM

INSURANCE & REINSURANCE CO.S.A.L.

CAPITAL: L.L. 2.250.090.000 FULLY PAID UP

WHITE SAND - BEETHOVEN STREET  
TEL: (01) 811484 - 801871  
FAX: 9 61 1 791798  
P. O. BOX: 9 182  
BEIRUT - LEBANON



الرملة البيضاء - شارع بيتهوفن  
تلفون: ٨١١٤٨٤ - ٨٠١٨٧١ (٠١)  
فاكس: ٩٦١ ١ ٧٩١٧٩٨  
ص. ب.: ٩١٨٢  
بيروت - لبنان

## خبرة طويلة في عالم التأمين

### UNDERWRITES VIGILANTLY - PAYS PROMPTLY

Inscrite au Liban Régistre des Organismes  
d'assurances sub. No. 167, et soumise aux  
dispositions du Décret No. 9812 du 4/5/1968

مسجلة في سجل هيئات الضمان  
تحت رقم ١٦٧ وخاضعة لأحكام  
الرسوم رقم ٩٨١٢ تاريخ ١٤ أيار ١٩٦٨



## شركات التأمين السورية الجديدة انطلاقة في أجواء اقتصادية واعدة

مختلف قطاعات الاقتصاد.

في هذا المناخ الاقتصادي الواعد والمزدهر ستعمل شركات التأمين الحديثة التأسيس فما هي معالم المستقبل لسوق التأمين السورية؟

إن المعلم الأول هو التوسع الكبير في التأمين الصحي على مستوى المجموعات ومستوى الأفراد مما يخفف عن الدولة الكثير من نفقات التطبيب والاستشفاء ويحسن في المستوى الصحي للعمال فيزيد من مردودهم الإنتاجي.

والمعلم الثاني هو التوسع الكبير أيضاً في التأمين على الحياة والادخار إذ أن الازدهار الاقتصادي يزيد من دخل الفرد فيتمكن من شراء بوليصة حياة وادخار لمواجهة تكاليف الشيخوخة.

والمعلم الثالث هو تطوير التأمينات الشخصية كالتأمين من الحوادث التي يتعرض لها المسافر والسائح وعلى الإخص المجموعات التي تقصد السياحة داخل وخارج القطر أو الحج إلى الأماكن المقدسة.

والمعلم الرابع هو التوسع في التأمين على آلات المصانع والمعامل من الحريق أو الكسر وقوات المنفعة مما يحافظ على رأس المال الوطني ويعوض على أصحاب العمل من جراء توقف الإنتاج.

والمعلم الخامس هو التعاون مع المصارف في تسويق المنتجات التأمينية وعلى الخصوص ضمان القروض المصرفية مما يشجع على فتح باب القروض لإنشاء المصانع المتوسطة والصغيرة فتتم مساهمة شركات التأمين بصورة غير مباشرة في النمو الاقتصادي.

والمعلم الآخر وليس الأخير هو التأمين الزراعي الذي لم يمارس حتى الآن والذي يضمن للمزارع التعويض عن الأضرار التي تصيب المحاصيل الزراعية بسبب الآفات الزراعية وعوامل الطبيعة.

وفي السوق مكان أخرى غير معروفة أو مطروقة حتى الآن مثل تأمين مسؤوليات مصنعي المستحضرات الطبية والعلاج ومسؤوليات الأطباء والمشافي والمهندسين والجامعات والنوادي والمنشآت السياحية والفنادق وغيرها من المؤسسات الأخرى التي قد يتأتى من مزاولتها نشاطها إلحاق الضرر بالغير.

ليس ما ذكرناه سابقاً مجرد تنظير أو أحلاماً في ليلة صيف بل معالم للاستدلال على مجالات التأمين الواسعة والكامنة في هذه السوق الواعدة والتي هي بأمر الحاجة إلى من يحررها. وما من شك أن شركات التأمين الوطنية الجديدة ومؤسساتها كانوا وما زالوا على دراية تامة بهذه الإمكانيات عندما أتوا بأموالهم ورجالهم وخططهم ونوابيهم الصادقة ليعملوا في هذه السوق فيفيدوا ويستفيدوا ويقوموا سوقاً تأمينية مبنية على أسس فنية صحيحة وتنافس شريف وإدارة مالية سليمة وتعاون بناء في ما بينهم، وبهذا يساهمون فعلياً في نمو الاقتصاد السوري ويجنون المردود المنتظر من توظيف هذه الأموال. وعلينا أن لا ننسى أبداً أن الله عز وجل هو دائماً ولي التوفيق.

\* ملاحظة: ورقة قدمها الكاتب خلال ملتقى التأمين الثاني في دمشق

سرعان ما صدر وأقبعته لأحثه التنفيذية وأخذت تنهال على الهيئة طلبات التأسيس لشركات وطنية كانت في معظمها مدعومة فنياً وإدارياً من شركات تأمين عربية عريقة في أسواقها حتى بلغ عدد شركات التأمين التي تم الترخيص لها حتى كتابة هذه السطور إحدى عشرة شركة تعمل وفق النهج التجاري وثلاث شركات تعمل وفق النهج التكافلي وبلغ رأس المال المدفوع لجميع هذه الشركات ٧,٣٠٠ مليارات ليرة سورية والمتوقع دفعه قريباً ١٢,٦٥٠ ملياراً.

فما هو حجم سوق التأمين الذي دخلته هذه الشركات وأنواع التأمينات الممارسة فيه ومقدار أقساط كل منها منسوبة إلى المجموع، وما هو الوعي التأميني السائد في السوق؟

ليس لدينا من مؤشر رسمي على حجم السوق سوى ما تنشره المؤسسة العامة السورية للتأمين في ميزانيتها السنوية. ففي ميزانيتها لعام ٢٠٠٥ إن إجمالي الأقساط لفروع التأمين كافة قد بلغ ٦,٧٤٢ مليارات أي ما يعادل أو يزيد قليلاً عن ١٣٥ مليون دولار أميركي، موزعة على مختلف أنواع التأمين كما يلي: للسيارات ٥٩,٤٢٪ وللحريق ٢١,١٥٪ وللنقل ١٦,٠٥٪ وللأخطار المختلفة ٣,٧٪ وللطيران ٢,٦٣٪ و٣,٧٤٪ لأخطار متفرقة صغيرة أخرى.

وفي رأيي كما في رأي آخرين من المسؤولين عن السوق أن الرقم المذكور لا يمثل الحجم الصحيح لأقساط السوق إذ أن الكثير من هذه الأقساط وخاصة منها ما يتعلق بالتأمين البحري وتأمين الحريق يتسرب إلى الأسواق المجاورة إما سعيًا وراء أقل الأسعار أو ظناً بقبض التعويض سريعاً في حال نشوء مطالبة.

أما من حيث الوعي التأميني فهو على درجة من الضعف بحيث أن وسطي إنفاق الفرد السوري على التأمين لا يتعدى ٣٥٠ ليرة سورية أو ما يعادل ٧ دولاراً بينما هو ٤٠ دولاراً في الأردن و ١٤٠ دولاراً في لبنان ومع ذلك وعلى افتراض أن حجم السوق سوف يبلغ ٤٠٠ مليون دولار أميركي في المستقبل القريب كما يتوقع له الدكتور عبد اللطيف عبود المدير العام لهيئة الإشراف ومهما كان نصيب أي من شركات التأمين منه فإن أياً منها لن تواجه مشكلة في الملاءة، لأن باستطاعة كل منها، حسب العرف المهني، أن تكتتب بأقساط تصل إلى خمسة أضعاف رأس مالها المدفوع واحتياطياتها الحرة، وعلى هذا فلا أظن أن هيئة الإشراف ستصدر في المستقبل القريب أي نظام للملاءة.

وبعد هذا الاستطراد وقبل الإجابة على السؤال المطروح لا بد من البقاء نظرة سريعة على الاقتصاد السوري في انتفاحه الحديث وملامحه المستقبلية لما لهذه الملامح من علاقة وثيقة مع حجم أقساط التأمين. يشهد هذا الاقتصاد نمواً متسارعاً لم يسبق أن حصل له منذ قرون. ويكفي أن ننظر إلى نمو الأقساط في المؤسسة العامة السورية للتأمين للتمس سرعة هذا النمو الذي تشهد البلاد. فقد نمت أقساط التأمين في المؤسسة بنسبة ٢٣,٩٪ ما بين سنة ٢٠٠٣ وسنة ٢٠٠٤. فإذا دققنا في الأمر وجدنا أن هذا النمو يشمل



جميل حجار

### استشاري تأمين وإعادة تأمين

منذ مطلع التسعينات وبعد صدور القانون رقم ١٠ بدأت تنتزع معالم الاقتصاد السوري للحقبة المقبلة ونحوه التدريجي من الاقتصاد الاشتراكي الموجه إلى اقتصاد السوق. غير أن خطوات التحول ظلت تمشي على استحياء حتى بدأ القرن الحادي والعشرين عندما قررت القيادة العليا السياسية أن تعتمد في المجال الاقتصادي ما يسمى باقتصاد السوق الاجتماعي قياساً على ما قامت به دول مثل الصين والدول الاسكندنافية وأخرى ممن كانت ضمن الاتحاد السوفياتي السابق. وكان لا بد من البدء في التشريع لقطاع المصارف فصدر المرسوم التشريعي ٢٨ لسنة ٢٠٠١ وما لبث أن تبعه مرسوم السرية المصرفية رقم ٢٩ لعام ٢٠٠١. ولم يكد يطل عام ٢٠٠٤ حتى كانت أربعة مصارف خاصة تعمل في السوق. ولا يصح الحديث عن المصارف دون التطرق إلى قريبها أي الجهة المرافقة لها أو التوأمة وهو التأمين. فقد كانت المصارف وما زالت في مختلف الاقتصادات تسير جنباً إلى جنب مع التأمين. وانطلاقاً من هذا المفهوم فقد أولت وزارة المالية السورية الاهتمام الخاص للتأمين بعد أن فرغت من تنظيم وتفتين المصارف، خاصة وأن سوق التأمين السورية بقيت حكرًا على شركة الضمان السورية المؤممة، التي أصبحت فيما بعد المؤسسة العامة السورية للتأمين، منذ سنة ١٩٦١ أي ما ينوف على أربعين سنة قامت المؤسسة خلالها بتلبية احتياجات السوق من حيث إصدار بوالص التأمين وإعداد التعريفات والإحصائيات. كما قدمت إلى خزينة الدولة الكثير من الدخل مما ساعد في تنمية الاقتصاد الوطني. إن باكورة عمل الوزارة في مجال الانفتاح التأميني كان صدور المرسوم التشريعي رقم ٦٨ لسنة ٢٠٠٤ الذي قضى بإحداث هيئة الإشراف وهدفها «تنظيم قطاع التأمين وإعادة التأمين والإشراف بما يكفل توفير المناخ الملائم للتطوير والإشراف على جميع المدخرات الوطنية التي ينتجها هذا القطاع واستثمارها في دعم التنمية الاقتصادية في الدولة». وبدأ التسارع في الإيقاع فتم تشكيل مجلس إدارة الهيئة التي انكبت على العمل فقدمت مشروعاً لقانون التأمين

## التأمين الإسلامي (التعاوني / التكافلي) في دول مجلس التعاون الخليجي



\* بقلم شكيب أبو زيد

هذه الدراسة تتمة للمقالة التي نشرت في مجلة البيان

الاقتصادية في عدد تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٦ .

وهي محاولة من الكاتب للتعريف بمكانة التأمين التعاوني

والتكافلي في دول مجلس التعاون الخليجي . وتعتمد الكاتب الجمع

ما بين النموذجين التكافلي والتعاوني «الاسلامي» نظراً

لتقاربهما (انظر المقال السابق في البيان عدد نوفمبر / تشرين

الثاني ٢٠٠٦) .

ويحرص الكاتب على ان يوضح ان هذه المقالة تعبر عن رأيه

الشخصي ولا تعبر عن رأي تكافل ري TAKAFUL RE .

تعرف اسواق الخليج عموماً طفرة لا سابق لها في قطاع التأمين نتيجة للنمو السريع للنتاج القومي ولوفرة الفائض النقدي المترتب عن الارتفاع الذي عرفته اسعار البترول .

1- على المستوى الاقتصادي:

يقدر اجمالي الاستثمارات في دول الخليج بـ ١٠٠ مليار دولار وقد بلغ الناتج القومي لدول الخليج سنة (٢٠٠٤) ما يعادل ٤٥٠ بليون دولار واستمر في الارتفاع سنة (٢٠٠٥) وسنة (٢٠٠٦) .

وعلى سبيل المثال فقد بلغت الموازنة السعودية لسنة ٢٠٠٧ ١٠٠ مليار دولار اميركي بالنظر لتعدد المشاريع الكبيرة والتي تنعكس ايجاباً على قطاع التأمين. وكنتييجة منطقية لهذا الارتفاع في مداخيل الدولة. ارتفع الناتج القومي للفرد الواحد من (١١٠٠٠) دولار سنة (٢٠٠٣) الى (١٣٠٠٠) دولار سنة (٢٠٠٤) .

2- تطور قطاع التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي:

شهد قطاع التأمين في منطقة الخليج طفرة غير مسبوقة ونقلة نوعية على مستوى التشريعات ونوعية الاخطار.

فقد بلغت نسبة نمو اقساط التأمين التكافلي (٢١٪) في سنة (٢٠٠٥) بالمقارنة مع سنة (٢٠٠٤) .

على المستوى التنظيمي، فقد جاءت التشريعات لتدعم نمو صناعة التأمين بفرض الزامية التأمين الصحي على الوافدين في السعودية للشركات الكبيرة. كما ساهم التأمين الإجباري على السيارات في رفع مستوى الاقساط بطريقة ملحوظة، بحيث اصبحت هذه الاخطار تشكل (٥٠٪) من اجمالي الاقساط .

ولقد بدأت ظاهرة التأمين الإجباري الصحي تطبق في بلدان اخرى (ابو ظبي).

3- الاطار التنظيمي:

اصدرت مؤسسة نقد البحرين او مصرف البحرين المركزي تشريعات بالتأمين التكافلي.

وفي السعودية ، بعد تطبيق النظام الجديد، سمحت

مؤسسة النقد السعودي لـ (١٣) شركة تأمين تعاوني بمزاولة نشاطها، وتعتبر هذه الخطوة مرحلة تأسيسية جديدة لصناعة التأمين في السعودية حيث اثبتت العديد من الشركات مكانتها فيما اخفتت او ستختفي شركات اخرى ادمجت محافظها او قررت الانسحاب من السوق. وفي الامارات تم السماح للاجناب بتملك نسبة (٢٥٪) من اسهم الشركات المحلية. كما بدأ تطبيق التأمين الإجباري الصحي.

ولكن اللافت للنظر هو القرار الذي اتخذ على مستوى دول مجلس التعاون والذي يؤدي ضمناً الى جعل كل الاسواق سوقاً واحدة رغم التباينات على مستوى التشريعات والذي يفتح الباب على مصراعيه للشركات الاجنبية.

4- خصائص سوق التأمين الإسلامي الخليجي:

4-1- بلغت اقساط التأمين الإسلامي (التكافلي + التعاوني) في دول الخليج سنة ٢٠٠٥ (٩٢٨) مليون دولار بالمقارنة مع سنة ٢٠٠٤ اي بزيادة مقدارها (٢١٪).

ولكن الذي يميز اسواق التأمين الإسلامي في الخليج عن دول جنوب شرق اسيا هو ضعف التأمين التكافلي على الحياة الذي ينمو بصورة عالية في دول مثل ماليزيا بينما لايزال ضعيفاً في دول مجلس التعاون.

4-2- كما ان مجلس التعاون تشكل ثاني اكبر سوق للتأمين التكافلي / التعاوني بعد دول جنوب شرق آسيا. ولكن هذا الوضع قابل للتغيير نظراً للمتغيرات التي تعرفها الاسواق والتي يمكن اختزالها كالتالي:

- تزايد عدد الشركات التكافلية والتعاونية بشكل مضطرد مما ينعكس ايجاباً على الاقساط القابلة للتزايد.

- تزايد الاهتمام والإقبال على التأمين التكافلي / التعاوني بسبب ازدياد الوعي الديني و تزايد الاهتمام وتزايد عدد المؤسسات المالية الإسلامية.

- التشريعات الجديدة التي تفتح مجالات كبيرة للشركات التكافلية (البحرين) والتعاونية (السعودية).

- وكما اشرنا سابقاً الطفرة الاقتصادية والتي تنعكس

العهد وصغيرة الحجم نسبياً. واذا نظرنا الى التوزيع ما بين الشركات التكافلية والشركات التعاونية نجد ان هذه الاخيرة لها حصة الاسد في اجمالي الاقساط وخاصة الشركة الوطنية للتأمين التعاوني (NCCI) (السعودية) والتي تمثل وحدها (٤٣٪) من اجمالي الاقساط .

وهذا دليل على نجاح التأمين التعاوني في السعودية الذي لا يقابله اي نموذج في اي بلد ثانٍ عدا النموذج التكافلي القابل للتوسع.

4-7- معدلات الخسارة لدى الشركات التكافلية والتعاونية: مما لا شك فيه ان معدلات الخسائر لدى الشركات التعاونية والتكافلية متدنية، وهذا دليل على المستوى الجيد لاكتتاب الشركات وعلى الافاق الايجابية المفتوحة امام هذه الشركات.

لا تتجاوز معدلات الخسارة للشركات التكافلية والتعاونية (٦٠٪) على مدى (٣) سنوات (٢٠٠٤-٢٠٠٦).

يظل فرعا التأمين على السيارات والاستشفاء يسجلان النسبة الاعلى من الخسائر حيث تتراوح بين ٧٠ و٨٠ في المئة، في حين تعرف الفروع الاخرى نسبة ممتازة ما بين (٢٠٪) و (٤٠٪).

ولكن اللافت للنظر هو ان التكافل العائلي (التأمين على الحياة) يحقق نتائج باهرة بحيث لا تتعدى نسبة الخسارة L/R (٣٥٪) في ثلاث سنوات.

وهذا دليل على ان التوجه او تركيز الاهتمام على التكافل العائلي LIFE يمكن ان تنتج عنه ارباح اكتتابية ضخمة.

خلاصة:

ان اهم خلاصة هي ان التأمين التكافلي التعاوني سيشهد نمواً مضطرباً في السنوات المقبلة نظراً لان قطاع التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي يشهد طفرة اقتصادية من جهة ونظراً لان الديناميكية الخاصة بالتأمين التعاوني التكافلي تجعل الطلب عليه اكثر، وخصوصاً مع تنامي دور المؤسسات المالية الإسلامية في اقتصاد دول مجلس التعاون.

يتوقع لصناعة التأمين التكافلي /التعاوني ان تحقق نمواً من حوالي (٤.٣) ملايين دولار سنة (٢٠٠٥) الى حوالي (١٥) بليون دولار سنة (٢٠١٠) هذا على الصعيد العالمي.

اما على صعيد دول مجلس التعاون الخليجي يتوقع ان ترتفع اقساط التأمين الى حوالي (٢.٥) بليون دولار. كما ان فرع التكافل على الحياة يفترض به ان يسجل نمواً كبيراً نظراً لاهتمام الشركات به ولزيادة الوعي لدى الشرائح المتوسطة / المتعلمة بضرورة هذا التأمين مع زيادة دخلها.

لكن التطور لا يمكن ان يتم الا اذا توفرت الظروف الملائمة من حيث الإطار القانوني الملائم والمشجع. ولا يسعنا هنا الا ان نذكر التجربة الماليزية التي وضعت الاسس القانونية منذ سنة (١٩٨٤) واستمرت في تطويرها حتى اصدار الخطة العشرية (٢٠٠٤ 2014 -) (Master Plan) التي تهدف الى جعل التأمين التكافلي يحصل على (٢٠٪) كحصة من اجمالي الاقساط (Market Share) .

هناك عوامل تدفعنا الى التفاؤل بمستقبل التأمين

التكافلي ويمكننا اختزالها في:

- زيادة الطلب على التأمين التكافلي /التعاوني.

- الطفرة الاقتصادية التي تعرفها دول مجلس التعاون والتي تنعكس ايجاباً على صناعة التأمين عموماً والتأمين التكافلي خصوصاً.

- التشجيع والاهتمام المتزايد من سلطات الاشراف وخلق مناطق حرة تهدف الى استقطاب شركات تكافلية (QFC, BFC, DIFC) .

ولكن كل هذه العوامل لا يمكنها ان تحقق وتيرة نمو عالية ومستديمة اذا لم تتوفر العناصر التالية:

١. ضرورة التخطيط الاستراتيجي لنمو القطاع من قبل سلطات الاشراف وتحديد الاهداف التي يمكن تحقيقها بالإطار القانوني المناسب، وبالدعم القوي لكل القطاع التأميني باعتباره احد روافد الادخار الطويل الامد الضروري للاستثمار من اجل التنمية الاقتصادية.

٢. وجود وعي وتضامير الجهود من قبل اتحاد الشركات للعمل مع سلطات الاشراف للرفعي بصناعة التأمين عامة.

٣. ضرورة ان يكون التأمين التكافلي /التعاوني متميزاً (Differentiation) من حيث مستوى خدماته ومنتجاته وتحديد مستويات عالية كمرجع (Bench mark) حتى تخرج صناعة التكافل من النطاق المحلي الإسلامي الى العالمية.

\* الرئيس التنفيذي

تكافل ري TAKAFUL RE

We provide takaful service

(Islamic Insurance)

at the highest standard of efficiency

and professionalism to all our clients



# صناعة الثقة

٣- جميع الأجانب (المقيمين)  
وبحسب تقديرات السوق فإن إحصائيات المملكة من ناحية تعدادية للشركات هي كالتالي :  
عدد المنشآت والعاملين (حسب إحصاءات المؤسسة العامة للتأمينات الإجتماعية ٣٠ / ٠١ / ٢٠٠٥)

الفئات	عدد المنشآت (الغير حكومية)	عدد العاملين السعوديين	عدد العاملين غير السعوديين	الإجمالي
المنشآت التي لديها أكثر من ٥٠٠ مشترك غير سعودي	٤٦٥	١٧٣,٦٢١	٥٧٥,٩٩٩	٧٤٩,٦٢٠
المنشآت التي لديها من ١٠٠ - ٤٩٩ مشترك غير سعودي	٢,٥٧٠	١١١,٧٣٩	٥٢١,٢١١	٦٣٢,٩٥٠
المنشآت التي لديها أقل من ١٠٠ مشترك غير سعودي	١٠٠,٧٦٠	١٣٧,٩٨٤	١,٠٩٤,٩٦٠	١,٢٣٢,٩٤٤
الإجمالي	١٠٣,٧٩٥	٤٢٣,٣٤٤	٢,١٩٢,١٧٠	٢,٦١٥,٥١٤

## كيفية التعامل مع الطفرة الحالية في سوق التأمين ؟

- قد لا يخفى على الجميع ان التوقعات في نمو صناعه التأمين في السعودية كبيرة جدا، لذلك يجب على الجميع الاخذ في الاعتبار ان المتطلبات السوقية ستكون كبيرة وسيكون التنافس محموماً ولكن كالعادة سيكون البقاء لمن يضع خططاً واضحة واستراتيجية مقنعة وواضحة لما يسمى بوضع المنتج Market positioning .

أيضا يجب عدم الانجرار نحو حروب الاسعار للحصول على الحصص السوقية لما فيه من ضرر شديد للصناعة وللمستهلك، لان انخفاض الاسعار الشديد لا محالة سينعكس سلبا على الخدمات المقدمة لدرجة ان الفائدة المرجوة من المنتج تقل. النظرية التجارية البسيطة هي (تكسب بقدر ما تدفع) فعلى سبيل المثال البسيط لا الحصر، من يستقطع مبالغ طائلة في سبيل خوض تلك الحرب فإنه يخاطر باستقطاع جزء من الخدمات المتوقعة كالسرعة في الرد على المطالبات او نسبة رضا العملاء عن الخدمات المقدمة من قسم خدمة العملاء مثلا.

وبعد ذلك أود أن أركز هنا على أهمية أتمتة الانظمة أو ما يسمى بـ SYSTEM AUTOMATION في التعامل مع سوق سيتعرض لطلب شديد وضغط لتوفير المستوى السابق نفسه من الخدمة، بل أفضل من السابق على الأرجح.

لذلك يجب على جميع صناع السوق أخذ خطوة كبيرة للوراء، والبدء بحساب ما يمكن توفيره من التكاليف التشغيلية حالياً من خلال أتمتة الانظمة واستغلال كل ما توفره التكنولوجيا من وسائل والعمل على توظيفها في ما يوفر تكاليف التشغيل وحسن الأداء ويوفر تقارير واضحة ومفصلة عن الأداء.

ومن هنا أنتقل لأنظمة المعلومات وكمية التحسين الهائلة التي توجد حالياً، معظم أنظمة التأمين السابقة غير مرنة وبعضها قد صنع بدون الاخذ في الاعتبار متطلبات السوق، لذلك يجب على الجميع أخذ وقفة متفحصه على عنادهم الذي سيخوضون به هذه الحرب للتمكن من أكبر حصص سوقية ممكنة مع الحفاظ على التكاليف التشغيلية في حدود الربحية التي ينشدها الكل.

كيف تتأكد أن أنظمة المعلومات لديك ستطابق وتواكب الطفرة ؟

كيف تتأكد أن أنظمة المعلومات لديك ستطابق وتواكب الطفرة ؟

أترك هذا الموضوع للعدد القادم، كما ارحب بجميع ردودكم وتعليقاتكم على :

Ahmed.Bader@waseel.com

منذ بداية التأمين الصحي في سنة ١٨٦٠ على يد شركة «فرانكلين هيلث أنشورنس» في ولاية ماساتشوسس في الولايات المتحدة الأميركية وهو في تطور مستمر وسريع، ولذلك من الضروري الإنتباه أن التأمين الصحي منتج فتي وفي مستقبل عمره مقارنة بالمنتجات الأخرى، ١٤٦ عاماً في عمر التأمين الصحي عالمياً وأقل من ٤٠ سنة فعلية عربياً.

المصدر : كتاب فهم التأمين الطبي. العدد السابع.

فكرة التأمين في الخليج العربي لا تزال محط شكوك من

العامه والخاصة على حد سواء بسبب إنعدام الفكر التأميني ومبدأ الإستعداد للمخاطر التي تخلق بنا جميعاً في عصر أصبحت فيه المخاطر شيئاً مرتبطاً بالحياة اليومية. في نظري تكمن المشكلة في دخول التأمين على الحياة حيز السوق بقوة من قبل عدة شركات في عصور التأمين الأولى عندما كان الفكر التأميني شبه منعدم.

بعد تزايد الضغوطات المادية على الدولة بسبب التكاليف المرتفعة لعلاج المواطنين والمقيمين، وتسرب معظم الأيدي العاملة الخبيرة للقطاع الخاص بحثاً عن مردود مادي أعلى، شرعت الدولة في التفكير في ضرورة وجود آلية تشريعية للتأمين الصحي لإزالة هذا العبء الكبير على الدولة وتقديم خدمات أفضل من خلال القطاع الخاص.

اليوم بفضل الله ثم القائمين على الدولة أقيمت تشريعات التأمين على أساس مبدأ التعاون والتكافل في درء الأخطار الذي يشرع ويصحح عملية التأمين مبدأً وفكراً.

في ضرب من ضروب سخريه القدر، لم يسلم السوق التأميني نفسه من المخاطر، قبل أو حتى بعد ذلك التشريع، إذ ظلت معظم الدول بدون تشريع واضح وشامل أو تقنين يحكم شركات التأمين وطريقة عملها وإدارتها، لذلك بدأ الكثير من الشركات دخولا غير مدروس لسوق التأمين وبدون استعداد لذلك طمعاً في أكبر حصص من السوق وكنتيجه طبيعية لذلك، ولقلة التخطيط فشل البعض منها فشلا ذريعاً مما أدى إلى فقدان الثقة للمرة الثانية، وأيضاً إلى إنتاج خسائر مادية فادحة سواء للمستفيدين من الخدمة الصحية أو المقدمين لها، الأمر الذي زرع صورة التأمين في عقول مقدمي الخدمة والمستفيدين وحتى المستثمرين.

بعد العاصفة الثانية، شرعت معظم الدول العربية وبالخصوص المملكة العربية السعودية إلى إعادة النظر في صناعة التأمين وسن قوانين واضحة ومتطلبات في سبيل التصريح لشركات التأمين بالعمل، وللتأكد من قدرتها على إدارة هذا المجال الصعب والجديد الذي يقل فيه عدد الخبراء العرب بشكل واضح. أنت المشكلة التشريعية الأخرى في تأخير صدور قرار نهائي بتصريح العديد من الشركات وأيضاً تأخير تطبيق التأمين الإلزامي، مما دفع السوق دفعة أخرى للوراء ولكنه في نفس الوقت أعطى الكثير من صناع السوق فرصة الإستعداد للإطلاقة التي بدأت منذ أواخر ٢٠٠٥ وستستمر حتى ٢٠١٠ على أقل تقدير.

إتجه التقنيون في المملكة العربية السعودية الى التدرج حيث صنفت الشركات في تصنيف يعتمد اعداد المنتمين لها، وبذلك يمكن التأكد من مقدرتها على تحمل التكاليف المادية والإدارية الناتجة عن الإنضمام الى مستخدمي التأمين، كما كان التقسيم بسيطاً وتم على ثلاث مراحل:

١- الشركات والمؤسسات التي يبلغ عدد العاملين الأجانب فيها ٥٠٠ فما فوق.

٢- الشركات والمؤسسات التي يبلغ عدد العاملين الأجانب فيها ١٠٠ فما فوق.



بملم أحمد سلمان البدر \*

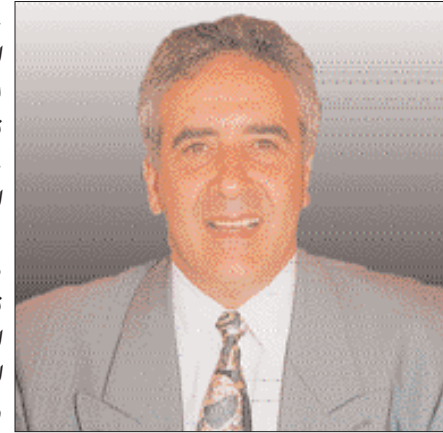
\* مدير إدارة خدمات الربط الإلكتروني وخدمة العملاء

في شركة وصيل WASEEL

## روبير البهو - مجموعة ريم هولدنغ (R.I.M. HOLDING) :-

### تعاون مع مجموعات خليجية وعالمية في مجال الإستثمار في شركات التأمين والوساطة

### ومجموعتنا هي الأكبر والأفضل في مجال إستشارات التأمين وإدارة الأخطار



إن الخبرة التي يملكها روبيير البهو في مجال التأمين وإعادة التأمين والوساطة تجعل منه مرجعاً يتحدث بكثير من الثقة والمعرفة عما جرى ويجري في أسواق التأمين العربية بصورة عامة والسعودية بخاصة. ولذلك عندما يبدي روبيير البهو بعض المخاوف والتحفظات حول مستقبل بعض شركات التأمين الجديدة التي يجري تأسيسها في السعودية، لا بد لمن يحاوله أن يقف عند تلك المخاوف والتحفظات ليسأل السيد البهو، كيف يمكن لشركات التأمين في هذه الحال أن تتجنب التعثر والسقوط في المهاموي؟ وفي رأي روبيير البهو أن انخراط الشركات الجديدة في التأمين الصحي بدون التجهيز الفني اللازم والتخطيط السليم سوف يعرضها لخسائر كارثية، يصفها السيد البهو بـ (المجزرة).

وإن السبب الذي يجعله قلقاً الى هذا الحد من التأمين الصحي، هو أن الشركات الجديدة ليست كلها مؤهلة بشرياً وتقنياً لتعاطي التأمين الصحي، كما أن الارتفاع المستمر للكلفة الطبية والإستشفائية سوف يتحول الى مشكلة أكبر من أن تتغلب عليها الشركات، خصوصاً وأن شركات التأمين الصحي في المانيا والولايات المتحدة الاميركية بالذات تتعرض لانتكاسات كبيرة في هذا المجال. ولذا، لا يستبعد السيد البهو أن تضطر الدولة السعودية بعد فترة زمنية قد تكون ١٠ سنوات، الى استعادة خدمات التأمين الصحي من القطاع الخاص. ويقول ان معظم شركات التأمين السعودية الجديدة بنت دراسة جدواها الاقتصادية

على حجم اقساط التأمين الصحي الذي لن يتحقق، وأن المخرج المتاح أمام تلك الشركات يكمن في إجراء عمليات دمج في ما بينها، بحيث تنبثق من الدمج شركات ضخمة تكون لها القدرة على مواجهة شركات التأمين الأجنبية، خصوصاً في مرحلة ما بعد الانضمام الكامل الى منظمة التجارة العالمية (WTO).

ولفت السيد البهو الى ان اتفاقية الإنضمام الى منظمة التجارة العالمية توجب على الدول الأعضاء ان تشرّع أبوابها أمام مواطني الدول الاعضاء، ما يعني ان العمالة في شركات التأمين العاملة في المملكة العربية السعودية سوف تأخذ وجهاً آخر في وقت لاحق، وسوف نشهد قديم خبراء تأمين أجانب بكثافة.

أما في ما يخص الشركات التي يقودها روبيير البهو من مكاتبه في جده وبيروت، فإنها متنوعة، وتتوزع بين شركات استشارية وشركات استثمار في التأمين ووساطة التأمين، ومن بينها شركة معتمدة في سوق اللويدز في لندن. ويعقد روبيير البهو على مجموعته آمالاً كبيرة ويبدو واثقاً من النتائج التي سوف تحققها، خصوصاً وأنها تعمل مدعومة بقسم متخصص بالدراسات والاستشارات الفنية يضم نخبة من خبراء التأمين وإعادة التأمين والوساطة.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

### لقد أصبح لنا شركة وساطة للتأمين معتمدة من اللويدز

### ونسعى للتوسع في كافة مناطق الخليج والعالم العربي

يملك ٣٣٪. كما نملك غالبية الحصص في UK CRESCENT GLOBAL SERVICES وهي عضو في اللويدز. وسنطلق قريباً في امتلاك ووسطاء تأمين آخرين تابعين الى (اللويدز). كما نسعى الى ان نلعب دوراً ريادياً بوساطة التأمين في منطقة الخليج. وفي المجال نفسه، أسسنا شركة دار الوساطة للتأمين في السعودية وهي مع المجموعة ذاتها أي CRESCENT GLOBAL SERVICES ومجموعة الرئيس ومجموعة البهو ومجموعة البركي.

وانطلاقاً من كل هذه الشركات، سوف نتوسع الى المناطق العربية كافة.

#### خيبات أمل

■ ماذا عن التأمين وإعادة التأمين التعاوني؟

– إننا نعمل منذ ٤٠ سنة في مجال إدارة الأخطار وتقديم الإستشارات، ونرى أن قطاع التأمين السعودي سوف يواجه عقبات، والسبب هو أن بعض شركات التأمين بنت الجدوى الاقتصادية على أساس

الشخصي ان طرح الاسهم في هذه المرحلة لن يلقى النجاح المتوقع حيث سيطر على السوق تردد في الإقبال على شراء الأسهم بصورة عامة وبسبب موانع لا مجال لذكرها الآن.

■ ما هو الحل برأيكم لتقوية قطاع التأمين؟

– نشر الوعي التأميني مهم لدى العامة ووضع انظمة لشركات التأمين تسمح وتسهل الإدماج لإيجاد شركات محترفة، والمشكلة تكمن في أن كل عائلة مالكة لشركة ترفض التخلي عن استقلاليتها، ومديرو الشركات يحاربون الدمج حفاظاً على مصالحهم الذاتية.

#### الأفضلية للشركة الجيدة

■ ما رأيكم بالترخيص لشركات التأمين السعودية الجديدة على دفعات؟

– لم يكن في وسع مؤسسة النقد العربي السعودي الا الاعلان عن التراخيص على دفعات لتفعيل نظام مراقبة التأمين التعاوني وبسبب النقص في ملفات بعض شركات التأمين المتقدمة.

إن الدفعة الأولى من الشركات التي حصلت على ترخيصها تضم شركات قائمة وعتيقة في السوق ولا خوف عليها، وهناك شركات جديدة لازالت في مرحلة الانطلاق ولديها مشوار طويل لتثبيت نفسها في السوق. ان الدفعة الثانية تضم شركات تعمل منذ وقت كبير في المملكة وسمعتها جيدة، وهي منطلة منذ مدة طويلة. أما الدفعة الثالثة فستأثر قليلاً بخسارتها لشريحة من السوق لأنها قيد التأسيس لكن سرعان ما ستأخذ موقعها في السوق اذا عملت بحرفية.

■ هناك آمال كبيرة معقودة على التأمين الصحي.. هل تشاركون المتفائلين بمستقبل هذا الفرع نظرتهم؟ وهل هناك تدابير معينة تقترحونها لمنع تردي النتائج الفنية لهذا الفرع؟

– أنا متخوف من (مجزرة) قد تحل بالشركات التي ستتعاطي التأمينات الصحية، فبعض الشركات ستحاول الحصول على حصة كبيرة من اقساط التأمين الصحي من خلال خفض الأسعار، لكنها ستقع لاحالة في الخسارة، وتراكم الخسارة سوف يدفعها عاجلاً أم آجلاً الى رفع الأقساط وبذلك تفقد قدرتها التنافسية.

وكما في كل الاسواق المفتوحة للمنافسة سوف يكون من المستحيل على الشركات ان تتفق على توحيد الأسعار.

اضاف: في تصوري، انه خلال عشر سنوات سوف تضطر الدولة للتدخل وربما لاستعادة التأمين الصحي من القطاع الخاص، لان هذا الاخير لن يكون

### ستصاب شركات التأمين

### الجديدة التي بنت دراستها

### على جدوى التأمين الصحي

### بخيبة أمل

### خلافاً للتوقعات أعتقد

### أن الإقبال على الإكتتاب

### في أسهم شركات التأمين

### السعودية الجديدة قد لا

### يكون مستحباً لبعضها

قادرا على تحمل اعباء التأمين الصحي وان يقدم خدمة صحية جيدة بسبب ارتفاع الكلفة، وفي هذه الحال، سيعود قطاع التأمين الصحي الى يد الدولة، وهذا أمر صحي، وتجربة أميركا وألمانيا من أفضل التجارب في هذا المجال.

#### ظاهرة الـ (كارتل)

■ ما رأيكم بشركة إعادة التأمين السعودية SAUDI RE؟

– نتمنى النجاح لرئيسها السيد موسى الربيعان وشركة سعودي ري سوف تحاول ان تستفيد من اسنادات الاعادة المحلية والعربية، وقد تنجح في ذلك نظراً للطلب الحالي الانني ارى انه وبالرغم من وجود نصوص في نظام التأمين السعودي توجب اسناد ٣٠ في المئة على الأقل من الإخطار المؤمن عليها الى الشركات العاملة داخل المملكة، فإني اتوقع ان يتم اسناد الاخطار النفطية والبتروكيميائية PETROCHEMICAL الى الخارج، لأن اتفاقات اعادة التأمين التي تحملها شركات التأمين العاملة في المملكة تستغني المنشآت النفطية على انواعها، وهذا يعني ان الشركات المحلية لن تكون قادرة على استيعاب اي جزء من تلك الاخطار وهي الاكثر اهمية في المملكة. لذلك أتوقع ان يقوم وسطاء التأمين بإعادة التأمين على تلك الاخطار في الخارج.

اضاف: واليوم، برزت ظاهرة الـ «كارتل» النفطية OIL CARTEL حيث تعمد الشركات النفطية الضخمة الى اجراء عقود تأمين جماعية وتقوم باسنادها، بالتعاون في ما بينها، الى شركات إعادة عالمية.

#### تدابير الـ FRONTING كارثية

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم بتهميش دورها وتحويلها الى مجرد «اقنعة» تغطي وراءها الشركات العالمية، هل تعتبرون هذه الاتهامات صحيحة؟ وكيف تكون في رأيكم مواجهة تلك التصرفات؟

– ان الاستعانة بالشركة المحلية الصغيرة لتقوم بعمل FRONTING لعمليات تأمين كبيرة يعتبر خطراً جداً، فشركة التأمين المحلية تعتمد على ان التغطية من مسؤولية شركة تأمين عالمية، لكن إذا وقع خلاف مع الزبائن، فإن الشركة هي من ستكون في الواجهة وتلاحق امام المحاكم.

لذلك، وكى تحمي حقوقها، عليها ان تلجأ الى تأمين

إضافي ضد تخلف الشركة الأجنبية عن الدفع أو الى ابرام اتفاق مع وسيط يضمن عدم مسؤولية الشركة المحلية في حال رفضت الشركة الاجنبية المطالبة، لكن هذا الاتفاق مناف لأحكام القوانين المحلية التي تعتبر الشركات مسؤولة عن عقودها.

يبقى ان وسطاء التأمين الدوليين يستغلون الشركات المحلية لتمرير عملياتهم، وهذا أمر خاطيء وتدابير الـ FRONTING قد تكون كارثية والحل يكون بالابتعاد عن الـ FRONTING وذلك بقبول المؤمن له بتغطية الشركة الأجنبية عن طريق الوسيط وبمسؤوليته أمامه من دون الحاجة الى شركة تأمين محلية. وحتى لو خرجت الأقساط الى الدول الأجنبية، فعلى الشركة ان تتباعد عن هذه العملية لأنها تورطها أكثر مما تحميها.

وكحل آخر، نستطيع شركة التأمين ان تأخذ حصة معينة ضمن تجمّع شركات (POOL)، الأمر الذي يمكن هذا الأخير من الاحتفاظ بحصة جيدة قيادية ومتابعة عملية إعادة التأمين.

■ كيف ننظرون الى الشركات التي ستدخل السوق السعودي عبر افتتاح فروع لها؟

– أعتقد ان وضع البعض منها سيكون سيئاً لأنها غير معروفة من الجمهور السعودي ولم تكن موجودة هنا من قبل.

أما الشركات الأجنبية الموجودة فعلياً في المملكة فليها إمكانيات تنافسية وتفاضلية وقدرة استيعابية أكثر من الشركات السعودية، وعلى هذه الأخيرة أن تعمل بجدّ وحرفية كبيرة كي تأخذ حصتها في السوق.

#### بعد مرحلة WTO

■ كم هي نسبة النمو التي تتوقعون تحقيقها بنهاية سنة ٢٠٠٦، في الأقساط والارباح الصافية؟ وما هي تطلعاتكم الى السنوات الثلاث المقبلة؟

– هناك فورة تأمينية مهمة في الاعوام الثلاثة المقبلة، ومن يعمل بطريقة حرفية وثابته سوف يحقق نمواً جيداً. لكنني أكرز ان الشركات الجديدة لن تتمكن كلها من الاستمرار وسوف تضطر بعد فترة زمنية غير طويلة الى ان تنسحب بسبب الخسائر الكبيرة التي سوف تلحق بها بغياب ارباح الاستثمار. ولا ننسى ان انضمام المملكة الى اتفاقية منظمة التجارة العالمية WTO سيحدث فرقاً من حيث العمالة ونوعيتها، إذ ان اتفاق المنظمة المذكورة ينص على فتح الأبواب امام مواطني الدول الأعضاء في المنظمة، وستواجه الشركات المحلية تحدياً آخر وهو السعودة ومواجهة طلبات مؤسسة النقد العربي السعودي.

وفي الختام لا بد من ان اشير الى انه لدي شعور بأن شركات عديدة سوف تصاب بخيبة أمل، وسوف تقرر الانسحاب بعد ان تكون قد دفعت ثمناً غالياً لدخولها السوق وهي تجهل خصائصه.

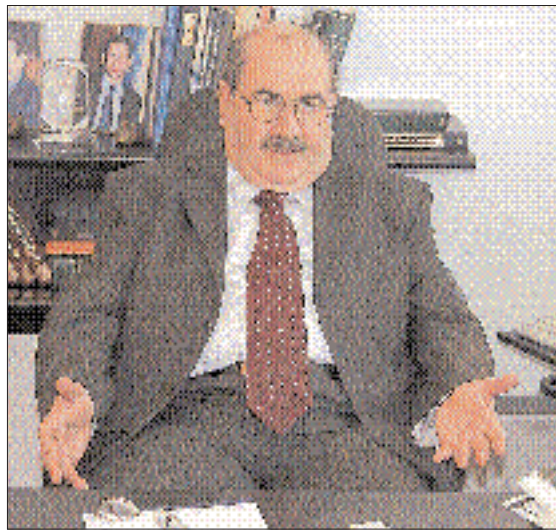
ولذلك فإن عدد شركات التأمين السعودية الجديدة سوف يتناقص بعد فترة وقد يتراجع، وتبقى السيطرة في السوق لبعض الشركات القوية التي تملك مقومات النجاح.



## منير خرما - مجموعة مدنت (لبنان) وغلوب مد

### يصعب على شركة التأمين ان تتحمل منفردة الاعباء الادارية لشركة TPA

### عدد المطالبات الطبية سوف يتضاعف عشرات المرات خلال السنوات القليلة المقبلة



قبل ان تكون مدنت لبنان MEDNET LIBAN لم يكن لبنان ودول الشرق الاوسط قد عرفت شركات الفريق الاداري (TPA) THIRD PARTY ADMINISTRATOR اي تلك التي تعنى بادارة المحفظة الصعبة لشركة التأمين او رب العمل، او الصندوق التعاوضي، وتتولى نيابة عنهم متابعة الملفات الطبية للمضمونين المرضى، والقواتير الطبية والاستشفائية.

ومنذ تأسيسها في العام ١٩٩٢ حتى الان تفرعت من شركة مدنت لبنان، شركات عديدة نذكر من بينها غلوب مد السعودية GLOBE MED SAUDI ARABIA، غلوب مد سوريا GLOBE MED SYRIA و غلوب مد الكويت GLOBE MED KUWAIT .

وراء هذا التوسع والانتشار رجل اتقن عمله، وسهر وغالب الصعوبات، والى ذلك آمن بالمعلوماتية جسراً وحيداً يعبر منه الى الحداتة والحضارة انه منير خرما.

في ما يأتي وقائع حوارنا معه:

وهنا اود ان اشير الى ان خبرتنا وتخصصنا الرائد في مجال الخدمات الادارية والانظمة المعلوماتية المتخصصة يعطينا دفعا كبيرا لتأمين ادارة شبكة مقدمي الخدمات والمطالبات الصحية لاعداد ضخمة من المعاملات والمطالبات بحجم وانتشار لم يسبق لهما مثيل في الشرق الاوسط.

ان هذه المعاملات التي سنتم في شكل سريع وفعال تحول شركات التأمين خدمة محفظة تأمينية كبيرة كما هو الواقع الحالي في السوق السعودي. ان هذا ما يجعل شركة غلوب مد السعودية وشركة غلوب مد الكويت، وشركة غلوب مد سوريا، وغيرها من شركات الادارة التي نعمل على تأسيسها في بقية بلدان الخليج، من الشركات الرائدة في مجالها، اذ ستتمكن حكما من مرافقة التطور السريع الذي سيشهد سوق التأمين في هذه المنطقة وغيرها من الدول التي نتوقع ان يزيد عدد المطالبات السنوية فيها عشرات اضعاف العدد الحالي في خلال فترة زمنية محدودة جدا.

#### تغطية الاطراف والاعضاء الاصطناعية

■ يختلف موقف شركات التأمين حيال تغطية قيمة الأطراف والأعضاء الاصطناعية (PROSTHESES) حيث يوافق بعضها على تغطية أثمانها كاملة ويرفض البعض الآخر ذلك، وهذا أمر يؤثر بعض المشاكل بين المتعاقد المضمون والشركات التي ترفض تغطية الثمن. كيف تتعاطون مع هذه المسألة؟ وما هو الموقف الذي يتعين على شركة التأمين ان تتخذه حيال هذا الامر ويكون في رأيكم منصفاً وعادلاً؟

– ان موضوع حدود التغطية المعتمدة في بوالص التأمين الصحي والاستثناءات وشروط الاكتتاب

التقني والطبي التي تنص عليها، هي بحد ذاتها امر شائك ومتشابك مع العديد من العناصر التي تنعكس في شكل جوهري على طريقة تحديد واحتساب اقساط بوالص التأمين الصحي (PREMIUMS). من هنا فان قرار تغطية شركات التأمين للاطراف الاصطناعية، التي تكون كلفتها بالاجمال مرتفعة بشكل كبير، يؤدي الى زيادة كبيرة في قيمة اقساط البوالص بحيث قد يتعذر على القسم الاكبر من المؤمنن تحمل هذه الزيادة.

امام هذا الواقع، ونظرا لكلفة الاطراف الاصطناعية المرتفعة بالاجمال، نجد ان بعض شركات التأمين عمدت الى تغطية هذه الاطراف عن طريق اصدار بوليصة اضافية (RIDER PLAN) مقابل قسط تأمين اضافي بشكل يتيح لمن يرغب من المؤمنن الاستفادة من تغطية الاطراف الاصطناعية وفقا لشروط اكتتاب معينة.

من جهتنا، وبعد دراسة شاملة لاطراف الاصطناعية وضرورتها الطبية وكلفتها، اقترحنا على شركات التأمين المنتسبة الى اي من شركات الادارة التابعة لمجموعتنا شمول التغطية لاعلبي الاطراف والاعضاء الاصطناعية وانما ضمن حدود مالية معينة خلال كل سنة تعاقدية (مثلا: الصمامات المعلقة بجراحة القلب – البدائل PROSTHESIS التابعة لعملية نتيجة حادث – القالب التاجي CORONARY STENT الرقعة الخاصة بجراحة الفتق MESH)، وبما يتناسب مع حاجاته دون ان ينعكس ذلك بشكل سلبي على اقساط البوالص.

#### خدمات الـTPA لمصلحة الشركة والمعيد

■ تستمر بعض شركات الـTPA في توفير غطاء إعادة

التأمين الصحي لشركات التأمين المتعاقدة معها، بينما تمتنع شركات أخرى عن التدخل في هذا الأمر. هل يعتبرون توفير غطاء إعادة جزءاً من المهام التي تقوم بها شركات الـ TPA ؟

– الأمر يختلف بالنسبة لكل دولة من الدول التي نعمل فيها، ففي حين أدت علاقة مدنت لبنان مع معيد التأمين العالمي MUNICH RE والتي تعود الى أكثر من عشر سنوات، الى استمرار هذه الأخيرة بتوفير تغطية إعادة التأمين لكل شركات الضمان وصناديق التعاضد المنتسبة لنظام مدنت لبنان، بدأنا في أسواق أخرى في دول الخليج نتنافس مع شركة MUNICH RE وبالتالي مع شركات الـTPA المملوكة منها والتي تحمل مثلاً اسم مدنت الخليج MEDNET GULF، من خلال تعاملنا مع شركات إعادة عالمية أخرى نذكر منها على سبيل المثال شركة MAPFRE RE التي نتعامل معها في السوق السعودي والتي توفر تغطية إعادة التأمين لبعض الهيئات الضامنة المتعاملة مع غلوب مد السعودية.

في هذا الإطار تقوم شركات الإدارة التابعة لمجموعتنا، لاسيما شركة مدنت لبنان وغلوب مد سوريا وغلوب مد السعودية وغلوب مد الكويت، بتوفير الكثير من الخدمات الإدارية والتقنية لمصلحة شركات إعادة التي تتعامل معها، لاسيما الخدمات التي تتعلق بأعمال الإشراف على رقابة حسن تسعير البرامج التأمينية (RATE ADEQUACY) وأعمال تعديل وتطوير برامج التأمين الصحي (REINSURANCE ACCOUTING)، وغيرها من الخدمات.

ان هذه الخدمات توفر لمعيد التأمين ولشركة التأمين الدعم الكبير في إطار التعاون القائم بينهما، ان لجهة تأمين بعض الخدمات لمصلحة شركات التأمين باسم ولحساب معيد التأمين، أو لجهة توفير المعلومات اللازمة لمعيد التأمين لكي يتمكن من ممارسة أعمال رقابته على سياسة وعمل شركات التأمين المعنية.

#### معطيات متابعة أعمال الإدارة

■ هناك شركات TPA وجدت لتعمل حصراً لحساب شركة تأمين واحدة. ما هي الفوائد التي تجنيها الشركة الضامنة من خلال إنشاء شركة TPA خاصة بها؟

– لكل شركة تأمين سياسة خاصة بها بالنسبة لموضوع أعمال إدارة التقديمات والمطالبات الصحية العائدة للمؤمنين لديها. فمنذ أقل من خمس عشرة سنة كانت غالبية الشركات تقوم بتأمين هذه الخدمات من خلال قسم داخلي في كل شركة، إلا ان قلة من الشركات ارتأت تأسيس شركة TPA مستقلة وانما خاصة بها، ويعود هذا الامر في غالب الأحيان الى ضرورات إدارية وتنظيمية، وربما ضرائبية داخلية خاصة بكل شركة.

في مقابل ذلك أدى تأسيس شركة مدنت لبنان خلال العام ١٩٩٢ كشركة إدارة مستقلة تقدم خدماتها للعديد من شركات التأمين وصناديق التعاضد وأرباب العمل، الى خلق نموذج جديد في هذا القطاع من خلال التطور الكبير في مفهوم أعمال إدارة المطالبات والتقديمات الصحية، لاسيما لجهة إمكان توفير أفضل نوعية وأعلى مستوى من الخدمات

الإدارية مقابل كلفة منخفضة نتيجة تطبيق مبادئ سلم التوفير الاقتصادي، وهو ما يعرف باقتصاد الاحجام بالـ ECONOMICS OF SCALE. ومع مرور الوقت، بدأت بعض شركات التأمين تسعى الى نسخ نظام الإدارة الجديد الذي قامت مدنت لبنان بتطويره ومحاولة اعتماده للاستفادة من حسناته المشار اليها، لاسيما من خلال توزيع كلفة الخدمات على عدد كبير من المستفيدين وفقاً لمبادئ سلم التوفير الاقتصادي.

وفي هذا الإطار، ومن خلال تجربتنا الطويلة والرائدة في هذا المجال في لبنان وفي منطقة الشرق الأوسط ودول الخليج وأفريقيا، نجد ان شركات الـ TPA تتطلب مستوى عالياً من التخصص والاحتراف، الأمر الذي ينعكس على متطلبات إدارتها وقيادتها ومتابعة أعمالها اليومية، كما تتطلب استثمار العديد من الموارد، لاسيما الموارد البشرية المتخصصة والموارد التقنية لجهة الأنظمة المعلوماتية المتخصصة، والتي تحتاج بحد ذاتها الى قدرات متخصصة ومحترفة في مجال التدريب الإداري والتقني والتكنولوجي والتدريب على تأقلم الموارد البشرية للعمل في مختلف البلدان.

إضافة الى ما ذكرنا، فإن شركات الـ TPA باتت تتطلب أيضاً العمل على تطوير واعتماد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات التي أصبحت كلها تشكل عصباً أساسياً في نجاح قطاع إدارة الخدمات الصحية. من هنا نؤكد ان شركات التأمين التي ترغب بتأسيس شركات إدارة خاصة بها عليها ان تتمكن من توفير كل الموارد والاستثمارات اللازمة ومن ثم توفير الجهد المطلوب لجهة بناء المعرفة والخبرة والتخصص في هذا الإطار (KNOW-HOW) لكي تتمكن من النجاح في عملها، وهنا نشير الى انه من الصعب جداً على أية شركة ضمان ان تتحمل منفردة الأعباء المالية والإدارية التي تتطلبها شركات الـ TPA. لاسيما إذا كان الهدف هو تأمين مستوى عال من الخدمات الإدارية.

#### ٤٥٠ ألف مضمون في الدول العربية والأفريقية

■ كم يبلغ العدد التقديري للمضمونين لدى شركات التأمين المتعاقدة معكم؟ وما مقدار النسبة المئوية للمطالبات التي يتقدمون بها ويتابعونها سنوياً؟ وكم هي النسبة المئوية للحالات الاستشفائية التي تعنون بها سنوياً؟

– في الواقع، تجدر الإشارة الى ان العام ٢٠٠٦ شهد العديد من التغيرات في إطار زبائن وعمل شركة مدنت لبنان. ففي حين قررت شركة بنكرز شورنس BANKERS ASSURANCE الخروج من نظام مدنت لبنان ابتداء من بداية العام ٢٠٠٦، قامت عدة شركات ومؤسسات بالتعاقد مع مدنت لبنان للاستفادة من خدماتها الإدارية ونذكر على سبيل المثال الشركة العربية ARABIA وشركة UFA إضافة الى قيام الجامعة الأميركية في بيروت بالتعاقد مع مدنت من اجل الاستفادة من خدماتها الإدارية لجهة برامج التقديمات الصحية المعتمدة لديها. كذلك انضمت الى المجموعة بعض صناديق التعاضد.

أما لجهة المضمونين الذين يستفيدون من خدمات مختلف شركات الإدارة التابعة لمجموعتنا في مختلف الدول العربية والأفريقية فقد بلغ عددهم

التقديري خلال العام ٢٠٠٦ حوالي ٤٥٠ ألف مضمون ومن المتوقع ان يتضاعف هذا العدد خلال العام ٢٠٠٧، وكذلك خلال العام ٢٠٠٨ نظراً لحدائثة أنظمة التأمين في سوريا ومعظم دول الخليج كالمملكة العربية السعودية.

يستفيد المضمونون من خدمات شبكات من بين مقدمي الخدمات الصحية المنتشرة في مختلف الدول المشار اليها من بين المستشفيات والمختبرات ومراكز الأشعة والصيديات والأطباء المتخصصين، وكما ذكرنا سابقاً فقد بات بإمكان هؤلاء، وفقاً لشروط بوالصهم، الاستفادة خلال تجوالهم خارج بلد إقامتهم أو خلال إقامتهم الموقته في بلدان أخرى من تغطية مباشرة في هذه الدول عبر تنسيق الخدمات بين مختلف شركات الإدارة التابعة لمجموعتنا.

إن إحصائياتنا عن العام ٢٠٠٦ تشير، مثل السنوات السابقة، الى ان حوالي ٣٥% من المؤمنين المشار اليهم يستفيدون من خدمات صحية داخل المستشفى في حين يستفيد كل مضمون من معدل ١,٢ مطالبة خارج المستشفى (فحوصات مخبرية وغيرها) ومعدل أربع مطالبات أدوية و٢,٣ زيارة طبيب خلال عام.

#### توسع سوري وخليجي

■ ماذا عن توسعكم الأخير في سوريا وغيرها من الدول؟

– بعد إقرار قانون خاص بالتأمين في سوريا عام ٢٠٠٥، والترخيص لعدد من الشركات، قمنا بتسوية أوضاع فرع شركة مدنت لبنان، الذي باشرنا العمل من خلاله في السوق السوري منذ العام ٢٠٠٣، من طريق تأسيس شركة إدارة خدمات طبية تحت اسم غلوب مد سوريا، وهذه الأخيرة على وشك الانتهاء من توقيع عقود تعاون مع خمس شركات تأمين من بين الشركات الـ ١١ المرخص لها، والتي فضلنا بغالبيتها التعاقد مع شركة إدارة مستقلة على أي خيار آخر متوفر لها، خصوصاً أنها من بين الشركات الكبرى التي تملك الامكانيات المالية والطاقات البشرية من أجل انشاء شركات خاصة بها لو شاءت ذلك. أضف الى ذلك ان غلوب مد سوريا فتحت الباب أمام مساهمة كل الشركات في سوريا لمزيد من الشفافية والفاعلية في توفير الخدمات.

والى سوريا، أسسنا فرعاً في الكويت بالتعاون مع شركة «الخليج للتأمين» GULF KUWAIT وهي من الشركات الناجحة، وباشرنا العمل وفقاً لأنظمتنا المعمول بها في مدنت. كذلك أسسنا فرعاً صغيراً في قطر كموطى قدم وتكاملاً مع حضورنا في دول مجلس التعاون الخليجي انطلاقاً من السوق السعودي الذي سجلنا فيه قفزة نوعية لجهة توسيع حجم العمل وتوقع مضاعفته سنوياً بدءاً من ٢٠٠٧. وأثوه هنا بجهود مدير عام غلوب مد السعودية الدكتور فريد قهوجي ومساعدته السيد فريدي عوض المخضرمين في حقل التأمين الصحي واللذين أرسيا الحلول الإدارية والخدمات للشركات والمجموعات المؤمنة.



## الدكتور ماهر عيطه - مدنت السعودية MEDNET SAUDI ARABIA - :

### وجود شركة إدارية TPA الى جانب شركة التأمين يسهل على هذه الأخيرة الحصول على غطاء الإعادة

REINSURANCE COVER لشركة التأمين التي لا تستعين بخدمات الشركات الإدارية. ومدنت السعودية MEDNET SAUDI ARABIA اختارت الدكتور ماهر عيطه مديراً عاماً لها في المملكة. وفي حديثه لنا شرح الدكتور عيطه الخيار بين المعتمدين من شركات التأمين الصحي حيال استعمال الأطراف الاصطناعية (PROTHESES) في المعالجة. كما عرض فوائد التعاطي مع شركة (TPA) محايدة، ولا تكون ممسوقة (CAPTIVE) من شركة التأمين الصحي.



شركة مدنت السعودية MEDNET SAUDI ARABIA هي إحدى شركات الفريق الثالث المدير (TPA) THIRD PARTY ADMINISTRATION التي أوجدتها مجموعة ميونيخ ري MUNICH RE الألمانية لتعني بإدارة محافظ التأمين الصحي لشركات التأمين العاملة في المملكة العربية السعودية. ذلك ان «ميونيخ ري» مقتنعة بأن التعامل مع المطالبات الصحية يحتاج إلى اختصاص، وإلى شركات متفرغة كلياً لمتابعة ملف المريض ومراقبة العلاج الذي يقدم له، والتحقق من عدم حصول تجاوز أو مبالغة من أي من الأفرقاء الذين يقدمون خدماتهم إلى المريض صاحب المطالبة، سواء عند التشخيص أو في مراحل الإستشفاء أو العلاج.

وقال ان عدد المضمونين الذين تقدم لهم مدنت السعودية خدماتها بلغ ١٨٠ ألف شخص حتى الآن. وهذا الرقم يعتبر إنجازاً كبيراً، خصوصاً وان التأمين الصحي في المملكة لا يزال في بداياته، وهو مرشح للتنامي بنسب كبيرة خلال السنوات المقبلة. ويقول الدكتور عيطه ان نسبة الحالات الإستشفائية في المملكة العربية السعودية تتراوح بين ٥ و ١٠ في المئة من مجموع المضمونين، وان ٢٥ في المئة من المطالبات التي تقدم إلى شركات التأمين تتعلق بحالات إستشفائية.

وترى «ميونيخ ري» ان وجود شركة إدارية (TPA) الى جانب شركة التأمين يساعد هذه الأخيرة على تجميع الإحصاءات وإعداد البيانات التي تبين بوضوح النتائج الفنية التي تحققها شركة التأمين في مجال التأمين الصحي. ولذا، تتردد «ميونيخ ري» في توفير غطاء إعادة التأمين



سجلت بعض شركات الـ TPA قفزات كبيرة على مستوى تطوير أجهزتها التقنية لا سيما الخدمات الإلكترونية المفتوحة (ON LINE)، هل يؤثر ذلك إلى ان قطاع التأمين الصحي يتطور على نحو جيد، وان المستهلك العربي هو المستفيد من هذا التقدم التقني في نهاية المطاف؟

طبعاً ان تطوير شركات الـ TPA خدماتها باستخدام نظام الخدمات الإلكترونية المفتوحة (ON LINE) لا بد وأن ينعكس إيجاباً على كل قطاعات وأجهزة التأمين، بدءاً من المستهلك العربي مروراً بالقطاع الصحي ممثلاً بالأطباء والمستشفيات، وانتهاءً بشركات التأمين التي باتت تستفيد من الاستخدام الأمثل لبرنامج الرعاية الصحية وذلك مقابل أقساط تأمينية مدروسة تماماً مع هذا الاستخدام.

شركة تأمين واحدة.. ما هي الفوائد التي تجنيها الشركة الضامنة من خلال إنشاء شركة TPA خاصة بها؟

– لكلا النوعين من الشركات حسناته وسيئاته وبرأيي ان التعاقد أو استخدام شركة TPA محايدة لا تتبع ملكيتها لحساب شركة تأمين، يمنح المستفيد أي المؤمن عليه حيادية أكبر في التعامل مع المستشفيات وتقديم الخدمة على الوجه الأمثل لصالح الجودة المرجوة للارتقاء بمستوى الخدمات الطبية المقدمة.

#### ٢٥ في المئة من المطالبات الصحية التي نتابعها تتعلق بحالات إستشفائية

■ كم هو العدد التقديري للمضمونين لدى شركات التأمين المتعاقدة معكم؟ وكم هي النسبة المئوية للمطالبات التي يتقدمون بها ويتابعونها سنوياً؟ وكم هي النسبة المئوية للحالات الاستشفائية التي تعنون بها سنوياً؟

– بنهاية عام ٢٠٠٦ يكون عدد الأفراد المؤمن عليهم لدى شركات التأمين المشاركة مع مدنت ١٨٠,٠٠٠ فرد.

٦٥٪ من المطالبات الطبية هي مطالبات ناجمة عن مراجعة العيادات الخارجية.

٣٥٪ من المطالبات الطبية هي مطالبات ناجمة عن الحالات الإستشفائية في المستشفيات.

١٠-٥٪ نسبة الإستشفاء أعلى من النسب العالمية المتعارف عليها.

– يوالص التأمين الصحي تستثني تركيب الأطراف الاصطناعية (PROTHESES) بشكل عام. إلا ان شركات التأمين تتبع طريقتين في تعاملها مع هذا الأمر. الطريقة الأولى: ان تبقى الأطراف الاصطناعية مستثناة من بوليصة التأمين الصحي بكونها من الأعباء التي يمكن للفريق المؤمن له ان يتحملها من جيبه الخاص. وهنا يكون قسط التأمين الصحي عادياً. والطريقة الثانية: توافق شركة التأمين على توسيع نطاق التغطية وتشمل الأطراف الاصطناعية، وذلك مقابل قسط إضافي تستوفيه من المؤمن له. ويمكن للمؤمن له ان يختار التغطية التي يرغب وتتناسب وقدرته المالية.

#### لا يجوز لشركات الـ TPA ان توفر غطاءات الإعادة في السعودية

■ تستمر بعض شركات الـ TPA في توفير غطاء إعادة التأمين الصحي لشركات التأمين المتعاقدة معها، بينما تمتنع شركات أخرى عن التدخل في هذا الأمر. هل تعتبرون توفير غطاء الإعادة جزءاً من المهام التي تقوم بها شركات الـ TPA؟

– نعم هناك مثل هذا النوع من الشركات التي توفر غطاء إعادة التأمين الصحي لشركات التأمين، ولكن حسب نظام التأمين الصحي الجديد في المملكة العربية السعودية لا يجوز لشركات الـ TPA ممارسة مثل هذا النوع من النشاط.

■ هناك شركات TPA وجدت لتعمل حصراً لحساب



# جان شماس - السعودية لادارة مطالبات التأمين الصحي MDEX - ؛

## معيد التأمين الصحي يرتاح الى وجود فريق ثالث اداري TPA يعنى يادارة المطالبات



بعد أن اعتمدت المملكة العربية السعودية الزامية التأمين الصحي على الأجنب المقيمين في المملكة، ارتفع الطلب على بوالص التأمين الصحي مما جعل شركات التأمين عاجزة عن تلبية الزبائن خصوصا في مجال معالجة المطالبات الصحية CLAIMS. من هنا اخذت شركات التأمين في المملكة تستعين بخدمات الشركات المتخصصة بإدارة المطالبات الصحية والمعروفة بالفريق الاداري الثالث (THIRD PARTY ADMINISTRATOR (TPA). ميدكس MDEX هي احدي الشركات التي حصلت على ترخيص لمزاولة العمل كفريق ثالث اداري (TPA).

«البيان» التقت جان شماس المدير العام للشركة واجرت معه الحوار الآتي:

### إيلاء الاهتمام بالشركات المتعاقدة

■ هناك شركات TPA وجدت لتعمل حصراً لحساب شركة تأمين واحدة.. ما هي الفوائد التي تجنيها الشركة الضامنة من خلال إنشاء شركة TPA خاصة بها؟  
- نعمل حالياً مع شركة ACIG وتعاقداً مع شركة أخرى. كما قدمنا عرضين لشركتين وفق سياستنا المتبعة وهي ألا يتعدى عدد الشركات التي تقدم لها خدماتنا أكثر من أربع من منطلق وجوب إيلاء اهتمام كلي بالشركات المتعاقدة معنا وتثبيت موقعها في السوق.

أما بالنسبة الى حصرية العمل، فشركة الـ TPA التي تعمل لشركة تابعة لها، لا تعتبر شركة إدارة مطالبات بل دائرة مطالبات لهذه الشركة.

■ كم هو العدد التقديري للمضمونين لدى شركات التأمين المتعاقدة معكم؟ وكم هي النسبة المئوية للمطالبات التي يتقدمون بها ويتابعونها سنوياً؟ وكم هي النسبة المئوية للحالات الاستشفائية التي تعنون بها سنوياً؟ هل تعتبرون هذه النسب المئوية متوافقة مع النسب المتعارف عليها عالمياً؟

- بدأنا كشركة MDEX منذ سنتين ونصف السنة. وحجم أعمالنا كبير إذ يبلغ العدد التقديري للمضمونين حوالي ١٢٠ ألف شخص.

أما حجم مطالباتنا فلا يقل عن ٣٥٠ ألف مطالبة سنوياً. ويتميز السوق السعودي بأن نسبة تردد المضمونين الى المستشفيات تقع ضمن النسب المتعارف عليها عالمياً.

### نجاح سياستنا التسويقية

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها؟ وما هي تطلعاتكم المستقبلية؟

- نجحت خطتنا التسويقية بامتياز وفاق توقعاتنا بفضل انفتاح السوق. طموحنا كبير ونهدف الى توسيع حجم أعمالنا في المملكة، إذ سوف نوسع فرع الرياض وسننتقل الى المنطقة الشرقية.

مؤسسة النقد رخصت لشركات متخصصة بالمطالبات الطبية، ويتردد ان المجلس الوطني للضمان الصحي سيفرض على شركات التأمين الصحي قريباً الزامية التعامل مع شركة TPA.

## ٧٠٠ ألف شخص حصلوا على البطاقة الصحية بعد تطبيق المرحلة الأولى من التأمين الإلزامي على الأجانب

### المشكلة في المنافسة

■ هل تقومون كشركة TPA بتحديد الأسعار، وكيف تتعاملون مع شركات التأمين في هذا الموضوع؟

- نقوم بإدارة المطالبات فقط. لكن إذا طلب منا استشارة، نقدم لشركات التأمين توصيات بشأن الأسعار التي من المقترض تطبيقها.

لكن المشكلة هي في المنافسة الجارية في السوق السعودي خصوصاً بعد ان بدأ بتطبيق التأمين الصحي الإلزامي.

كما وهناك بعض الشركات الجديدة التي عرضت أسعاراً دون السعر المناسب الذي يمكن ان يحقق ربحية.

■ تستمر بعض شركات الـ TPA في توفير غطاء إعادة التأمين الصحي لشركات التأمين المتعاقدة معها، بينما تمتنع شركات أخرى عن التدخل في هذا الأمر. هل تعتبرون توفير غطاء إعادة جزءاً من المهام التي تقوم بها شركات الـ TPA؟

- هذه المسألة ليست من ضمن صلاحيات شركات الـ TPA. إنما بعض شركات إعادة التأمين تملك بالكامل أو جزئياً شركات تأمين أو شركات ادارية (TPA) وهذه الاخيرة تعتبر ملزمة باسناد تغطياتها الى الشركة المالكة أو المشاركة.

نحن لا نوافق على هذه الفكرة كون الـ TPA طرفاً ثالثاً محادياً. لكن ذلك لا يمنع ان تساعد شركة الـ TPA الشركات المسندة في اتفاقيات مباشرة مع معيدي تأمين معينين.

### ■ من هي ميدكس MDEX؟

■ شركتنا تابعة لمجموعة ميدكس MDEX GROUP، وهي من الشركات الأولى في إدارة المطالبات الصحية (THIRD PARTY ADMINISTRATOR (TPA) ولها حضورها في لبنان، الكويت، مصر، وندرس إمكانية التوسع في البحرين والإمارات والهند.

■ سجلت بعض شركات إدارة المحافظ الصحية "TPA" قفزات كبيرة وهي توفر خدماتها لشركات التأمين، هل تستطيع شركات التأمين براكم ان تنجح من دون الـ TPA؟

- يمكن ان تنجح شركات التأمين بمفردها. لكن الفرق ان معيد التأمين يرتاح لوجود شركة "TPA" مستقلة توفر خدمة إدارة المطالبات لحساب شركة التأمين. الى ذلك إن شركة الـ TPA تشكل عازلاً بين شركة التأمين والمؤمن لهم، بحيث تعتبر شركة الـ TPA الفريق الثالث المفوض بالتفاوض مع مقدمي الخدمات الصحية والزبائن، نيابة عن الشركة الضامنة. وبالإجمال ومن الوجهة الاقتصادية تسليم إدارة التأمينات الصحية الى متخصصين وخبراء، يعتبر ضرباً ناجحاً يصب في مصلحة جميع أطراف العملية التأمينية.

### حجم السوق السعودي الى توسع

■ هناك آمال كبيرة معقودة على التأمين الصحي في السعودية، هل تشاركون المتفائلين نظرهم بمستقبل هذا الفرع؟

- السوق السعودي هو الأكبر بامتياز في العالم العربي. ومن المتوقع إذا نفذ مشروع الدولة في تطبيق التأمين الصحي الإلزامي في السعودية، أن يبلغ حجم السوق حوالي ٢٥ مليار ريال خلال ٦ سنوات.

المرحلة الأولى من المشروع طبقت وهي التأمين الصحي الإلزامي للشركات التي تستخدم عمالاً اجانب يزيد عددهم عن ٥٠٠ عامل.

وتفيد الإحصاءات الأخيرة ان حوالي ٧٠٠ ألف شخص تم تأمينهم.

أما لجهة الربحية، فأعتقد أنه في المرحلة الأولى لن تظهر الأرباح بسبب المنافسة في الأسعار. لكن في المراحل اللاحقة، سيكبر حجم السوق شرط ان تعدل الشركات عن المنافسة غير المتوازنة.

## جو بولس - NAS - :

# هنا الاول والاخير هو متابعة المطالبات الصحية ومنع حصول تجاوز او تزوير او مبالغة على حساب شركة التأمين

شركات التأمين المتخصصة بإدارة ومتابعة المطالبات الصحية (TPA) THIRD PARTY ADMINISTRATOR تسهل مهمة شركة التأمين التي تزاول التأمين ومعيد التأمين الذي تتعامل معه، من حيث انها تعد الاحصاءات وتعد البيانات حول المطالبات التي يتقدم بها المضمونون (المؤمن لهم)، وهذه المعلومات تعتبر حيوية لمعيدي التأمين. هذا الكلام هو للسيد جو بولس الرئيس التنفيذي لشركة ناس NAS وهي شركة (TPA) تقدم خدماتها الادارية لعدد من شركات التأمين في الامارات العربية المتحدة. وقد قاله لنا خلال مقابلة اجريناها معه في مكاتب الشركة في ابو ظبي. وقال بولس ان شركة ناس NAS تترك لشركة التأمين ان تحدد الحالات المستثناة من بوليصة التأمين الصحي، وان همها الاول والاخير هو التأكد من ان المضمون حامل بوليصة التأمين يحصل على حقوقه، من غير ان يكون هناك تجاوز على حقوق شركة التأمين. وبالمقارنة مع لبنان قال السيد بولس ان نسبة المطالبات التي تقدم الى شركات التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة هي اقل مما هي عليه في لبنان. وفي ما يأتي وقائع الحوار:



الإعادة جزءاً من المهام التي تقوم بها شركات ال TPA ؟

– نقدم خدمة مميزة وقيمة إضافية في عملنا، إضافة الى تسهيل أعمال شركات التأمين للحصول على الغطاء من معيدي التأمين. لكن من الخطأ ان تعمل شركات ال TPA في تسويق اغطية الاعادة REINSURANCE COVERS كعمل أساسي لديها، فمهمتها تسهيل أعمال الشركات والمعيدين مع الالتزام بعملها الإداري فقط.

■ هناك شركات TPA وجدت لتعمل حصراً لحساب شركة تأمين واحدة، ما هي الفوائد التي تجنيها الشركة الضامنة من خلال إنشاء شركة TPA خاصة بها؟

– لا أعتقد ان الأمر قد ينجح.

اضاف: إنتاجية العمل لا تختلف سواء كانت شركة ال TPA مستقلة أم فرعاً من شركة أخرى. إذا أنشأت شركة التأمين شركة TPA خاصة بها فهي تهدف طبعاً الى الإفادة المزدوجة. لكن لا أعتقد ان أي معيد تأمين سوف يكون مرتاحاً للعمل الذي تقوم به شركة ادارية TPA غير مستقلة. ومعيدو التأمين يفضلون ان تكون شركة الادارة محترفة ولا تتأثر بمصالح شركة تأمين معينة.

### نمو ١٠٠ في المئة

■ ما هو العدد التقديري للمضمونين لدى شركات التأمين المتعاقدة معكم؟ وما هي النسبة المئوية للمطالبات التي يتقدمون بها ويتابعونها سنوياً؟ وما هي النسبة المئوية للحالات الاستشفائية التي تعنون بها سنوياً؟

– عوامل عدة في الإمارات تؤثر على نسبة نمو الشركات في مختلف القطاعات. شركتنا سجلت أعلى نسبة نمو في الإمارات في مجال عملنا وهي تقترب من ١٠٠٪. أضاف: عدد السكان يرتفع في الإمارات، الوعي التأميني يتحسن إضافة الى التأمين الطبي الإلزامي. هذه العوامل زادت فرص العمل ونحن نركز اهتمامنا في الوقت الحالي على السوق المحلي وسوف ننطلق الى المناطق المجاورة بعد ان نكون استكملنا جهوزيتنا.

اضاف: يمكن اعتبار نسبة الحالات الاستشفائية قليلة وخطورتها أقل مقارنة بلبنان. وإجمالاً، تحافظ نسبة الشريحة المضمونة في الإمارات على استقرارها منذ أربع سنوات تقريباً.

شركتنا معروفة بعملها وأدائها المميز بحيث أصبحنا متفوقين وقياديين في مجالنا في دولة الإمارات.

### معلومات أمام شركات ال TPA

■ سجلت بعض شركات ال TPA قفزات كبيرة على مستوى تطوير أجهزتها التقنية لا سيما الخدمات الالكترونية المفتوحة (ON LINE). هل يؤثر ذلك الى ان قطاع التأمين الصحي يتطور على نحو جيد، وان المستهلك العربي هو المستفيد من هذا التقدم التقني في نهاية المطاف؟

– من ابرز المعوقات التي تواجه شركات إدارة المحافظ الصحية (TPA) في الإمارات، العدد الكبير للمطالبات الصحية CLAIMS وصعوبة تبادل الملفات مع شركات التأمين.

وبالطبع فان الشبكة الالكترونية المتطورة تسهل الاعمال وتؤمن رؤية واضحة لتفادي التجاوزات وعمليات تضخيم الفواتير وتزويرها. وهذه المعالجات تؤدي الى حماية مصالح شركات التأمين وتساعد على مزاولة التأمين الصحي بطريقة مجدية وتجعل منه عملية مريحة.

■ يختلف موقف شركات التأمين حيال تغطية قيمة الأطراف والأعضاء الاصطناعية PROTHESSES، حيث يوافق بعضها على تغطية اثمانها كاملة ويرفض البعض الآخر. وهذا الأمر يثير مشاكل عديدة بين المتعاقدين المضمون والشركات التي ترفض تغطية الثمن. كيف تتعاطون مع هذه المسألة؟ وما هو الموقف الذي يتعين على شركة التأمين ان تتخذه حيال هذا الأمر، ويكون في رأيكم منصفاً وعادلاً؟

– ما يميزنا عن بقية شركات ال TPA في المنطقة هو أننا إداريون فقط ولا نملك برنامج تأمين. نحن نقوم فقط بإدارة المحافظ الطبية لدى الشركات التي تقوم بنفسها باصدار عقود التأمين وتحديد الحالات المؤمن عليها وتلك التي يستثنىها عقد التأمين EXCLUSIONS ولذا فان قرار تغطية الاعضاء الاصطناعية او استثنائها يعود لشركة التأمين. نحن نتولى فقط متابعة ملف المطالبة والخدمات الطبية التي تقدم للمؤمن له.

لذلك أرى ان السعر يجب ان يكون منطقياً ويحافظ على حقوق المضمون، وأن تتجنبه الشركات الى أهمية الخدمة قبل التوفير في الأسعار.

### خطأ العمل في تسويق الانقابات

■ تستمر بعض شركات ال TPA في توفير غطاء اعادة التأمين الصحي لشركات التأمين المتعاقدة معها، بينما تمتنع شركات أخرى عن التدخل في هذا الأمر. هل تعتبرون توفير غطاء



## دكتور منير قبان - يو آي بي (لندن) UIB :-

### في المشهد التأميني العربي بقع مضيئة هنا وهناك الا انها لا تلغي حالة الضعف العام الذي يعاينه



انتهزت «البيان» فرصة المقابلة مع الدكتور منير قبان الرئيس التنفيذي لشركة «يو آي بي» (UIB) في لندن، لتجمع ما توافر لديه من معلومات حول اسواق التأمين العالمية وبرمودا (BERMUDA) ولتستطلع رأيه بالوضع التي يعيشها الوطن العربي. ولا حظ الدكتور قبان وجود تقدم في اسواق التأمين العربية «حيث بتنا نرى بعض البقع المضيئة هنا وهناك، الا ان الوضع التأميني لا يزال يعاني التقهقر على مستوى البحث العلمي».

وقال الدكتور قبان ان الحرب التي شنت على لبنان خلال شهر تموز ٢٠٠٦ فتحت عيون اصحاب الممتلكات الارضية الى حاجتهم لغطاء ضد الحرب OVERLAND WAR وأوجدت هرولة باتجاه شركات التأمين، الا ان هؤلاء اكتشفوا ان تكلفة التأمين ضد اخطار الحرب على اليايسة تتجاوز قدراتهم المالية، وهذه مشكلة سوف تبقى قائمة. اما في مجال التأمين ضد الازهاب (TERRORISM) فهناك خيارات يمكن اللجوء اليها. وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

■ وجود شركة الوساطة في لندن، ولويدز تحديداً، يعطيها إطلالة على مشهد التأمين العالمي، بحسناته وسيئاته. كيف تقارن أسواق التأمين العربية بغيرها من الأسواق في العالم؟ وما هي سلبيات أسواقنا العربية وإيجابياتها؟

– ما يشغل المشهد التأميني العربي، الذي يمتد بعراقته لثلاثة قرون، يختلف عن المشاغل التأمينية العربية. فقد شهدت الأسواق الغربية نمواً مطرداً في جميع فروع التأمين، وبات النشاط التأميني عنصراً أساسياً في الدورة الاقتصادية، وابتدعت الشركات أنماطاً جديدة للحماية تجمع بين أدوات إعادة التأمين وأسواق المال، وبلغت أرصدة التأمين حدوداً تنمهي في حجمها مع الدخل الوطني لبعض البلدان وبفضلها تم استيعاب الخسائر الكارثية والمساهمة في الحفاظ على ديمومة الأعمال والنشاط الاقتصادي. لا بل أن الحكومات في الغرب، وقد أخذت بملفسة تحجيم دورها الاقتصادي المباشر، صارت تعتمد على التأمين كآلية رئيسية في تمويل بعض الخدمات الاجتماعية والمعاشات.

لا نعتماً نعتد المقارنة لأن الغرب يضع مقاييس التقدم المادي، ولذلك نود أن نرى كيف هي حالنا وحال الغرب في الوقت الحاضر. وقد لا نحب ان زعمنا أن نتائج المقارنة ليست في صالحنا، من حيث عدد الشركات الكبيرة وحجم الاحتفاظ وحجم الأقساط ورأس المال ومستوى الخدمات وبقاء المهارات الاكتتابية في حدودها الدنيا. قد تكون مغالين فهناك بقع مضيئة هنا وهناك لو تجاوزنا التعميم، لكن ذلك، عند المقارنة، لا يلغي الضعف العام الذي يؤطر حالة التأمين العربي.

وهنا يكفي أن نسرد بعض السلبيات: ضعف الوظيفة الرقابية، هشاشة قاعدة رأس المال للعديد من الشركات، غياب حركة واضحة نحو خلق كيانات تأمينية جبارة قادرة على دخول ساحة التأمين الدولية بقوة، استمرار الاعتماد على الأسواق المتقدمة في تسعير العديد من الأخطار والاكفال عليها أيضاً في توفير الطاقة الاستيعابية. ثم هناك تعريب لغة التأمين، وهو مسألة إشكالية، وضالكة حجم الأعمال المتبادلة بين الشركات العربية.

■ لقد أنشأت يو آي بي (UIB) فرعاً لها في الخليج العربي حيث اتخذ وسطاء دوليون آخرون مراكز إقليمية لهم. ما هي ملاحظتكم حول المنافسة الجارية بين الوسطاء هناك؟ علماً بأن اتهامات توجه إلى الوسطاء الدوليين بتأجيج المنافسة، وتحويل شركات التأمين الوطنية هناك إلى مجرد «أقنعة» للشركات العالمية حيث تتولى إصدار عقود التأمين بكونها أقنعة أو أجهات فقط Fronter مقابل عمولات تمثيل زهيدة، هل تؤيد هذه الاتهامات وماذا تقول عنها؟

– تأسس فرع الشركة في دبي في تسعينات القرن

الماضي. الجديد في الأمر هو إجازة سلطة دبي للخدمات المالية (الهيئة الرقابية لمركز دبي المالي العالمي) هذه السنة لشركتنا الجديدة العمل في المركز. واسم الشركة الجديدة هو UIB (DIFC) وهي أول شركة لوساطة التأمين يرخص لها بالعمل في المركز. والمنافسة بين وسطاء التأمين وبينهم وبين شركات التأمين ليست جديدة. تفاقم حدة المنافسة هو الذي يثير حنق البعض وشكواهم من هذه الحالة، ما يدفع، في الأسواق الغربية، نحو الاستحواذ والاندماج بين شركات الوساطة في حين يبقى وسطاء التأمين العرب متخذقين كل في دكانه. واستشرار المنافسة سببه بقاء حجم الكعكة التأمينية على حاله تقريبا، إذ أنه لم يشهد الطفرة النوعية الكبيرة التي تضعه في مصاف أمثاله في الأسواق المتقدمة.

يضاف إلى ذلك تزايد عدد الشركات (العرض بلغة الاقتصاد) ومنها شركات التكافل، وجميعها تقريباً تركض وراء الكعكة نفسها. اضافة: «المنافسة بين الوسطاء ليست جديدة، وهي ما زالت على حالها كما كانت في الماضي القريب، ولعل البعض من الوسطاء الدوليين، وخاصة أولئك المرتبطين، بصفة أو بأخرى، مع المؤمن له المباشر، يعملون على تأجيج المنافسة من خلال قيادتهم للعملية التأمينية بدءاً من المؤمن له وانتهاء بمعيد التأمين. هؤلاء هم أصحاب مصلحة في إقناع شركات التأمين الوطنية لتتحول إلى أقنعة لشركات إعادة التأمين العالمية. ونسارع إلى القول إن هذا لا يعني أن جميع الشركات الوطنية تقع تحت أغراء تعظيم الدخل دون تحمل عبء الخطر المكتتب به.

ونحن لا نميل إلى تهويل هذه الاتهامات لأن واقع الحال يميل نحو تأكيد الشركات الوطنية لدورها الاكتتابي والاحتفاظ بحصة من الخطر ولو بالكثير من التحفظ خشية تعريض محفظة الأقساط لخسارة تثير غضب المساهمين ممن تعودوا استسهال توزيع الأرباح السنوية. ولعلنا نشهد مع مرور الوقت تحول شركات التأمين من خانة المنتج للأعمال لمعدي التأمين إلى الاكتتاب الحقيقي اعتماداً على التحليل العلمي للأخطار الكبيرة.»

### حرية المستملكين في اختيار الوسطاء ضاقت بعد قيام السوبر بروكرز في اميركا

■ لقد انتقلت يو آي بي (UIB) من مرتبة الإقليمية إلى المرتبة العالمية حيث أصبح لها فروع وشركات شقيقة في بلدان أوروبية وآسيوية عديدة. وفي استطلاع أجري مع الوسطاء البريطانيين أبدى هؤلاء انزعاجهم من قيام ما يسمى بالسوبر بروكرز Super Brokers ومن الموجة المستمرة لعمليات الاستحواذ والدمج. هل أن يو آي بي (UIB) تشعر بمثل هذا القلق؟

– الاتجاه هو نحو التركيز، رغم ما ينادي به دعاة النظرية الاقتصادية الكلاسيكية حول المنافسة الحرة، وهي ظاهرة متحققة خارج النصوص المدرسية. وقد شهد القطاع المالي ومن ضمنه قطاع التأمين حركة استحواذ واندماج قوية للمحافظة على هامش مرتفع للربح وتعظيم الحصة في السوق.

ارتبطت هذه الظاهرة باشتداد المنافسة مع ازدياد دور البيع المباشر من خلال الهاتف والإنترنت. ونحن هنا نتحدث عن وثائق التأمين الشخصية لكن حدة المنافسة في هذا المجال أجبرت بعض شركات التأمين على إعادة النظر في أسعار التأمين، وهو ما حصل مؤخراً بالنسبة لتأمين السيارات في المملكة المتحدة بسبب تضاول هامش الربح نتيجة لزيادة الخسائر. القلق هو بين الوسطاء الصغار الذين يعملون في حقل التأمينات الشخصية ولا تتوفر عندهم موارد شبيهة بتلك الموارد الموجودة لدى السوبر بروكرز.

اما بالنسبة لـ «يو آي بي» فإن مسألة القلق ليست واردة لدى إدارة الشركة، إذ أنها كانت في الماضي وكما الآن تتبارى مع شركات وساطة التأمين العالمية وفي فروع مختلفة من التأمين وخاصة في حقل إعادة التأمين الاختياري.

أحد إفرازات ظاهرة السوبر بروكرز هو أن ازدياد كلفة تقديم الخدمات المهنية تدفع شركات الوساطة الضخمة، وكلها أميركية، إلى الاعتيار العمليات التأمينية ذات الأقساط الصغيرة والمتوسطة الحجم ما تستحقه من اهتمام. مثل هذه العمليات تصبح مفتوحة أمام شركات الوساطة الأخرى وشركات التأمين المباشر.

لعل القلق الحقيقي يظهر لدى طالبي التأمين من الشركات الصناعية والتجارية التي ترى أن حرية الاختيار بين الوسطاء ضاقت بسبب عمليات الاستحواذ والاندماج، إضافة إلى ما تعتقده هذه الشركات بأن حيفاً قد لحق بها من جراء العمولات الخفية والترتيبات السرية والتلاعب بمناقصات التأمين بين الوسطاء الكبار وشركات التأمين الكبيرة، وهو ما كشفه المدعي العام لولاية نيويورك. وما زالت آثار التحقيقات التي جرت بشأن العمولات والتلاعب تجد صدى لها عند بعض طالبي التأمين. هذا الوضع يصب في مصلحة شركات الوساطة من حجم «يو آي بي».

### هروب مستثمرين من لويدز الى برمودا

■ ذكر رئيس لويدز أن الصناديق العاملة داخلها استوعبت الخسائر التي لحقت بها جراء الإعصار «كاترينا» بسهولة، علماً بأنها كانت الأفدح في تاريخ السوق، وتجاوزت آثار كارثة ١١/٩/٢٠٠١ بأشواط، فهل هذا يعني أن سوق لويدز تزودت بما يكفي من الخبرة والرسملة كي لا تتكرر «السقطات» أو «الفجوات» التي تعرضت لها في الماضي؟

– الحديث عن لويدز يطول بفضل عراقة هذا السوق المتخصص وبفضل التحولات العديدة التي أدخلت على نظام إدارته وطريقة المساهمة في تمويل النقابات

الاكتتابية وخاصة مع تكوين نقابات اكتتابية من قبل الشركات وتقلص عدد ما يعرف بالأسماء (المساهمين الأفراد) وغيرها من التغييرات.

لقد تعرّض سوق لويدز إلى الهزات في تاريخه الطويل وخرج منها سالماً ولكن التغييرات في السوق العالمي ربما ساهمت في انحسار ألقه والوضع المتميز الذي كان يتمتع به، ونعني بالتحديد هنا الدور المتعاظم لسوق التأمين في برمودا، لنقارن بين هذين السوقين، إن رأس المال الموظف في لويدز يقرب من ١٥ بليون جنيه إسترليني في حين أن مجموع رأسمال شركات التأمين العاملة في برمودا يبلغ ٨٢ بليون جنيه. إن ما يشجع على الاستثمار في برمودا هو النظام الضريبي المطبق على الشركات، إذ لا تدفع هذه الشركات ضريبة على أرباحها، مقابل ذلك فإن أصحاب رأس المال في لويدز مطالبون بضريبة عالية ويحد أعلى قدره ٣٠٪. وهذا يفسر ظاهرة «هروب» بعض المستثمرين في لويدز إلى برمودا.

إن وضع لويدز ينسحب على وضع شركات التأمين في سوق لندن عموماً. وما يميز لويدز، عند مقارنته مع برمودا، هو طبيعة المنتجات التأمينية التي تقدمها لويدز، وهي تجمع بين الغرائبي والمتفرد والتقليدي والحديث ولطالبي التأمين وإعادة التأمين من جميع أنحاء العالم. مقابل ذلك فإن برمودا تتمتع بشهرة اكتتابها للأخطار الكارثية والترتيبات الإعادية غير التقليدية. ويبقى سوق لويدز جاذباً للشركات الأميركية، المؤسسة في برمودا، كي تستطيع أن تكتتب بأعمال لا تجد طريقاً لها إلى برمودا.

نحن على يقين بأن سوق لويدز سيستمر في وجوده وفي تحقيق نسبة معقولة من الربحية رغم قيام سوق برمودا ورغم الدور المتعاظم الذي تقوم به الاسواق المالية من ترتيبات إعادة التأمين المعقدة وغير التقليدية. وبالطبع، فإن التنبؤ بما سيسفر عنه المستقبل لا يصلح لدليل حقيقياً لهذا المستقبل. آخر المعطيات المتوفرة يشير إلى أن لويدز حقق ربحاً مقداره ١,٣٥ بليون جنيه إسترليني وسجلت الأرباح الاكتتابية زيادة بنسبة ٢٠٪ عن سنة ٢٠٠٥، ومعدل إجمالي للخسارة COMBINED RATIO (الأقساط/ التعويضات/ النفقات والمصاريف الإدارية) لم يتجاوز ٨٦٪، وهذه جميعها مؤشرات إيجابية لصالح سوق لويدز.

### حرب لبنان اوجدت هرولة باتجاه الشركات التي

#### تضمن اخطار الحرب على اليايسة

■ هل ترون أن شركات التأمين العربية تقوم بتقديم الخدمات المطلوبة منها للمجتمع العربي سواء على صعيد تأمين أعمال العنف (الإرهاب والتخريب) أو التأمين ضد الحرب على الأشخاص والممتلكات؟

– الجواب السهل الجاهز هو أن شركات التأمين العربية لم ترتفع بعد إلى مستوى الخدمات المطلوبة لتأمين الإرهاب أو أخطار الحرب التي تطال الأفراد والمؤسسات. وهو جواب يستدعي أسئلة حول مدى توفر الطلب الفعال (نعني به الطلب المصحوب بالقدرة على الشراء) للحماية التأمينية في الدول العربية، وجملة من الأسئلة الأخرى ذات العلاقة بتطور التأمين في العالم العربي وإدارته والقائمين عليه.

مسألة تأهيل شركات التأمين العربية لتقديم الخدمات المطلوبة هي الأخرى ذات بعد إشكالي يرتبط بالطلب الفعال وغياب هذا الطلب في حالة السلم والاستقرار المدني، وظهوره بالارتباط مع حالة الحرب كما ظهر في تموز ٢٠٠٦ في لبنان.

الحرب بالنسبة لغالبية المؤمن لهم حالة استثنائية لا تستحق اهتماماً كبيراً وخصوصاً عندما ينظر إليه ضمن المسببات الأخرى للخسارة ذات الطبيعة المتكررة التي تلحق بالناس والأموال. فالحرب هي بين دول سيده وبين جيوش نظامية وخطرها بالنسبة للمؤمن لهم بعيد. ومن المؤسف القول إن الاندفاع نحو طلب التأمين على الأصول المادية وفعل واقع «حالة الحرب» كشف قصوراً في إدارة الخطر لدى أصحاب الأموال والمستثمرين. فقصر الحماية التأمينية على حدودها الدنيا عندما تكون الأوضاع اعتيادية لا يمثل تطبيقاً سليماً لسياسة إدارة الخطر في بعدها التأميني. وليس معروفاً ما إذا كان أصحاب المؤسسات الصناعية وغيرها يملكون صناديق للطوارئ لمقابلة تكاليف تصليح الأضرار المترتبة على العمليات الحربية والإرهاب.

هناك بالطبع تعسف في هذا القول مقصود لذاته لإثارة الانتباه إلى ضرورة النظر إلى الحماية التأمينية على أنها إحدى أدوات تحويل العبء المالي للخطر إلى شركات التأمين عندما تستنفد الوسائل الأخرى في إدارة أخطار الأموال والأشخاص والمسؤوليات القانونية. هذه بالطبع تمثل الحالة المثلى في التعاطي مع الخطر، إلا أن الوضع المالي للعديد من المؤسسات الصناعية والتجارية في البلدان العربية قد لا يسمح لأصحابها تطبيق هذه المقاربة.

لم تكن شركات التأمين العربية قادرة على توفير الغطاء الذي «اكتشفته» الشركات الباحثة عنه بالتزامن مع العمليات الحربية التي تعرض لها لبنان في تموز. البحث عن الحماية التأمينية والهرولة نحوها وتحصيل ما هو متوفر منها لدى الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب (AWRIS) ولدى أسواق التأمين العالمية قابلها تشدد يقرب من الرفض الغريزي للمكتتبين لطلبات المؤمن له.

تأمين أخطار الحرب على اليايسة OVERLAND WAR RISK في أوقات السلم سيبقى معضلة قائمة دون حل كاف، فهذه الأخطار ليست من نمط الكوارث الطبيعية التي أصبحت موضوعاً للتنبؤ العلمي في ما يخص توقيت وقوعها واحتماب حجم الخسائر الاقتصادية المترتبة عليها. كما أنها لا تقارن بالأعمال الإرهابية لأن آثار هذه الأعمال تبقى محصورة في دائرة محددة. ولذلك سيظل تأمين أخطار الحرب على اليايسة متعزراً وخاضعاً للأهواء الاكتتابية وإدراك أصحاب الأموال للحاجة إليه.

الأمر يختلف عند الحديث عن خطر الإرهاب TERRORISM. ودون التوسع فيه نقول: إذا كانت شركات التأمين العراقية قد استطاعت بجهودها ومواردها الداخلية، وهي فقيرة وتعرضت للتهميش بفعل العقوبات الدولية والحروب، تطوير وثيقة الحوادث الشخصية الجماعية ليشمل خطر الإرهاب، ولو بحدود تعويضية صغيرة، فالأخرى أن تستطيع شركات التأمين في الدول العربية، إذا استشعرت حاجة فعالة لتأمين هذا الخطر، توفير الحماية المطلوبة.

وقد يكون من المناسب أن يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بالتوسع في تغطيته وبطاقته الاستيعابية قبل اللجوء إلى معيدي التأمين في الأسواق العالمية. وإن شئنا الاستفادة من الغير لعله من المفيد دراسة تجربة المملكة المتحدة في تأمين خطر الإرهاب للمؤسسات التجارية والصناعية في أوائل تسعينات القرن الماضي وكذلك تجربة الولايات المتحدة الأميركية (قانون تأمين أخطار الإرهاب لسنة ٢٠٠٢). كما أن تأسيس مجمع اكتتابي قد يحظى بتأييد بعض شركات التأمين العربية ومساهمتها.



## خبريال بجاني - ناسكو قره اوغلان (فرنسا) NASCO KARA OGLAN - ؛

### التصنيف الذي تصدره الوكالات الاجنبية يكون في بعض الحالات سياسياً أكثر منه فنياً

وتغطيتها ببوليصة موحدة، وبذلك امكن خفض التكلفة الادارية لتلك الاخطار على نحو يرضي المعيدين ويجعلهم يوافقون على تغطيتها. وأيد بجاني تحرير اسواق التأمين من التعريفات الالزامية قائلاً ان تحديد السعر يجب ان يبقى من اختصاص الشركة الضامنة، اما هيئات الرقابة فعلياً ان تتحقق من ان شركة التأمين قادرة على الوفاء بالتزاماتها ولديها الملاءة الكافية والمحددة في القانون. ودعا بجاني هيئات الرقابة العربية الى تخصيص المعيدين العرب غير المصنفين برعاية خاصة، واجراء تقييم خاص بهم، بناء على المعطيات المتوافرة محلياً حول ملاءتهم، محذراً من ان التصنيف الذي تجريه وكالات التصنيف الاجنبية يكون احياناً سياسياً أكثر منه فنياً.



وفي ما يأتي وقائع الحوار الذي اجريناه مع الرئيس التنفيذي لشركة ناسكو قره اوغلان - فرنسا:

والمتوسطة الحجم قال بجاني ان ناسكو قره اوغلان وجدت لها حلولاً حيث اتخذت تدابير معينة مع المعيدين تقضي بجمع تلك الاخطار ضمن سلة واحدة

خلال المقابلة التي اجريناهما معه قال لنا غابي بجاني الرئيس التنفيذي لشركة ناسكو قره اوغلان فرنسا NASCO KARA OGLAN ان تقديم الاغطية الاستثنائية لشركات التأمين العربية وفي الاوقات الحرجة هو علة وجودنا ولذلك فإننا نحرص على تلبية طلبات شركات التأمين في كل الظروف، وهذا ما فعلناه خلال الحرب الاخيرة على لبنان حيث نجحنا في الحصول على اغطية ضد الحرب (ON LAND WAR) على ممتلكات ثابتة، كما نجحنا قبل ذلك وفي مرحلة ما بعد كارثة ٢٠٠١/٩/١١ في تغطية اخطار الارهاب والتخريب TERRORISM AND SABOTAGE في دول عربية عديدة من تلك التي شهدت اعمالاً تخريبية. وحول موقف الشركة من الاخطار الصغيرة

## على هيئات الرقابة العربية ان تخصّ المعيدين العرب غير المصنفين برعاية خاصة بالاستناد الى تقييم يجري محلياً ويلحظ ماضيهم

وشركة التأمين فعلياً ان تتحقق وبصورة دائمة من قدرة الشركة الضامنة على الوفاء بالتزاماتها وامتلاكها هامشاً كافياً من الملاءة SOLVENCY MARGIN كي يمكنها ان تسد المطالبات في الوقت المناسب، وتكون قادرة مالياً على مواجهة المسؤوليات العالقة. وقد اصبحت هناك معايير عالمية للملاءة والسيولة، وهيئات الرقابة العربية لا بد ان تكون قد اطلعت عليها، وهي تعتمد في اسواقها.

تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوطاء الدوليين وتتهمهم باستعمال اسلوب التأمين المقنع fronting لتهميش دورها، هل تعتبرون هذه الشكوى محقة؟ ومن هي الجهة الصالحة لوقف الممارسات المشكوك منها؟

الجهة الصالحة لوقف هذه الممارسات هي هيئة الرقابة والتي يجب ان تضع القوانين لحماية شركات التأمين المسجلة في اسواقها ولحماية المستهلك ايضا من الناحية القانونية.

هل تلمسون تبديلاً في موقف هيئات الرقابة على التأمين من المعيدين غير المصنفين؟

معظم هيئات الرقابة في الاسواق العربية لا تقبل المعيدين غير المصنفين ولكن على هيئات الرقابة الاخذ في الاعتبار الشركات العربية لاعادة التأمين والتي اوضاعها المالية واتفاقات الاعادة REINSURANCE TREATIES لا بأس بها ولكنها غير مصنفة. كما يجب الاخذ بعين الاعتبار ان البلد المسجلة فيه يكون تصنيفه بعض الاحيان سياسياً أكثر منه فنياً.

يمكن الاستعانة بهم في هذه الحالات؟

هذا صحيح، فمنذ فترة غير وجيزة، بعض المعيديين الدوليين ممتنعون عن قبول الاخطار الصغيرة والمتوسطة ولذلك اوجدت NASCO KARA OGLAN عدة حلول لاسواقنا، حيث عمدت الى ايجاد معيدين بدائل او اعداد غطاء موحد وشامل لمجموعة من المشاريع المتوسطة والصغيرة الحجم وذلك بغية تخفيض التكلفة الادارية ADMINISTRATION COST على المعيديين.

**التعريفات الالزامية اصبحت من الماضي حتى بالنسبة للتأمين الالزامي على السيارات وعلى هيئات الرقابة ان تطلق حرية التسعير وتحصر اهتمامها بالتحقق من ملاءة شركات التأمين**

هل ترون ان الظرف بات مؤاتياً كي تلغى التعريفات الالزامية وتترك لشركات التأمين حرية التسعير والتنافس في ما بينها لما فيه مصلحة المستهلك؟

نحن مع حرية التسعير والتنافس في ما بين الشركات على التأمين الالزامي على السيارات لما فيه مصلحة المستهلك وحرية السوق. ونرى ان اعداد التعريفات يجب ان يخرج عن صلاحيات هيئات الرقابة والسلطات في اي مكان من العالم، لان شركة التأمين ادرى بالنتائج وبالامور الفنية التي تحوط بالخطر المضمون. اما هيئات الرقابة او السلطات المعنية بمصلحة المستهلك

هل تواجهون صعوبات في توفير الاغطية المناسبة لاعمال العنف التي تشهدها بعض الدول العربية لا سيما العراق وفلسطين؟ وهل امكن لكم خلال الحرب في لبنان ان تغطوا الممتلكات الاجنبية ضد اخطار الحرب والارهاب؟

لدينا محفظة لا بأس بها من البوالص التي تم اصدارها ضد اخطار الحرب والارهاب ON LAND WAR AND TERRORISM والممتلكات في الدول العربية لا سيما منها العراق وفلسطين، ولقد تمكنا من تأمين التغطية ضد اخطار الحرب على الممتلكات خلال الحرب الاخيرة في لبنان من دون صعوبات يمكن اعتبارها كبيرة. ونحن وقفنا ونقف الى جانب شركات التأمين العربية في الاوقات الحرجة ونعتبر ذلك علة وجودنا. ونحن نحرص على ان نؤكد استعدادنا الدائم لمساعدة الشركات المسندة على تلبية حاجات زبائننا.

ارتفاع اسعار النفط انعكس خيراً على معظم الاسواق العربية، هل لمستم تحسناً في الاعمال والاسنادات الواردة اليكم؟

ان ارتفاع اسعار النفط ساهم في ارتفاع عدد الاسنادات والاعمال الواردة الينا والتي جاءت بنتيجة زيادة الاستثمارات والـ CASH FLOW في المنطقة ككل. واننا مسرورون بالنهضة التي تعيشها الدول العربية الخليجية والتي سوف تكون لها ايجابيات كثيرة على الازمات الاجتماعية والاقتصادية وتنعكس خيراً على شعوبها.

يتردد ان المعيديين الدوليين يمتنعون عن قبول الاخطار الصغيرة والمتوسطة لانها لا تعود عليهم بما يكفي من العمولات لتغطية نفقاتهم الادارية، كيف تتعاملون مع هذا الامر؟ وهل هناك معيدون «بدائل»



## فريد شديد - شديد اند اسوشيترز - CHEDID & ASSOCIATES - ؛

### شركتنا تسجل ارباحاً ونمواً مستداماً لا تقل نسبته عن ٣٠ في المئة سنوياً



شديد وشركاه CHEDID AND ASSOCIATES شركة متخصصة بوساطة اعادة التأمين انطلقت من قبرص قبل سنوات، ثم ما لبثت ان انشأت مركزاً رئيسياً لها في بيروت وفرعاً في اليونان. وهي على علاقة وطيدة مع اسواق المنطقة العربية اضافة الى اليونان وقبرص. وانتشارها هذا يتيح لها ان تتفاعل مع الاحداث الجارية في المنطقة المتوسطة والمنطقة العربية، وان توفر لها التغطية الانسب خصوصاً وان شديد وشركاه نسجت عبر السنين علاقات مميزة مع كبار المعيددين الدوليين والعرب.

وهذه العلاقات تسهل عليها مهمة ترتيب التغطيات والاسنادات بسرعة نسبية تلمسها الشركات التي تتعامل معها.

خلال المقابلة التي اجريتها مع الرئيس التنفيذي للشركة السيد فريد شديد تحدث عن سير الاعمال في الشركة قال انها مستمرة في تطوير محفظتها بحيث انها تأخذ حجماً اكبر سنة بعد سنة.

وقال شديد ان الشركة نجحت في توفير التغطية التأمينية للمنشآت والموجودات الارضية الثابتة في لبنان خلال الحرب الاخيرة WAR ON LAND ، وبذلك وفرت الطمأنينة للمؤسسات اللبنانية والاجنبية التي هبت للبحث عن تغطية ضد العمليات الحربية وغيرها التي تعرضت لها الاراضي اللبنانية.

والى ذلك، تقدم شركة شديد وشركاه التغطية للبضائع التي تنقل برأ وجواً وبحراً الى العراق. وتشمل التغطية الحوادث الحربية الا انها تستثني اخطار الخطف والسطو المسلح، لان معيدي التأمين يرفضون تغطية تلك الاخطار.

ويدعو شديد الحكومات العربية وهيئات الرقابة الى تشجيع المواطنين العرب الاقدام على تأمين مقتنياتهم الشخصية، وكذلك التعاقد مع شركات التأمين على الحياة بحيث يدخرون اموالهم لتكون عوناً لهم عند بلوغهم السن التقاعدي.

ويقول ان الحكومات في الدول الصناعية تحفز مواطنيها على شراء بوالص التأمين الادخارية من خلال منحهم اعباءات ضريبية، لانه تعتبر الادخار مفيداً للمواطن في «العمر الثالث»، وما بعد ذلك.

واخذ شديد على شركات التأمين العربية تركيزها على المشاريع العمرانية العملاقة واهمالها للتأمينات الشخصية، ودعاها الى اعطاء التأمينات الفردية الاهتمام الذي تستحقه قائلاً ان المشاريع العملاقة لن تدوم وقد تتوقف او يخف زخمها بعد سنوات، اما التأمينات الفردية فتأبته ومستمرة وهي مرشحة للتكاثر بفعل ارتفاع مستوى المعيشة في الدول النفطية.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

## اهتمام شركات التأمين الخليجية منصب على تأمين المشاريع العملاقة وهي تهمل التأمينات الفردية

مقارنة مع بقية مناطق العالم .

اضف الى ان عدد معيدي التأمين في المنطقة يتراجع، وهذه الحقائق تجعلنا لا ننتظر مزيداً من الانخفاض في الاسعار. وعلى سبيل المثال ان الاسعار المستوفاة في المنطقة العربية تقل بنسبة الثلثين عن الاسعار المطبقة في اليونان، علماً بأن المحفظة اليونانية تعادل حجم محافظ الدول العربية مجتمعة.

٢٠ في المئة نمواً

■ ماذا عن نتائجكم في الاسواق العربية؟ هل كانت جيدة خلال العام ٢٠٠٦ وهل تتوقعون لها ان تبقى كذلك خلال السنوات القليلة المقبلة؟

– بالرغم من الحرب التي شهدتها لبنان في تموز الفائت، تمكنت شركتنا من زيادة نموها بنسبة ٣٠ في المئة وتوسيع محفظتها، ولم تختلف سنة ٢٠٠٦ عن سابقتها.

### رفع الرساميل

■ معظم الدول العربية رفعت الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين الى ما يزيد عن ١٠ ملايين دولار اميركي، هل تعتبرون ذلك خطوة في الطريق الصحيح؟ وما هي انعكاساتها على اتفاقات تجاوز الخسارة EXCESS OF LOSS التي تعقدونها مع هذه الشركات؟ هل تؤدي الى خفض اقساط الاعادة؟

– إن رفع الحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين العربية كان يجب ان يتم منذ سنوات، لأن على هذه الشركات أن تلعب دوراً في الاحتفاظ بنسب معينة من المخاطر، فكما ازداد رأسمال الشركة في السوق كلما أصبحت أقوى في بلدها، وبالتالي يمكنها التوسع في الخارج.

اضاف: وفي الوقت نفسه، لا بد من ممارسة الرقابة على عمل شركات التأمين، وطريقة اكتتاب المخاطر، ونسب احتفاظها، وفي حال كانت نتائجها جيدة، من الأفضل تحويل اتفاقيات إعادة التأمين من نسبية (PROPORTIONAL) الى اتفاقيات تجاوز الخسارة (EXCESS OF LOSS)، وهذا النوع من الاتفاقيات يخفف الاعباء عن شركة التأمين كما يريح المعيددين لانه يعفيهم من موجب المشاركة لتسديد المطالبات الصغيرة والتي تقل عن قيمة الاولوية المتفق عليها في اتفاقية تجاوز الخسارة PRIORITY.

### تأخر قطاع التأمين عن بقية القطاعات

■ الطفرة النفطية ساعدت على بناء مجتمعات وجزر اصطناعية ومشاريع ترفيهية واسكانية ضخمة في مناطق عديدة من الخليج العربي، كم كانت نسبة النمو في الاقساط التي نجمت عن هذه المشاريع؟ وهل انتم مرتاحون الى الطريقة التي تعتمدتها شركات التأمين الوطنية في التعامل مع تلك المشاريع؟

– شهدت المنطقة العربية، باستثناء لبنان بسبب ظروفه السياسية، في العامين المنصرمين نمواً ملحوظاً يتجاوز ٢٥٪ في سوق التأمين، وذلك نتيجة الطفرة النفطية المحركة لعجلة الاقتصاد، إنما في الوقت نفسه نلاحظ ان الشركات تركّز على المشاريع الكبيرة فقط وتهمل اعمال التجزئة بحيث ان الاقبال على تأمين ممتلكات الأفراد ضعيف، وسوق التأمين على الحياة شبه معدوم.

■ هل لمست تحسناً في الأعمال والاسنادات، وفي

تعاطي أسواق إعادة التأمين العربية والعالمية نتيجة قيام المشاريع الضخمة؟

– لاشك في ان هناك تأثيراً مهماً للوفرة النفطية والمشاريع الضخمة الناتجة عنها، إذ كلما توسعت السوق تحسّن تعاطي معيد التأمين معها. مع العلم ان ٩٩٪ من المشاريع يتم اسناد تغطياتها الى شركات إعادة خارج المنطقة العربية.

أعود لأكرر انه، يجب تطوير المحفظة ككل بالنسبة للعمليات الكبيرة والصغيرة على السواء، خصوصاً وان بعد ١٠ سنوات قد تتوقف المشاريع الضخمة ما ينعكس انخفاضاً على محافظ الشركات.

### التأمينات الفردية ضعيفة

■ يتردد ان المعيددين الدوليين يمتنعون عن قبول الأخطار الصغيرة والمتوسطة لأنها لا تعود عليهم بما يكفي من العمولات لتغطية نفقاتهم الإدارية، كيف تتعاملون مع هذا الأمر؟

– إن الاحتفاظ بأقساط التغطيات المحدودة من مهمة شركة التأمين المحلية، لكن المشكلة في السوق العربي تكمن في أن حجم التأمينات الفردية غير كافية، لذا على الشركات المباشرة بتوسيع عملياتها وتنمّي محافظها في مجال العمليات الصغيرة.

من جهة اخرى ادعو مؤسسات الرقابة والحكومات مساعدة قطاع التأمين لجهة تطوير القوانين التأمينية، بحيث تشجع الافراد والعائلات على تأمين ممتلكاتهم الشخصية، والاكتتاب في عقود التأمين على الحياة والادخار والتقاعد. وفي هذا الإطار يمكن اعطاء حوافز ضريبية لمن يعقدون البوالص الشخصية كما في الدول المتطورة والصناعية، إذ ان هذا النوع من التأمينات الشخصية يعتبر نوعاً من التوفير والادخار، التي تسهل امور المواطن.

### تعاون أطراف العملية التأمينية

■ هناك شكوى من تصرفات الوسطاء الاقليميين والدوليين في الخليج العربي حيث يتهمون بتهميش دور الشركات الوطنية وتحويلها الى اقنعة وستارات حيث يرفضون عليها تغطية الاخطار بأبخس الاسعار، ويعيدون تأمينها في الخارج. هل تجدون هذه الشكوى في محلها؟ وكيف يمكن ان تعالج؟

– صحيح، هذه الشكاوى موجودة، لأن الوسطاء الدوليين يحاولون التمسك بقرار

## اوجدنا الضمانة لتغطية المنشآت البرية والموجودات الثابتة خلال حرب تموز للمؤسسات اللبنانية والأجنبية التي طلبت إلينا ترتيب الضمانة ضد اخطار الحرب

تغطية المخاطر الموجودة في المنطقة العربية، وبالرغم من أنهم منافسون مباشرون لنا، إلا أننا لا ننكر أنهم يؤدون دورهم. من هنا، على كل أطراف قطاعات التأمين العربية، من الوسيط الى الشركة الى وسيط الإعادة، وصولاً الى المعيد العربي، ان يتعاونوا، وان يتطوروا كفاءاتهم التأمينية، لما فيه طمأننة المؤمن له، لأن توجهه الى الوسيط الأجنبي يدخل ضمن هذا الإطار.

من هنا لا بد للشركات العربية من توفير الدعم والخدمات والقيمة المضافة، والكفاءات التأمينية خصوصاً وان الدول العربية تتأهب لدخول منظمة التجارة العالمية (WTO)، ولا أحد يمكنه منع الوسيط الأجنبي من العمل في أي بلد عربي، كما يجب تحسين الوضع المالي لشركات التأمين العربية عبر زيادة رساميلها كي تتمكن من منافسة الشركات الأجنبية. وبعبارة أخرى ان تتمثل قطاعات التأمين في البلدان العربية بالخطوات التي اتخذتها المصارف العربية على صعيد تعزيز رساميلها واموالها الخاصة حيث حازت على ثقة المودعين العرب، وامكن لها ان تحافظ على زبائنها وتحول دون تحولهم الى المصارف الاجنبية.

### التصنيف بحسب معايير الأداء!

■ هل تلمسون تبديلاً في موقف هيئات الرقابة على التأمين من المعيددين غير المصنفين؟

– بداية، على هيئات الرقابة ان تفرض تصنيفاً على المعيددين وان تقوم بالرقابة المطلوبة للتأكد من التطبيق، الا ان هذا لا يعني ان يعامل المعيددون العرب وكأنهم اجانب، فللمعيددين العرب تاريخ طويل في المنطقة وسمعتهم جيدة، وهذه حقيقة يجب ان لا تنساها هيئات الرقابة عند تقييم المعيد العربي.

والملاحظ ان هناك بعض هيئات الرقابة التي تطلب تصنيفاً معيناً، بينما البعض الآخر لا يطلب شيئاً. كما ارى انه لا يجوز لهيئات الرقابة ان يكون التصنيف صادراً فقط عن مؤسسة «ستاندر اند بورن» STANDARD & POORS، بل يجب قبول التصنيف الصادر عن الوكالات الاخرى.

## محمد السيد - فنشرش فارس FENCHURCH FARIS -

### المعيدون فؤوا الينا قبول الاخطار المتوسطة والصغيرة بموجب تسهيلات اكتبائية خاصة

ومن بين امور اخرى اوضحها لنا السيد ان اتفاقات الاعادة REINSURANCE TREATIES التي تحملها بعض شركات التأمين الخليجية تعطي للشركة الوطنية حرية كاملة في تسعير الاخطار ذات الحجم العادي، وهذا الامر يتيح لها ان تذهب بعيدا في منافستها للشركات الاخرى، فتوافق على تغطية الاخطار لا سيما الاعمارية منها بأسعار وشروط لا يمكن لاي كان ان يجاريها فيها. الا ان اتفاقات الاعادة توجب على تلك الشركات ان تعود الى معيدي التأمين في الاخطار المعقدة والبالغة الحجم، وهنا تجد الشركات المشار اليها نفسها عاجزة عن الخوض في المنافسة، ومضطرة للاستعانة بوسطاء الاعادة وبالمعديين لمساعدتها.

#### الغاء التعريفات الازامية افساحا المجال للمنافسة

■ هل ترون ان الظرف بات مؤاتيا كي تلغى التعريفات الازامية؟

– نعتقد ان الظرف اصبح مؤاتيا كي تلغى التعريفات على التأمين الازامي للسيارات. الحقيقة ان النتائج السلبية للاتفاقات المتعلقة بتأمين السيارات تضع شركات التأمين في وضع حرج خلال التفاوض مع المعديين عند التجديد، وقد تؤثر سلبا على الاتفاقات الاخرى، لذا يجب افساح المجال امام المنافسة وحرية التسعير، حيث يقع على عاتق المستهلك ان يقرر مع اية شركة تأمين يريد ان يؤمن سيارته وما اذا كانت الشروط والاسعار تناسبه.

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم باستعمال اسلوب التأمين المقنع fronting لتهميش دورها، هل تعتبرون هذه الشكوى محقة؟

– ان هذه الشكوى محقة، غير ان شركات التأمين ايضا هي المسؤولة عن هذا الاسلوب، وذلك لموافقتها على استعمال اسلوب التأمين المقنع FRONTING، فعلى جميع شركات التأمين المحلية رفض اصدار البوالص على اساس FRONTING، وكذلك على جميع شركات التأمين المحلية رفض اصدار البوالص على اساس Fronting والضغط على الحكومات وهيئات الرقابة لحمايتها ومعاقبة المخالفين. الواقع ان المشكلة كبيرة وقد تكون سيئة في الكثير من الدول العربية حيث نجد ان ما يجري تجاوز القانون. ويستغنى حتى عن الـ Fronting حيث تقوم مؤسسات كبيرة، وقد تكون حكومية، بتأمين ممتلكاتها خارج البلاد مباشرة، في لندن او غيرها.

اضاف: ان الحل يكمن في رفض الشركات المحلية اصدار البوالص، اضافة الى مراقبة وفرض عقوبات شديدة من قبل هيئات مراقبة التأمين.

#### هيئات الرقابة على التأمين تقوم بعمل يثنى عليه

■ هل تلمسون تبديلا في موقف هيئات الرقابة على التأمين من المعديين غير المصنفين؟

– ان موقف هيئات الرقابة على التأمين من المعديين غير المصنفين يختلف بين بلد وآخر، فهناك من يشدد على هذه النقطة، ومنهم من لا يبالي. والحقيقة ان هيئات الرقابة الناشطة تتشدد بشكل عام في تطبيق القوانين بمجملها وتمنع اسناد الاخطار الى المعديين غير المصنفين. وأريد هنا ان اثنى على النشاط الذي تقوم به هيئة الرقابة على التأمين في الاردن حيث تبدي حيوية فائقة في مجال المتابعة والرقابة وتعمل بجد لبناء صناعة تأمين قوية.

فنشرش فارس ليمتد FENCHURCH FARIS LTD شركة عربية بريطانية اسسها رئيسها التنفيذي باسم فارس بمشاركة شركة فنشرش البريطانية للوساطة واتخذ لها مقرا اقليميا في أثينا عاصمة اليونان، كما انشأ لها فرعا في دولة الكويت. وبعد عمليات دمج واستحواذ جرت في بريطانيا، اصبحت فنشرش فارس FENCHURCH FARIS عضوا في مجموعة هيث لامبرت HEATH LAMBERT GROUP العالمية.

وتتعاطى الشركة وساطة الاعادة. وهي بما تتمتع به من ثقة لدى كبار المعديين، حصلت على تسهيلات اكتبائية UNDERWRITING FACILITIES تجيز لها قبول اسنادات الاعادة لحساب المعديين مباشرة، وهذا ما اكده لنا السيد محمد السيد المدير العام في فنشرش فارس أثينا، في حديثه الينا.

#### و فرنا لشركات التأمين اللبنانية أغطية للممتلكات الثابتة ضد اخطار الحرب والارهاب

■ هل تواجهون صعوبات في توفير الاغطية المناسبة لاعمال العنف التي تشهد بها بعض الدول العربية لا سيما العراق وفلسطين ولبنان؟

– نحن نتعاطى اخطار الحرب على الموجودات الثابتة WAR ON LAND والارهاب TERRORISM منذ سنوات عديدة، ولدينا علاقة مع شركات كثيرة متخصصة بهذه الاخطار. وتشمل اعمالنا مجمل الدول العربية، ومن بينها: لبنان، العراق، وفلسطين.

اضاف: خلال الحرب التي تعرض لها لبنان استطعنا الحصول على الكثير من التغطيات. طبعا كانت الشروط والاسعار تعتمد على نوعية الخطر، حجمه ومكانه.

■ ارتفاع اسعار النفط انعكس ايجاباً على معظم الاسواق العربية، هل لمستم تحسنا في الاعمال والاسنادات الواردة اليكم؟

– ان ارتفاع اسعار النفط انعكس ايجابا على معظم الاسواق العربية، ولقد تحسنت اعمالنا كثيرا وزاد حجم التغطيات ولا سيما التأمينات الهندسية، غير ان اسعار المعديين الدوليين ما زالت مرتفعة مقارنة بأسعار الشركات المحلية التي تحمل اتفاقات اعادة يمكنها ان تغطي تلك الاخطار بأسعار منافسة جدا، وهذا ينطبق على الاعمال الصغيرة، اما الاعمال المتوسطة فتوزع بين الشركات المحلية. وعلى صعيد المشاريع الكبيرة تعجز تلك الشركات عن استيعابها ولذلك تضطر الى الاستعانة بالمعديين الدوليين، وهنا نحن نلعب دورا مهما ونوفر التغطيات المطلوبة.

#### الاقساط المتدنية سبب لرفض المعديين قبول الاخطار

■ يتردد ان المعديين الدوليين يمتنعون عن قبول الاخطار الصغيرة والمتوسطة لانها لا تعود عليهم بما يكفي من العمولات لتغطية نفقاتهم الادارية، كيف تتعاملون مع هذا الامر؟

– ان معظم المعديين الدوليين يمتنعون او يترددون في احسن الاحوال في قبول الاخطار الصغيرة او المتوسطة لانها لا تعود عليهم بما يكفي لتغطية مصاريفهم، وذلك نتيجة الاقساط المتدنية. غير ان شركتنا استطاعت تجاوز هذه المعضلة بالحصول على تسهيلات خاصة بكوننا وكلاء مفوضي Underwriting Agents لقبول الاخطار الصغيرة والمتوسطة لحساب المعديين الدوليين.

اضاف: لقد كان هذا انجازا كبيرا لشركتنا وثمره تعاون قديم وثقة عظيمة بنيت بيننا وبين شركات الاعادة التي قامت معنا بهذه الشراكة، وكذلك الامر بالنسبة لشركات الاعادة العربية والاقليمية المصنفة، فهي تقبل من خلالنا الاخطار الصغيرة والمتوسطة وقد تفضلها ايضا لأنها تناسب حجمها.



## جورج زينه - جي آر أس لوساطة الإعادة GRS - :

# نتمنى وقف الممارسات غير الصحية التي تجري في بعض الأسواق العربية نتوقع ان يكون موسم تجديد إتفاقات الإعادة مرناً



«جي آر أس G.R.S. شركة متخصصة في وساطة الاعادة اسسها معيد محترف هو جورج زينه، بعد ان انهى عمله في شركة مركنتال اند جنرال M+G وهي شركة لعبت دوراً فاعلاً في المنطقة العربية منذ منتصف القرن الماضي وحتى اواخره.

وشارك زينه في اطلاق الشركة زميله ايلي خطار الذي عمل قبل ذلك مديراً في ام اند جي M+G وفي مرحلة لاحقة انضم الى الشركة المهندس حبيب جعلوك الذي عاد الى لبنان بعد فترة طويلة نسبياً امضاها في قسم الاعادة الهندسية في سويس ري SWISS RE.

رئيس شركة جي آر أس (GRS) لوساطة الإعادة جورج زينه، توقع ان يكون موسم تجديد إتفاقات الاعادة مرناً هذه السنة متمنيا ان يجري تصحيح بعض الممارسات غير الصحية والتي نشاهدها في بعض الاسواق العربية، وقال ان التأمين الواجهة، او التأمين المقنع FRONTING امر واقع، ومتعارف عليه في صناعة التأمين. الا انه حذر من ان الـ FRONTING ينطوي على مسؤوليات قانونية تترتب على الشركة المحلية التي تصدر العقد - القناع اذا لم يكن مدروساً بصورة جيدة بحيث يحفظ للشركة المحلية حقوقها كاملة.

في ما يأتي وقائع الحوار:

في العالم العربي الذين وثقوا بنا واستمروا في التعامل معنا وذلك رغم الحرب الأخيرة على لبنان. كل الصعاب التي مرّت علينا خلال

فرص عمل جديدة.

الى ذلك فحجم الأقساط تأثر إيجاباً طبعاً. وقد شهدنا قيام شركات التأمين الوطنية بتغطية الأخطار بمساعدة وسطاء إعادة التأمين.

■ هناك شكوى من تصرفات الوسطاء الاقليميين والدوليين في الخليج العربي حيث يهتمون بتهميش دور الشركات الوطنية وتحولها الى اقنعة وستارات، هل تجدون هذه الشكوى في محلها؟

- مسألة الـ "FRONTING" موجودة ومتى خرجت صناعة التأمين من السوق المحلي، تصبح صناعة عالمية بسبب إعادة التأمين. الـ FRONTING يتعلق بالشركة المنفذة للمشروع التي ترتبط بعلاقات عالمية مع بعض الوسطاء سيما في المشاريع الاستراتيجية الكبرى.

لكن خطورة الـ "FRONTING" تكمن في تعرض الشركة المحلية لمشكلات عدة خصوصاً اذا كانت الإسنادات الى شركات الإعادة الخارجية عشوائية وغير آمنة.

### نمو في الأقساط

■ ماذا عن نتائجكم في الاسواق العربية؟ - النمو مستمر لجهة الأقساط والموارد البشرية وكذلك الأقساط. وأتوجه بالشكر الشديد لجميع عملائنا

■ في اللقاء الاخير لمعيدي التأمين في مونتي كارلو بدأ المعيدون مرتاحين الى النتائج المحققة سنة ٢٠٠٦ وهم يتوقعون ان يحققوا ارباحاً قياسية. هل توافقونهم على هذا التفاؤل؟ وهل تتخوفون من ان يؤدي هذا الى تراجع الاسعار خلال مواسم التجديد القادمة؟

- صحيح، لقد بدأ المعيدون في مونتي كارلو مرتاحين ومتفائلين إذ أن الاحاديث اقتصرت على الاجتماعات الثنائية لغياب الكوارث والمشكلات هذه السنة، وباعتقادي ان هذا الوضع لن يؤثر على أسعار التغطيات، لكن من الضروري استكمال إعادة النظر في بعض الممارسات غير الصحية الجارية في الاسواق كي لا نتجه الى تراكم الخسائر سيما وأن أسواق الاستثمارات جامدة.

### حجم الأقساط يتأثر إيجاباً

■ الطفرة النفطية ساعدت على بناء مجمعات وجزر اصطناعية ومشاريع ترفيحية واسكانية ضخمة في مناطق عديدة من الخليج العربي، كم كانت نسبة النمو في الاقساط التي نجمت عن هذه المشاريع؟

- لاشك ان الطفرة النفطية ساعدت الحكومات من خلال تحقيق فائض سيولة في زيادة المشاريع في الكويت والإمارات والدول النفطية الاخرى، إضافة الى خلق

With the compliments of



CENTRAL INSURANCE  
BROKERAGE

Tel & Fax: (01) 354680 - 354617 - 343374  
P.O.Box: 11/7670 Beirut - Lebanon

## سمير قموه - كوجنت لوساطة الاعادة COGENT - ؛ حققتنا اختراقات في أسواق شرق أوسطية عديدة ومن بينها تركيا

«كوجنت» COGENT شركة متخصصة بوساطة الاعادة REINSURANCE BROKER انطلقت من لندن، لتعود فتنشئ فروعاً لها في الخليج العربي، وهي تقدم اغطية الاعادة لشركات التأمين في الدول الشرق اوسطية على نحو خاص بما فيها تركيا والدول المجاورة لها.

سمير قموه، نائب الرئيس في الشركة، تحدث الى «البيان» عن الانجازات الاخيرة للشركة، فقال انها حققت اختراقات في مجالات عديدة من بينها تسويق منتجات تأمينية عبر البنوك (BANCASSURANCE)، وقال ان روبرت تولى، وهو احد المتخصصين بتغطية اخطار الحرب والارهاب انضم الى «كوجنت» منذ بضعة شهور. مضيفاً ان الحرب الاخيرة التي تعرض لها لبنان لم بحسم امرها تأمينياً بعد، حيث ان بعضهم يرفض اعتبارها حرباً تقليدية WAR ويضعها في خانة اعمال العنف التي تشملها بوالص التأمين ضد الارهاب TERRORISM.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة التي اجريناها مع السيد قموه:



### طبيعة الأحداث التي شهدتها لبنان خلال شهر تموز الماضي لم تحسم تأمينياً بعد وهناك من يعتقد انها لم تكن حرباً تقليدية

#### قفزة نوعية في ٢٠٠٧

■ ماذا عن نتائجكم في الاسواق العربية؟ هل كانت جيدة خلال العام ٢٠٠٦ وهل تتوقعون لها ان تبقى كذلك خلال السنوات القليلة القادمة؟

– الحمد لله، سنة ٢٠٠٦ رائعة جداً. الشركة تتطور من حيث حجم الأقساط وتنوع الأخطار التي نغطيها ودخولنا الى خطوط جديدة في إعادة التأمين. ويعتبر ذلك مؤشراً لسيرنا على السكة الصحيحة.

افتتحنا أسواقاً جديدة في التأمينات الطبية في تركيا، ونتوقع ان نحقق حوالي ٨٠ مليون دولار كمجموع أقساط بزيادة ١٥٪ عن العام ٢٠٠٥، على ان تكون القفزة النوعية خلال ٢٠٠٧.

ومؤخراً دخلنا في مجال تسويق منتجاتنا عبر شبابيك البنك (BANCASSURANCE) وقمنا بتغطيات كثيرة في السوق، في مقدمها تغطيات العقارات والرهنيات المسندة الى شركات تصنيفها A+ وأعلى في سوق لويديز.

نحن بطبيعتنا في شركة COGENT ننظر الى أسواق الانحياز ولا يهمننا ان ننافس الوسطاء الآخرين في مجال عملهم، بل ترسيخ التواصل مع عملائنا الذين يقدرون خدماتنا الجيدة.

مؤخراً، ومن اجل تطوير أعمالنا في تغطية أخطار الإرهاب والتخريب، استقبلنا وسطاء معروفين في السوق الانكليزي وأبرزهم ROBERT TOLY الذي بدأ العمل في نيسان (ابريل) ٢٠٠٦ وهو متخصص في هذه التغطيات.

التأمين بأكملها ويعقدون بوالص تأمين تشمل العالم بأكمله GLOBAL POLICIES وهم يقبضون الاقساط مباشرة من المؤمن له في الخارج، ثم يرتبون عملية إعادة التأمين من خلال مكاتبهم.

أما شركة COGENT فيمتاز عملها بالأمان الكامل، إذ لا نعمل على تجزئة العملية إلا إذا قمنا باستشارات ودراسات تؤمن نجاحنا. والتجزئة هي ان نقوم بدور وسيط أو وكيل تأمين.

ثمّة شركات وساطة تفتح مكاتب في بعض الدول وتعمل على التجزئة، أو حتى انها تعمل مباشرة مع الزبون ثم ترتب إعادة لتبحث اخيراً عن شركة تقوم بدور الـ FRONTING. وهذه العملية أقل ما يقال فيها أنها خطأ. نحن كوسطاء إعادة تأمين نؤمن بالتحصية التي تساعد على التطور، ونقدم خدمة لعملائنا، أي شركات التأمين، من خلال الاستشارات والنصائح، لكن ان نتجاوز مضمار عملنا وننافس عملاءنا فهذا أمر غير مقبول.

■ في اللقاء الاخير لمعيدي التأمين في مونتي كارلو بدا المعيدون مرتاحين الى النتائج المحققة سنة ٢٠٠٦، وهم يتوقعون ان يحققوا ارباحاً قياسية. هل توافقونهم على هذا التفاؤل؟ وهل تتخوفون من ان يؤدي هذا الى تراجع الاسعار خلال مواسم التجديد القادمة؟

– سنة ٢٠٠٦ كانت جيدة وما زالت لغاية الآن، وقد قام المعيدون بالتعويض عن خسائر السنة الماضية من خلال نتائج عام ٢٠٠٦. أتوقع عدم تراجع الاسعار في ٢٠٠٦، لكن إذا استمرت النتائج على وتيرتها حتى ٢٠٠٧ ومع التجديدات، فباعثادي ان السوق سيشهد تراجعاً.

#### لم نرفع أسعارنا في لبنان

■ هل تواجهون صعوبات في توفير الاغطية المناسبة لاعمال العنف التي تشهدها بعض الدول العربية لا سيما العراق وفلسطين؟ وهل تمكنتم خلال الحرب في لبنان من ان تغطوا الممتلكات الاجنبية ضد اخطار الحرب والارهاب؟

– الفرق شاسع ما بين الحرب والإرهاب، وثمة نقاش طويل حول اعتبار ما حدث في لبنان إرهاباً أو خطر حرب، مع العلم ان دولاً عدة مثل مصر والأردن تعرضت لتهديدات، إضافة الى بعض دول الخليج. ان سوق هذه التأمينات موجود ونحن نغطي اخطار الحرب والارهاب في شكل كبير، حتى أننا خفّضنا أسعارنا في مصر، وفي لبنان لم نرفعها.

■ يترددان المعيدون الدوليين يمتنعون عن قبول الاخطار الصغيرة والمتوسطة لانها لا تعود عليهم بما يكفي من العمولات لتغطية نفقاتهم الادارية، كيف تتعاملون مع هذا الامر؟ وهل هناك معيدون «بدائل» يمكن الاستعانة بهم في هكذا حالات؟

– هذا الأمر صحيح، وليس جديداً، فعندما تغطي شركة أخطاراً معينة عليها ان تحسب تكلفة الخدمة واطافاتها بطريقة تدرّ عليها دخلاً يغطي هذه التكلفة.

علاقتنا مع العملاء لا تنحصر بأخطار محددة. نحن نتعامل معهم بمختلف الأخطار، حتى الصغيرة منها. ما يهمنا هو العلاقة الجيدة والمتينة مع العميل وليس الخطر.

#### نؤمن بالتحصية

■ تشكو بعض شركات التأمين من تصرفات الوسطاء الدوليين وتتهمهم باستعمال اسلوب التأمين المقنع fronting لتهميش دورها، هل تعتبرون هذه الشكوى محقة؟ ومن هي الجهة الصالحة لوقف الممارسات المشكوك منها؟

– اللاعبون الأساسيون يسيطرون على عملية



## قبلان قنطرة - الدرع الأخضر (السعودية) GREEN SHIELD :-

### للسيط دوره في تقديم ووضع البرامج والتغطيات للشركات المسندة



#### أوجدنا منتجات غير تقليدية

■ هل أنتم مرتاحون الى النتائج التي حققتموها حتى الآن؟ وكم هي نسبة النمو التي تطمحون اليها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

- الحمد لله أننا مرتاحون الى النتائج التي حققناها في سنة ٢٠٠٦، حيث إن محفظتنا كان لها النصيب الوافر من التغطية الطبية لشركات رائدة في المملكة العربية السعودية، كذلك كنا من الأوائل في إيجاد منتجات تأمينية غير تقليدية للمؤسسات المالية والبنوك والمدارس. نطمح بزيادة نسبة النمو ٣٠٪ للأعوام الثلاثة المقبلة.

المدير التنفيذي في شركة الدرع الأخضر لوساطة التأمين التعاوني GREEN SHIELD السيد قبلان قنطرة رأى ان الطفرة المقبلة في السوق السعودي سوف تتطلب أكثر وأكثر من شركات التأمين الاستعانة بدور الوسيط، مؤكداً ان للوسيط دوراً أكبر يمكن ان يلعبه بتقديم ووضع برامج وتغطيات إعادة التأمين للشركات المسندة.

#### الاستعانة بدور الوسيط

يمكن ان يلعب الوسيط في الأسواق العربية دوراً أكثر من هذا بتقديم ووضع برامج وتغطيات إعادة التأمين لشركات التأمين المباشر.

#### زيادة الطاقة الاستيعابية

■ أدت الطفرة النفطية الى قيام شركات تأمين كبيرة في منطقة الخليج العربي خصوصاً. كما صدرت قوانين ترفع السقف لرساميل شركات التأمين في السعودية وسوريا والأردن الى مستويات عالية. ما هي في نظركم الايجابيات التي تنتج عن قيام الشركات الكبيرة؟ وهل ان المستهلك العربي والوسيط يستفيدان من تلك الايجابيات؟ واذا كانت هناك سلبيات فما هي؟

- بموجب القوانين واللوائح الجديدة التي صدرت من قبل مؤسسة النقد العربي السعودي تم رفع رؤوس أموال شركات التأمين الى مئة مليون ريال، ولا شك أن هذه الزيادة ستؤدي الى زيادة الطاقة الاستيعابية لسوق التأمين المحلي وبالتالي زيادة الاحتفاظ لدى الشركات ما يمكنها من الإيفاء بالتزاماتها تجاه حملة الوثائق.

■ سجلت تطورات ثلاثة لمصلحة الوسيط والمستشارين حيث صدرت قوانين تعترف بهم للمرة الأولى وترعى أعمالهم في كل من

السعودية ومصر وسوريا. هل أنتم مرتاحون الى الدور الذي يلعبه وسيط ومستشار التأمين في الأسواق العربية؟ وهل تلمسون إقبالاً من شركات التأمين على الاستعانة بالوسيط والمستشار؟ وكيف يمكن للوسيط والمستشار ان يعززا دورهما في أسواق التأمين العربية؟

- نشعر بأن الطفرة المقبلة في قطاع التأمين في السوق السعودي سوف تتطلب أكثر وأكثر من شركات التأمين الاستعانة بدور الوسيط كما هو الحال في أسواق أوروبا وغيرها من الدول. إن مفهوم دور الوسيط في الأسواق العربية سوف يتطور بسرعة نظراً للحاجة الماسة لدوره من قبل شركات التأمين والعملاء. في النهاية إن دوره سوف يوفر الكثير من الجهد والطاقات والإمكانات والعمالة لشركات التأمين.

■ هل تعتبران شركات التأمين تحترم حقوق الوسيط والمستشار كما في سائر أسواق العالم. هل لديكم ملاحظات تبديونها حيال تصرفات الشركات حيال الوسيط والمستشار؟

- نعتقد بأن أكثرية شركات التأمين تثمن وتحترم حقوق الوسيط وخصوصاً الشركات المحترمة والمحترفة، ولكن للأسف يوجد بعض شركات التأمين التي تركز جهودها خلال السنة على محاربة الوسيط أو الاستشاري بدل التركيز على تحسين الجودة وإعطاء التغطية الملائمة ودعم دور الوسيط.

#### دور أكبر للوسيط

■ يلاحظ ان شركات الوساطة العربية ما تزال تعمل داخل حدودها الوطنية ولم نلاحظ حتى الآن قيام شركات عابرة للحدود، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ ولماذا لا يصار الى اقامة تحالفات ان لم يكن شركات بين الوسيط العرب؟

- من واقع خبرتنا في هذا المجال نلاحظ ان شركات الوساطة العربية بصفة عامة لا تزال تعمل داخل حدودها وتنحصر مهامها فقط في التأمين المباشر مع الشركات المحلية لتسويق منتجاتها ومتابعة اصدار الوثائق ودراستها من الناحية الفنية وتسليمها لعملائها، ثم القيام بتحصيل الأقساط ومتابعة التعويضات. ولكن



فازت شركة الدرع الأخضر لوساطة التأمين التعاوني GREEN SHIELD بجائزة INTERNATIONAL AWARD LEADER IN PRESTIGE AND QUALITY EUROPE 2006 وقد استلمتها الانسة اناستاسيا قنطرة في زيوريخ - سويسرا

## جورج الفرزلي - بي ام سي ري PMC RE - :

### عمليات التأمين الواجهة FRONTING تفوت على شركاتنا الوطنية فرصة تعزيز محفظتها ولو بجزء بسيط من الاقساط المنتجة محلياً

#### احتكار بعض شركات التأمين

■ الطفرة النفطية ساعدت على بناء مجمعات وجزر اصطناعية ومشاريع ترفيهية واسكانية ضخمة في مناطق عديدة من الخليج العربي، كم كانت نسبة النمو في الاقساط التي نجمت عن هذه المشاريع؟

- لقد عملنا على بعض المشاريع خلال السنة وخصوصاً في مجال «أخطار المقاولين» وحصلنا بالفعل على عقود مهمة، وهي كانت بالغالب من المجموعة التي تجمعنا اليها روابط وعلاقات خاصة وتعتبر من الزبائن الدائمين (CAPTIVE)، الا أننا واجهنا بالفعل إحتكاراً من قبل شركات التأمين المحلية التي عمدت بالتعاون مع وسطاء كبار الى تسويق بوليصة موحدة MASTER POLICY يصعب على المقاول عدم الأخذ بها.

#### بعض الشركات تنسى الى قطاع التأمين

■ هناك شكوى من تصرفات الوسطاء الاقليميين والدوليين في الخليج العربي حيث يهتمون بتهميش دور الشركات الوطنية وتحولها الى اقنعة وستارات حيث يفرضون عليها تغطية الاخطار بأبخص الاسعار، ويعيدون تأمينها في الخارج. هل تجدون هذه الشكوى في محلها؟ وكيف يمكن ان تعالج؟

- كما ذكرنا أعلاه، لقد مررنا بتجربة من هذا النوع خلال العام ٢٠٠٦ حيث أن بعض الوسطاء الدوليين عرضوا على الزبائن باسم ومباشرة معيدي التأمين في الخارج شروطاً حيث يصعب على باقي شركات التأمين ان تعرض شروطاً أفضل منها.

وللأسف ان الوسيط نفسه هو الذي يتفاوض مع المؤمن له ومع معيدي التأمين في آن.

اضاف: والواقع ان شركات الاعادة توافق على منح بعض الوسطاء شروطاً استثنائية بسبب حجم الاعمال TURNOVER الذي يشهونه الى شركات الاعادة في مناطق متفرقة في العالم، وبأسعار متدنية الى حد يجعل من الصعب على اي وسيط آخر او شركة تأمين اخرى في المنطقة الحصول على مثلها، وبالنتيجة فإن المؤمن له عليه أن يقبل بها لأنها الأفضل إن من حيث السعر أو الشروط. كما ان شركة التأمين التي توافق على اصدار العقد بالشروط والاسعار التي يعرضها الوسيط تتحول عملياً الى مجرد واجهة (FRONT) لشركة اعادة التأمين في الخارج، وتتقاضى مقابل ذلك عمولة محدودة. وهذه الممارسة تسيء الى صناعة التأمين في المنطقة حيث تحرمها من لعب دورها وتفوت عليها فرصة الاحتفاظ ولو بجزء بسيط من الاقساط.

لقد بدأت بعض الدول بسن تشريعات للفصل بين مهنة المستشار والوسيط (تأمين أو إعادة) والمؤمن والمعيد للتحقق من عدم وجود تضارب مصالح، كما أن أي احتكار يمكن أن يببؤ مفيداً في البداية إلا أنه قد يصب ضد مصلحة المستهلك أو المؤمن لهم خصوصاً في حال وجود خسائر حيث يطال التشدد السوق بكامله.

بي ام سي ري PMC RE شركة متخصصة بوساطة الاعادة REINSURANCE BROKER اوجدت لنفسها مكاناً في اسواق التأمين في لبنان والدول العربية خلال فترة زمنية قصيرة نسبياً. رئيسها التنفيذي جورج الفرزلي بدأ خلال مقابلتنا معه مرتاحاً الى النمو الذي حققته الشركة خلال السنة الماضية ونسبته ٤٠ في المئة الا انه شكاً من عمليات التأمين المقنع FRONTING التي تفرض من بعض الوسطاء على بعض الزبائن والشركات في لبنان والدول العربية، قائلاً انها تفوت على شركاتنا الوطنية فرصة تعزيز ولو بجزء بسيط من الاقساط المنتجة محلياً. وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

### النتائج الجيدة التي حققها المعيدون تفتح الباب امام عودة المرونة الى الاسواق

تشريعات حديثة ومهمة على غرار ما حصل في المملكة العربية السعودية وسوريا. وهذا يعطينا مجالاً أوسع للعمل ضمن القوانين المرعية في السنوات المقبلة.

■ معظم الدول العربية رفعت الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين الى ما يزيد عن ١٠ ملايين دولار اميركي، هل تعتبرون ذلك خطوة في الطريق الصحيح؟ وما هي انعكاساتها على اتفاقات تجاوز الخسارة X/S OF LOSS التي تعقدونها مع هذه الشركات. هل تؤدي الى خفض اقساط الاعادة؟

- إن نسبة الإحتفاظ لدى شركات التأمين ترتفع عادة كلما ارتفعت أموال حقوق المساهمين EQUITY. فبمقدار ما تكون الشركة مليئة يمكنها عندئذ زيادة الإحتفاظ وزيادة قدرتها الإستيعابية عن طريق زيادة طاقة إتفاقات الاعادة. وهذا بدوره يمكنها من المنافسة إذ تصبح قدراتها الإستيعابية غير الإختيارية عالية. وبازدياد أقساط التأمين ترتفع القدرة التقنية للشركة. إذن إن زيادة رأس المال هو عامل مهم في زيادة القوة الإكتتابية لدى الشركة، خصوصاً بالنسبة للإتفاقات النسبية كما ويؤدي، بالنسبة إلى إتفاقات تجاوز الخسارة، إلى خفض القسط الذي يستوفيه معيد التأمين مقابل تغطيته التعويضات التي تزيد عن قيمة الإحتفاظ حيث ان الشركة المسندة تأخذ على عاتقها ولحسابها الخاص مبلغاً أعلى من الخسائر المحتملة PRIORITY.

اما بالنسبة إلى إتفاقات تجاوز الخسارة الكارثية (CAT XL) فإجمالاً ليس هناك من تدني في الأقساط. إذ أن أية زيادة في الإحتفاظ يقابلها عادة زيادة في مبلغ حدود المسؤولية نظراً لإمكانية إزدياد حجم الأقساط بالإضافة الى الرغبة المستمرة لشركات التأمين في تقوية حمايتها من الكوارث الطبيعية أو أي حادث يقع على أكثر من خطر واحد.



■ في اللقاء الاخير لمعدي التأمين في مونت كارلو بدأ المعيدون مرتاحين الى النتائج المحققة سنة ٢٠٠٦ وهم يتوقعون ان يحققوا ربحاً قياسية. هل توافقونهم على هذا التفاؤل؟ وهل تتخوفون من ان يؤدي هذا الى تراجع الاسعار خلال مواسم التجديد المقبلة؟

- من المرجح ان تحقق شركات الاعادة أرباحاً قياسية هذه السنة، وهذا مرده الى التشدد التقني الذي مارسه في الأعوام المنصرمة والى عدم وقوع كوارث ضخمة أو طبيعية بالإضافة الى الإيرادات المالية الجيدة. وبالطبع إن شركات التأمين بشكل عام ستتأثر إيجاباً بسبب المنافسة بين شركات الاعادة وزيادة في الطاقة الإستيعابية لكي تحافظ على نسبة مقبولة من النمو، ولكن يبقى العامل الأساسي في أي خفض للأسعار وهو يمكن في النتائج الجيدة لشركات التأمين.

#### نمو ٤٠%

■ ماذا عن نتائجكم في الاسواق العربية؟  
- لقد حققنا نسبة نمو ٤٠% في العام ٢٠٠٦ ونتوقع نمواً مماثلاً في العام المقبل. وهذا ناتج بصورة رئيسية من السوق العربي وخاصة الخليجي. للأسف لم يكن هناك من نمو يذكر في السوق اللبناني بسبب الأوضاع المعروفة، غير أن تنظيم وقوننة التأمين في بعض الدول العربية بالإضافة الى الطفرة الإقتصادية فيها أتاح لنا فرصة المشاركة بفعالية في التأمينات التي تتعلق بالمشاريع الجاري تنفيذها في تلك الدول. اضاف: وإننا نتوقع أن تعمد الدول العربية الى إدخال



## مصباح كمال (يو أي بي - لندن UIB) يتحدث الى «البيان» عن التأمين في العراق

## تسهيلات الاعادة في شركات التأمين العراقية ليست كافية



اخبار العراق تتصدر وسائل الاعلام، الا انها لا تتناول الا الجانب المأسوي من الحياة العراقية، وليس فيها شيء عن القطاعات الاقتصادية في الدولة العربية التي كانت مطلع القرن الماضي الاقوى والاكثر ثراء وعمرانا.

وقل ان تجد مصدرا يحدثك عن اوضاع التأمين في بلاد حمورابي، والعباسيين، والارض الخصبة التي يرويها نهر الفرات ودجلة.

ولما كان يعز علينا ان يبقى العراق مغيبا عن عددنا السنوي هذا، فلقد ارتأينا ان نستعين بالضامن العراقي العريق مصباح كمال للاطلاع على ما يجري داخل قطاع التأمين في بلاد الرافدين.

ويحرص مصباح كمال على ان يؤكد ان التصريحات التي يدلي بها تعبر عن آرائه الشخصية ولا علاقة لها بالمؤسسة التي يعمل لديها او بسياستها في المنطقة العربية.

والعشرين للاتحاد العام العربي للتأمين (دمشق ٨-١٠ أيار ٢٠٠٦) أن مجموع أقساط التأمين المباشر (تأمينات عامة) لسنة ٢٠٠٤ بلغ ٤,٢٨٠,٤٥٨ دينار (ما يعادل ٤,٢٨٠,٠٠٠ دولاراً تقريباً).

وجاء في مقابلة مع المدير العام لشركة إعادة التأمين العراقية (البيان، كانون الثاني ٢٠٠٦) أن مجموع الأقساط حوالي ٢٥٠ مليون دولار وهو مبلغ لا يمكن التثبت من صحته وقد ينطوي على خطأ طباعي، وربما الصحيح هو ٢٥ مليون دولار. وإعادة العراقية هي الأرى بفضل تعاطيها مع اتفاقيات سوق التأمين العراقي برتمته، وأرجو منها أن تتفضل بتقديم البيانات المناسبة.

## الضامنون يمارسون أعمالهم

■ في فلسطين اليوم، وفي لبنان في الماضي، كانت هناك نزاعات داخلية مسلحة، ومع ذلك بقيت شركات التأمين تعمل بالحد الأدنى، اقله في المناطق البعيدة عن المواقع المشتعلة. هل يمكن القول انه توجد في العراق اليوم مناطق يمارس فيها التأمين بحده الأدنى؟ ماذا عن الشمال وغيره من المحافظات التي تنعم بهدوء نسبي، هل ان شركات التأمين تزال اعمالها هناك؟ واي من البوالص هي الاكثر رواجاً في تلك المحافظات؟

– ممارسة التأمين في العراق لم تنقطع رغم الحروب والعقوبات والغزو والاحتلال في نيسان ٢٠٠٣ حيث تدهورت أقساط التأمين إلى حدودها الدنيا. المناطق المضطربة لم يتوقف النشاط التأميني فيها لكنها بكل تأكيد تأثرت ضمن عوامل أخرى ومن بينها موقف الفئة الحاكمة تجاه صناعة التأمين العراقية منذ نيسان ٢٠٠٣.

المعلومات عن التوزيع الجغرافي للنشاط التأميني داخل العراق ليست متوفرة، وليست

هناك محاولات جادة لنشر معلومات موثقة داخل العراق وما يصلنا منها لايسعف في تقديم صورة دقيقة عن الشأن التأميني. نقرأ، مثلاً، خبراً عن انضمام العراق إلى اتفاقية المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار واثتمان الصادرات دون أن يقوم أحد من زملاء المهنة في العراق بالتعليق عليه. وحتى التعليقات حول قانون تنظيم أعمال التأمين لسنة ٢٠٠٥ (الذي وضعته الوكالة الأميركية للتنمية الدولية) لم تتجاوز، حسب علمنا، حدود التعميم. هناك فقر في التوثيق وفي البحث.

مع ذلك، نرى أن ممارسي التأمين يذهبون إلى مقرات عملهم لمواصلة العمل، وبعضهم ترك محل سكنه إلى منطقة أكثر أماناً هرباً من الاضطهاد والقتل الطائفي للاستمرار في أداء واجباتهم الوظيفية. هذا هو المعدن الحقيقي لهؤلاء الذين يؤشرون الى بقية أمل للخروج من نفق الغباء والعجرفة الأنكو-أميركية كما ترجم نفسه كذباً وغزوا واحتلالاً وسياسات كارثية، وكذلك بطش القوى اللاعقلانية التي حُبل بها العراق خلال سنوات الحصار ومن السياسات الديكتاتورية التي أوصلتنا إلى هذا الوضع.

## التأمين في إقليم كردستان

في ما يخص نشاط التأمين في كردستان العراق فإنه توقف بعد قرار الحكومة المركزية سنة ١٩٩١ بسحب جميع مؤسساتها ومنها شركات التأمين (فروع الشركة الوطنية للتأمين والشركة العراقية للتأمين) من الإقليم، واستمر هذا الوضع لحين تأسيس شركة تأمين كردية الداخلة لإقليم كردستان من المنافذ الحدودية التركية والإيرانية. وهذه الشركة مرخصة من قبل حكومة إقليم كردستان التي تستلم ١٠٪ من أرباح هذه الشركة. وقد قامت بتسجيل رديف لها لدى وزارة التجارة في بغداد وديوان التأمين العراقي لممارسة جميع أنواع التأمين.

وتم أخيراً تأسيس شركتين كرديتين واحدة مقرها في السليمانية، والثانية مقرها في بغداد، وستمارسان العمل في الإقليم من خلال فرعين لهما في أربيل.

حجم الأعمال سواء في إقليم كردستان أو في العراق عموماً ما زال محدوداً بسبب سوء الأوضاع الأمنية، وعدم إيلاء الناس أهمية للتأمين خلال سنوات الحصار الدولي، وضعف مستوى الدخل وقانون تنظيم أعمال التأمين لسنة ٢٠٠٥ وعدم إصرار المؤسسات الحكومية، المصدر الأساسي لأقساط التأمين، على تنفيذ عقود التأمين لدى شركات تأمين عراقية. ونزعم أن الاقتصاد العراقي يشهد

## إقليم كردستان يرخص

## لثلاث شركات جديدة

حالة ركود وبنعكس ذلك بالطبع على حجم النشاط التأميني.

محفظة التأمين الهندسي هي الأكبر في إنتاج الأقساط، وتحتل شركة التأمين الوطنية المرتبة الأولى فيها. وحجم المحفظة في تزايد مستمر رغم سوء الأحوال. ومع بداية ٢٠٠٦ طورت شركات التأمين وثيقة الحوادث الشخصية الجماعية لتشمل أخطار الأعمال الإرهابية بحدود تعويضية بسيطة، وهي تلقى بعض الرواج حتى أنها أصبحت موضوعاً للتعليقات في صحف أميركية وفي هيئة الإذاعة البريطانية. تطوير هذه الوثيقة مؤشر على ما هو كامن لدى أركان صناعة التأمين في العراق وما يستطيعون إنجازهم بعد زوال مشهد القتل وانعدام الأمن.

وليس لنا إلا أن نكبر عمل شركات التأمين رغم المعاناة والسلبيات التي تحيط بها. وخير دليل على نشاطها، خارج ازدياد حجم الأقساط، هو تعاطيها إيجابياً مع خسائر تعتبر نسبياً كبيرة ونعني بها تلك التي نتجت عن حادثي الحريق في سوق الشورجة العريق ووثيقة لنقل النقد أصبحت مثاراً لاختلاف التقييم مع معيدي التأمين الاتفاقي.

## التعاون بين الشركات والمعيرين

■ عقدت اجتماعات عديدة بين شركات التأمين العراقية والمعيرين العرب والدوليين خارج العراق، هل ادت تلك الاجتماعات الى نتائج ملموسة على صعيد التعاون بين الجانبين؟ وهل حصلت الشركات العراقية على التسهيلات التي هي بحاجة اليها؟

– عقدت اجتماعات قليلة مع معيدي التأمين العرب بعضها على هامش مؤتمرات عربية هنا أو هناك. ويتم الاجتماع مع المعيرين الدوليين في العاصمة الأردنية. وقد تشرفت يو أي بي (UIB) بزيارة وفد لها في لندن في أيلول من هذا العام من إحدى شركات التأمين العراقية هي الأولى لسوق لندن منذ فرض الحصار الدولي على العراق.

كانت أمانة الاتحاد العام العربي للتأمين قد نظمت اجتماعاً مع معيدي التأمين العرب بعد سقوط النظام سنة ٢٠٠٣ ولها فضل الجمع بين ممثلي السوق العراقي والمعيرين العرب. رغم ذلك فإن دور شركات إعادة التأمين العربية اقتصر على المشاركة في اتفاقيات إعادة التي تقودها شركات إعادة التأمين الأوروبية.

الإسناد العادي العربي للسوق العراقي يشبه الإسناد السياسي العربي للعراق، فيه الكثير من التحفظ والحذر والتوجس ولا نعتقد أن للبعد السياسي دوراً في عدم احتضان المعيرين العرب للتأمين العراقي وموقفهم يقوم على اعتبارات فنية تخص القدرة على السيطرة على الخطر التأميني في ظل المناخ الأمني السيئ وضعف أجهزة الدولة والمؤسسات العامة.

وموقف المعيرين الدوليين لا يختلف عن زملائهم العرب سوى أنهم أكثر جرأة في قيادة الاتفاقيات رغم الظروف الصعبة التي يعمل سوق التأمين العراقي في ظلها. ويعكس هذا الوضع دور القدرات الإغادية العربية الذي ما زال ضعيفاً عند مقارنتها بما هو متوفر في الأسواق الغربية.

## يتوقعون دعماً أكبر

يضيف: طموحات شركات التأمين العراقية كبيرة وكان البعض منها يتوقع دعماً أكبر من المعيرين العرب والأجانب. لكن هذه الطموحات لم تنهض على أرض صلبة، فالحصار الدولي هذه الشركات ولعب التضخم النقدي دوره في تآكل قيمة رأسمالها واحتباطاتها وانحسار الطلب الفعال على التأمين وغيرها من الأسباب، قوضت عمل الشركات وقدراتها التاريخية. الانكفاء على النفس، الذي وسم الفترة من ١٩٩٠ الى ٢٠٠٣، والإعتماد على القدرات الداخلية هو الذي ادى الى استمرار السوق في حدوده الدنيا. ولم يكن الخروج من هذا الواقع بعد ٢٠٠٣ سهلاً لانعدام التواصل وضرورة التعرف الاعادي على واقع التأمين العراقي. لذلك جاءت الحماية الإغادية دون توقعات شركات التأمين العراقية وهي، على أي حال، لم تدخل في اتفاقيات منفصلة مع المعيرين، إذ أن واقع الشركات المالي وحجم أعمالها، ومعها شركة إعادة التأمين العراقية، لم يكن في صالح الاتفاقيات المنفصلة. وكان الحل ترتيب اتفاقيات، من خلال إعادة العراقية، تغطي جميع الشركات العاملة. وهذه الترتيبات ما زالت مستمرة ولو أن بعض شركات التأمين يفكر في الخروج منها والدخول في اتفاقيات مباشرة مع المعيرين.

## حريق سوق الشورجة ونقل النقد

التسهيلات الإغادية، في اعتقاد شركات التأمين العراقية، ليست كافية وخاصة في فرع التأمين الهندسي، وهو الأكثر نشاطاً في الوقت الحاضر. كما أن هذه التسهيلات تستثني أخطاراً معينة. لكن الخسائر «الكبيرة» (حريق سوق الشورجة ونقل النقد) لن تساعد في التوصل إلى اتفاقيات لصالح سوق التأمين العراقي. ولعل القدرة التفاوضية وحجم الأعمال المكتتبتة حتى نهاية ٢٠٠٦ سيساعدان في تقوية الموقف العراقي وتحقيق ما تتمناه شركات التأمين من حدود إغادية أعلى ونطاق أوسع لتغطية الأخطار.

■ قبل انخراطه بالحروب المعروفة، مطلع الثمانينات من القرن الماضي، كان العراق يشكل سوق التأمين الأكثر إنتاجاً وتقدماً على مستوى الخبرة. اين التأمين في العراق اليوم؟ كيف يمارس؟ كم هو عدد المتنافسين في السوق؟ وبكم تقدر قيمة المحفظة العراقية من الاقساط المكتتبتة محلياً؟

– إذا سلمنا بالمقولة البيديهية بارتباط النشاط التأميني بحالة الاقتصاد، فإن التأمين في العراق يعكس الوضع الاقتصادي القائم الذي يمكن توصيفه اختصاراً بغياب الفاض الاقتصادي والترامك بسبب التركة التي خلفتها السياسات الديكتاتورية وبطشها وحروبها الداخلية والخارجية وما يزيد عن عقد من الحصار الدولي توجّ بغزو أميركي نشهد آثاره على حياة الناس والمؤسسات. ولم يكن قطاع التأمين بمنأى عن الآثار السلبية: توقف الحماية الإغادية الدولية، انهيار تقييم رأس مال شركات التأمين والاحتياطات بسبب التضخم النقدي، تساؤل القوة الشرائية، خسارة الكوادر، الحرمان من التواصل مع العالم الخارجي والتطورات الحاصلة في أسواق التأمين الدولية وغيرها.

والآن وفي ظل المشهد اليومي للقتل والاختطاف وسيطرة اللاعقلانية على أفكار شرائح عديدة في المجتمع، والتزلم والفساد المالي والإداري بأنواعه، يقوم جمع من ممارسي التأمين، كما في الماضي القريب، بابقاء النشاط التأميني حياً ولو في حدوده الدنيا، وهم يستحقون منا كل التقدير والدعم حسب المقدرة. يعمل البعض منهم في شركات عامة ذات تمويل ذاتي بموجب القانون رقم ٢٢ لسنة ١٩٩٧ (شركة إعادة التأمين العراقية، شركة التأمين الوطنية والشركة العراقية للتأمين)، وتقدم

## عماد حسيني - الوسطاء السعوديون المحدودة - SAUDI BROKERS - ؛ نظرة الشركات والعلماء تغيرت وأضحت مقدرة لدور الوسيط الاستشاري



رئيس ومدير عام شركة «الوسطاء السعوديون المحدودة» - SAUDI BROKERS السيد عماد حسيني نوه بنظرة الشركات الحالية الى الوسطاء، المقدرة لدوره الاستشاري، ووعي العملاء ولجوئهم الى الوسيط الخبير لشراء التغطيات التأمينية اللازمة، مؤكداً ضرورة تكثيف الوعي التأميني في العالم العربي.

ملاحظات تبدو انها حيال تصرفات الشركات حيال الوسيط والمستشار؟

بعد صدور القوانين، أصبحت حقوق الوسطاء والمستشارين محمية، ووعت شركات التأمين الحاجة القصوى للوسطاء في تسهيل الأعمال. لذلك نرى ان الوسطاء يسيطرون على حصة كبيرة من الأسواق العربية خصوصاً التأمينات ذات القيمة الضخمة.

يلاحظ ان شركات الوساطة العربية ما تزال تعمل داخل حدودها الوطنية ولم تلحظ حتى الآن قيام شركات عابرة للحدود، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ ولماذا لا يصر الى اقامة تحالفات ان لم يكن شركات بين الوسطاء العرب؟

ثمة علاقات بين الوسطاء في مختلف الدول العربية ولكن ليس تحالفات. وفي رأي عدم قيام شركات عابرة للحدود يعود الى عدم الحاجة لوجودها، لكن مع الوقت سوف تتطور الشركات بحسب الطلب.

### تكثيف الوعي التأميني

أدت الطفرة النفطية الى قيام شركات تأمين كبيرة في منطقة الخليج العربي خصوصاً. كما صدرت قوانين ترفع السقف لرساميل شركات التأمين في السعودية وسوريا والأردن الى مستويات عالية. ما هي في نظركم الايجابيات التي تنتج عن قيام الشركات الكبيرة؟ وهل ان المستهلك العربي والوسيط يستفيدان من تلك الايجابيات؟ واذا كانت هناك سلبيات فما هي؟

رفع رأس المال يزيد من مسؤولية الشركات وبالتالي من الواجب هنا العمل على تكثيف الوعي التأميني في العالم العربي حول شؤون التأمين،

### تقدير دور الوسيط

سجلت تطورات ثلاثة لمصلحة الوسطاء والمستشارين حيث صدرت قوانين تعترف بهم للمرة الأولى وترعى أعمالهم في كل من السعودية ومصر وسوريا. هل أنتم مرتاحون الى الدور الذي يلعبه وسيط ومستشار التأمين في الأسواق العربية؟ وهل تلمسون اقبالاً من شركات التأمين على الاستعانة بالوسيط والمستشار؟ وكيف يمكن للوسيط والمستشار ان يعززا دورهما في أسواق التأمين العربية؟

لاشك ان هذه الخطوة ايجابية وتضاف الى الخطوات السابقة المساهمة في تحسين أوضاع الوسطاء.

وأعتقد ان شركات التأمين أصبحت تقدر التعامل مع الوسيط باعتباره ينتمي الى شركة تعمل في المجال نفسه وعلى دراية ومعرفة بالسوق. سابقاً كانت شركات التأمين تنظر الى الوسيط من منظور العمولة فحسب. أما اليوم فالوسيط هو الاستشاري الموثوق به من المؤمن له والمقدر لأخطار التغطيات، وفي هذا الإطار نأمل ان تتوطد العلاقة بين الوسطاء وشركات التأمين على غرار الدول الغربية.

أما بالنسبة الى تعزيز دور الوسطاء في الدول العربية، فذلك يتعلق بتقديم الوعي التأميني لدى العملاء الذين باتوا يلجأون الى الشخص الخبير والمساعد لشراء التغطيات التأمينية اللازمة.

### لا حاجة لوجود شركات عابرة للحدود

هل تعتبر ان شركات التأمين تحترم حقوق الوسيط والمستشار كما في سائر أسواق العالم؟ هل لديكم

إضافة الى رفع المبالغ المكتسبة. هذا الوضع يساعد الوسيط على توسيع قاعدة عملائه وبالتالي أقساطه لزيادة قدرات شركات التأمين. لكن هناك سلبيات ستظهر في بداية الأمر، إذ ستعتمد شركات التأمين الى الإكتتاب بطرق غير سليمة لزيادة أقساطها. حتى ان بعض الشركات تعتمد حالياً الى الإحتيال على أقسام المرور لتؤمن العدد الوفير من السيارات، لكن هذا بعيد عن الاحترافية ويعتبر «تجارة خضر» وقلة احترام لهذه الخدمة.

### ١٥% نمواً متوقعاً

هل انتم مرتاحون الى النتائج التي حققتموها حتى الآن؟ وكم هي نسبة النمو التي تطمحون اليها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

حققنا هذه السنة زيادة في النمو بنسبة ٣٠٪. وفي تقديري ان هذه النسبة ستصل الى ١٥٠٪ في السنوات المقبلة وذلك نظراً لضخامة حجم السوق السعودي.

ونتمنى أخيراً ان تقوم الدول العربية بإنشاء كليات لتدريب التأمين كما هو الحال في لبنان.

Building, Cha  
Box: 165086, Beirut, Lebanon  
B-46400 LL Fax: 905 444 828  
445 959 - 563 417 79 64 78 - 444 8



## فؤاد الصناع - الوساطة الاهلية (AHLIYA BROKER) -

### دور الوسيط والمستشار لم يأخذ حجمه بعد وبعض شركات التأمين وإعادة تتجاوزهما



رئيس شركة الوساطة الاهلية (AHLIYA BROKER) في المملكة العربية السعودية فؤاد الصناع يرى بأسف ان الوسيط والمستشار التأميني لم يأخذا في المنطقة العربية بعد، الحجم الذي يستحقانه، وان بعض شركات التأمين وإعادة تتجاوزهما احيانا. ورحب الصناع بشركات التأمين الكبيرة التي نشأت في المنطقة، ولكنه اخذ عليها استمرارها بالتصرف وكأنها لا تزال على احجامها السابقة. وفي ما يأتي الاجوبة التي رد بها السيد الصناع على اسئلتنا:

■ سجلت تطورات ثلاثة لمصلحة الوسطاء والمستشارين حيث صدرت قوانين تعترف بهم للمرة الأولى وترعى أعمالهم في كل من السعودية ومصر وسوريا. هل انتم مرتاحون الى الدور الذي يلعبه وسيط ومستشار التأمين في الأسواق العربية؟

– لا شك أن بروز القوانين المشرفة لمزاولة نشاط وساطة التأمين ومكاتب التأمين الإستشارية والإعتراف بدورها كجزء مكمّل لمنظومة عمل التأمين يعد تطوراً ايجابياً يصب أولاً في مجرى نشاط التأمين وثانياً يشكل انتابها سليماً لصالح وسطاء ومستشاري التأمين.

■ هل تعتبر ان شركات التأمين تحترم حقوق الوسيط والمستشار كما في سائر أسواق العالم؟

– يوجد العديد من شركات التأمين التي تحترم حقوق الوطاء والمستشارين، ولكن ونتيجة لما يشوب الأسواق العربية من عيوب في سوق التأمين، فإن حقوق الوسيط والمستشار تبقى دائماً في حالة عدم استقرار سواء بسيطرة شركة التأمين على بعض الأعمال أو قيام الشركة بتجريد الوسيط من بعض عملائه أو بتقديم أسعار منخفضة للعملاء المباشرين. إن نسبة الإحترام تبقى منخفضة ولكنها أخذت في التحسن مع الآلية القانونية التي بدأت تظهر في غالبية البلدان العربية.

#### انخفاض الطموح التوسعي

■ يلاحظ ان شركات الوساطة العربية لا تزال تعمل داخل حدودها الوطنية ولم تلحظ حتى الآن قيام شركات عابرة للحدود، كيف تفسر هذه الظاهرة؟

– ظاهرة ضعف شركات الوساطة العربية عائدة الى انخفاض الطموح التوسعي والتركيز المحدود على مساحة جغرافية معينة، هذا من جهة، ومن جهة أخرى إن الروح التنافسية لمكاتب الوساطة قد لا يدفعها للتحالف في ما بينها خصوصاً مع محدودية عمل كل منها، ومن جهة ثالثة إن للقوانين المختلفة في الدول العربية دوراً في غياب الإنتشار والتحالف.

كما لا يخفى أن قيام التحالفات بين شركات الوساطة العربية يصطدم بطبيعة انخفاض مستوى الوعي الإقتصادي لأهمية التحالف على كل الصعد وليس الوساطة فحسب، وإن كان قطاع الخدمات كالوساطة التأمينية أكثر سهولة في مجال التحالف إذا توفرت الإردادات.

■ ما هي في نظركم الايجابيات التي تنتج عن قيام الشركات الكبيرة؟ وهل ان المستهلك العربي والوسيط يستفيد من تلك الايجابيات؟

– قيام شركات التأمين الكبيرة له أثره الإيجابي في صنع أجواء الثقة التي تضرت في أسواق التأمين العربية، فمناخ الثقة كي يستقر هو بحاجة الى قوانين مشرعة ورساميل قوية وهذا ما لجأت اليه بعض الدول العربية أخيراً. إن إشاعة الثقة بسوق التأمين لا يمكنه أن ينفصل الا من خلال وجود شركات تأمين قوية الإمكانيات وذات ملاءة مالية عالية. كما أن المستهلك يستفيد تلقائياً لحياتته على تغطية توشي بالأمان والراحة، وكذلك يستفيد الوطاء لأن تعاملاتهم لن تصطدم بضعف الإمكانيات والمماطلة وفقدان الحقوق.

وهنا أذكر ملاحظة لشركات التأمين الكبيرة أو تلك التي ضاعفت رساميلها لتتوافق مع القوانين والإشترطات، إذ إنها بحاجة لدراسة اسلوب عملها وما يتوافق مع مستوى إمكانياتها. فمع الأسف ما زالت تلك الشركات تعمل بأسلوب الشركات الصغيرة ولم ينعكس رفع رأسمالها وقدرتها المالية على اسلوبها وكفاءتها وتطورها.

#### طموحنا ان نكون الأكبر

■ هل انتم مرتاحون الى النتائج التي حققتوها حتى الآن؟

– إننا في «شركة الوساطة الأهلية» وكوسطاء تأمين وإعادة تأمين نؤمن بتقديم المنتجات المطورة والهادفة لجمهور الأفراد والمؤسسات والشركات، ونضع نصب أعيننا أن نكون مميزين دائماً في كل شيء، لذا ننفرّد بتقديم منتجات التأمين مع ربطها بالخدمات الجاذبة، فمثلاً تأمين السيارة للفرد يتبعه توفير سيارة بديلة بعد الحادث وخدمة المساعدة على الطرق ٢٤ ساعة يومياً واستلام السيارة في أي بقعة كانت وتخليص اجراءاتها والمرافعة عن العميل، كما أننا نقوم بعمل الحلول الودية الفورية وخدمة الإغلاق الميداني الفوري للحادث وخدمة كبار الشخصيات.

أما طموحنا الذي نتحرك فيه هو أن نصبح أكبر وسيط تأمين وإعادة تأمين في الشرق الأوسط خلال السنوات الثلاث المقبلة إن شاء الله.

■ سجلت تطورات ثلاثة لمصلحة الوسطاء والمستشارين حيث صدرت قوانين تعترف بهم للمرة الأولى وترعى أعمالهم في كل من السعودية ومصر وسوريا. هل انتم مرتاحون الى الدور الذي يلعبه وسيط ومستشار التأمين في الأسواق العربية؟

– لا شك أن بروز القوانين المشرفة لمزاولة نشاط وساطة التأمين ومكاتب التأمين الإستشارية والإعتراف بدورها كجزء مكمّل لمنظومة عمل التأمين يعد تطوراً ايجابياً يصب أولاً في مجرى نشاط التأمين وثانياً يشكل انتابها سليماً لصالح وسطاء ومستشاري التأمين.

أما بخصوص رأينا عن دور وسيط ومستشار التأمين في أسواقنا العربية، فبكل أسف إن دورهما ضائع بين ساحتين من ساحات القصور وهي:

١- ضيق الأفق، وهي ساحة قصور ملفتة للنظر لدى غالبية وسطاء ومستشاري التأمين، فكلنا يعلم أن نشاط التأمين هو نشاط عابر للقارات ويتميز بالحيوية والإبداع والمرونة والتحالفات المحلية والإقليمية والدولية، والمؤسف أن نشاط وسطاء ومستشاري التأمين في الأسواق العربية يشوبه الضعف والجمود وذلك عائد لتركيبية نشاط مكاتب الوطاء والمستشارين ذاتها حيث لا يتمتع معظمها باتساع الأفق ويتحرك في مساحة ضيقة جغرافياً أو لخدمة عدد محدود من العملاء أو بآلية عمل شعبية أو متواضعة.

٢- غياب الدور، وهذا عائد الى ثقافة ووعي الأخرين بأهمية وسطاء ومستشاري التأمين في مجالات التسويق والتمثيل لشركات التأمين وفي مجالات تمثيل وتقديم المشورة للعملاء ومستهلكي التأمين.

وفي ما يتعلق بشركات التأمين في بلادنا العربية فهي بالرغم من أن لها تعاملات مع الوطاء والمستشارين الا انها ذات محدودية ولا ترقى الى المستوى المطلوب، فإشكالية غالبية شركات التأمين في محيطنا العربي أنها تقوم بإدارة أعمالها التأمينية وتتوسع في مبيعاتها عبر شبكة فروع محلية وتمتلك موظفي تسويق بل وتقوم بكل شيء حتى الأدوار الصغيرة جداً، وبالتالي فإنها لا تدع للوسطاء والمستشارين فرصة العمل الطبيعية، ولو ضربنا مثلاً لوجدنا أكبر شركة تأمين في السعودية فتفتح حتى أكشاكاً لبيع الوثائق بينما تتحرك شركات التأمين في الدول المتقدمة كشرركات ادارية وتفتح مجال التسويق للوسطاء وتضع للمستشارين دورهم المكمّل.

إن للوسيط والمستشار الدور الأبرز في صنع العلاقة المتوازنة في سوق التأمين فهو من يستطيع



## أحمد عبيسي - رئيس الجمعية الأردنية لوساطة التأمين وشركة اليمامة لوساطة التأمين -

### لا نعمل للتوسع انما لتوفير أفضل الخدمات وتعزيز دور الوساطة في السوق الأردنية

حتى الآن قيام شركات عابرة للحدود. كيف تفسر هذه الظاهرة؟

- لم يتبلور مفهوم وظيفة الوسيط في المنطقة العربية الإحديناً، إذ لم يكن مرغوباً بما يقوم به، أكان تجاه العميل أو الشركة، غير ان المفهوم الحالي أثبت وضوحاً لجهة ان الوسيط يعمل لمصلحة العميل والشركة معاً.

حالياً تدرس الجمعية القيام باتصالات مع جمعيات الدول الشقيقة، وقد حاولنا فتح مكاتب لها في منطقة الخليج، لكن عدم شفافية تسجيل المنتسبين في بعض الدول هناك شكل عائقاً، يبقى ان أملنا كبير في تنظيم خدمات التأمين في الدول العربية وتركيبها.

#### رفع رأس المال ليس حافزاً

■ ما هي في نظركم الايجابيات التي تنتج عن قيام شركات تأمين كبيرة؟ وهل ان المستهلك العربي والوسيط يستفيدان من تلك الايجابيات؟ واذا كانت هناك سلبيات فما هي؟  
- ارى ان رفع رأس المال لا يضر وينفع استثمارياً، بمعنى ان الشركة التي يبلغ

قدر مدير عام شركة «اليمامة لوساطة التأمين» السيد احمد عبيسي دور هيئة التأمين في ايجاد حاجة لعمل الوسيط، وإذ أمل في انتساب جميع الوسطاء العاملين في الأردن الى الجمعية الأردنية لوسطاء التأمين، ألقى اللوم على بعض الشركات التي تنظر الى دور الوسيط بحذر، معتبراً ان خطوة رفع رأس المال لن تكون في مصلحة المؤمن له ولا في مصلحة المساهم وبالتالي لن تشكل حافزاً.

#### حذر بعض الشركات من الوسيط

■ هل تعتبرون ان شركات التأمين تحترم حقوق الوسيط والمستشار كما في سائر أسواق العالم؟

- لدينا ملاحظات على بعض الشركات، أولاها انها تنظر الى دور الوسيط بحذر كونه يمثل العميل، وهذا ما لم تهضمه الشركات. لكن لا يعني ذلك ان كل الشركات لا تفهم الوسيط بل تذهب الى أكثر من ذلك حيث ترحب بالصفقات التي يقوم بها معتبرة اياها صحيحة وتنم عن خبرة وشفافية.

#### الوسيط يعمل لمصلحة الشركة والعميل

■ يلاحظ ان شركات الوساطة العربية ما زالت تعمل داخل حدودها الوطنية ولم تلحظ

■ هل أنتم مرتاحون الى الدور الذي يلعبه وسيط ومستشار التأمين في الأسواق العربية؟

- شهد الأردن خلال السنوات الماضية تطوراً في وضع وسيط التأمين، وقد كان لهيئة التأمين دور كبير في ايجاد حاجة لعمل الوسيط فصار له كيانه ورسالته. ولم يتوقف دور الهيئة على ذلك انما أصبحت تنظم دورات تأهيل للوسطاء، وكنا في اليمامة من الأوائل الذين شاركوا في الدورات التأهيلية وحصلنا على الترخيص اللازم، وأسسنا في ما بعد الجمعية الأردنية لوسطاء التأمين، ونأمل في انتساب جميع الوسطاء العاملين في الأردن اليها، برغم عدم صدور قانون يلزم الوسيط بذلك.

رأسمالها ٢٠ مليون دينار لن تكون ملتزمة تجاه عملائها أكثر من شركة رأسمالها ٥ ملايين دينار. من هنا فخطوة رفع رأس المال لن تكون في مصلحة المؤمن له ولا في مصلحة المساهم، وبالتالي لن تشكل حافزاً.

#### نسعى الى تعزيز الوساطة في السوق

■ هل انتم مرتاحون الى النتائج التي حققتها حتى الآن؟ وكم هي نسبة النمو التي تطمحون اليها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

- تعتبر شركة اليمامة متواضعة ومن الشركات الخاصة والمحدودة من حيث عدد الموظفين، طموحنا نيل ثقة عملائنا، ولانعمل للتوسع انما لتوفير أفضل الخدمات وتعزيز دور الوساطة في السوق الأردنية.



When you need SUPPORT  
DELTA is there to HELP YOU

All  
Kinds  
Of  
Insurance  
Coverages



A journey of a Thousand miles Begins with one Step ... At Delta

Delta Insurance Company Ltd.

Jabal Amman -1<sup>st</sup> Circle/Astra Bldg.

Tel: 4621562/4640008/4637092

Mobile:0795715819 P.O.Box 3055- Amman 11181 Jordan

Website: [www.delta-ins.com](http://www.delta-ins.com) e-mail: [deltains@nets.com.jo](mailto:deltains@nets.com.jo)

شركة دلتا للتأمين المساهمة المحدودة

جبل عمان - الدوار الأول عمارة أسترا

تلفون: ٤٦٢١٥٦٢ / ٤٦٤٠٠٠٨ / ٤٦٣٧٠٩٢

خولي: ٠٧٩٥٧١٥٨١٩ ص. ب ٣٠٥٥ - عمان ١١١٨١ الأردن



## فؤاد عوض - الأهلية العامة لوسطاء التأمين (الامارات) AHLIA GENERAL - ؛

### ان بعض الوسطاء يتمتعون بخلفية ومهارة وكفاءة أفضل من شركات التأمين

مدير عام الشركة الأهلية لوسطاء التأمين السيد فؤاد

عوض لفت الى معاناة شركات الوساطة بسبب غياب

قانون يرقى القطاع، وإن وجه اتهامه الى شركات

التأمين التي تتكلم بالسوء على الوسطاء، رأى ان

الوسيط لا ينافس الشركة بل يلتزم شروطها ويعمل

في سبيل ازدهارها.

في ما يلي وقائع الحديث اللافت مع السيد عوض :



#### انعدام الثقة المتبادلة

■ يلاحظ ان شركات الوساطة العربية ما تزال تعمل داخل حدودها الوطنية ولم تلحظ حتى الآن قيام شركات عابرة للحدود، كيف تفسر هذه الظاهرة؟ ولماذا لا يصار الى اقامة تحالفات ان لم يكن شركات بين الوسطاء العرب؟

– تمنع وزارة الاقتصاد الوسطاء المحليين من ممارسة أي نشاط خارجي. لا شك أننا فكرنا بافتتاح شركة في الدول العربية، لكن معوقات عدة تواجهنا، لدينا ستة فروع إضافة الى المكتب الرئيسي، ونقوم بمراقبة وتنظيم عملنا بدقة، ذلك أن أي خطأ يصدر عن الوسيط يفسر بسوء نيّة من قبل شركات التأمين، لانعدام الثقة المتبادلة، علماً ان بعض الوسطاء يتمتعون بخلفية ومهارة وكفاءة أفضل من شركات التأمين.

أضاف: القوانين لا تحمي الوسطاء لذلك نتابع دائماً عملنا بدقة ومسؤولية محلياً، ولا نكفّر بالتوسّع خارجاً.

■ أدت الطفرة النفطية الى قيام شركات تأمين كبيرة في منطقة الخليج العربي خصوصاً. كما صدرت قوانين ترفع السقوف لرساميل شركات التأمين في السعودية وسوريا والأردن الى مستويات عالية. ما هي في نظركم الايجابيات التي تنتج عن قيام الشركات الكبيرة؟

– رفع الرساميل لم تؤثر علينا ولم نلمس أي تغيير. زيادة الرساميل تؤثر على شركات التأمين ومعيدي التأمين ولكن ليس على الوسطاء.

#### خدمات مميزة

■ هل انتم مرتاحون الى النتائج التي حققتها حتى الآن؟ وكم هي نسبة النمو التي تطمحون اليها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– نحن مرتاحون جداً الى نتائجنا واعتقد أننا سوف نحقق نمواً بنسبة ٢٥٪ زيادة مقارنة بالسنة الماضية. دولة الإمارات تشهد ثورة تنموية كبيرة، الأمر الذي يؤثر على انتاجنا بشكل إيجابي للسنوات العشر المقبلة. أخيراً، نتمنى من وزارة الاقتصاد إصدار قوانين تحمي الوسطاء من تعسف الشركات كي تستطيع شركات الوساطة العمل بطريقة سليمة للمساهمة في رفع مستوى صناعة التأمين وخدماتها.

نحن في شركة «الأهلية» ابتكرنا خدمات مميزة كمتابعة الحوادث للزبائن، كما ونوفر خدمة تسجيل السيارات للزبائن، إضافة الى متابعة المضمون في مختلف المراحل.

فريق عملنا مميز ومؤهل وخبرة ٢٥ عاماً في العمل التأميني تعزز ثقة المتعاملين معنا.

#### غياب القانون الخاص

■ سجلت تطورات ثلاثة لمصلحة الوسطاء والمستشارين حيث صدرت قوانين تعترف بهم للمرة الأولى وترعى أعمالهم في كل من السعودية ومصر وسوريا. هل انتم مرتاحون الى الدور الذي يلعبه وسيط ومستشار التأمين في الأسواق العربية؟ وهل تلمسون اقبالاً من شركات التأمين على الاستعانة بالوسيط والمستشار؟ وكيف يمكن للوسيط والمستشار ان يعززا دورهما في أسواق التأمين العربية؟

– تعاني شركات الوساطة من صعاب كثيرة في دولة الإمارات، وذلك بسبب غياب قانون خاص يرقى القطاع. لكن يتردد ان وزارة الاقتصاد سوف تصدر قانوناً خاصاً خلال شهرين لتنظيم القطاع. نتمنى ان تصل شركات الوساطة الى مستوى الشركات الأوروبية حيث تشكل الأساس في عملية بيع تغطيات التأمين.

أضاف: في الدولة العربية، شركات التأمين تنافس شركات الوساطة وتنافسها بالأسعار. لذلك نتمنى ان يتم تنظيم القطاع حتى لا تشوبه الفوضى والمشكلات.

ولا ننسى ان بعض الوسطاء غير كفؤين ولا يتمتعون بالمهارات والقدرات اللازمة، وهذا الامر انعكس سلباً على التعامل مع شركات التأمين التي تنتظر الى الوسيط بدونية.

#### العيب في الشركات

■ هل تعتبر ان شركات التأمين تحترم حقوق الوسيط والمستشار كما في سائر أسواق العالم. هل لديكم ملاحظات تبونها حيال تصرفات الشركات حيال الوسيط والمستشار؟

– هناك شركات لا تحترم حقوق الوسيط وتقدم للزبون أسعاراً أدنى من الأسعار المعروضة من الوسيط بحوالي ٢٠٪.

العيب ليس في عمل الوسيط، فهو يبيع منتجات شركات التأمين ويسوق لها بإيجابية. لكن العيب ان الشركات تتكلم بالسوء عن الوسطاء امام الزبائن.

ثمة فجوة هائلة وغير صحية بين شركات التأمين والوسطاء، ولغاية اليوم لم تتحسن الأوضاع.

الوسيط لا ينافس الشركة بل يعمل في سبيل ازدهارها ويلتزم بشروطها لأنه يسعى لعمل أفضل.

## جوسلين شاهين - الموارد الوطنية NRIS - :

## غياب القوانين الصارمة وراء مشكلات الوسطاء مع الشركات

المديرة العامة في شركة الموارد الوطنية لوساطة التأمين (NRIS)، السيدة جوسلين شاهين، رأت ان المشكلات التي تحصل بين الوسطاء والشركات سببها غياب القوانين الصارمة، مشيرة الى ان حقوق الوسطاء مهدورة في أبو ظبي أكثر من أي إمارة أخرى، آملة قيام جمعية لوسطاء التأمين لمزيد من الانضباط في القطاع.

## غياب المهنية والتقنية

■ صدرت قوانين ترفع سقف رساميل شركات التأمين في السعودية وسوريا والأردن الى مستويات عالية. ما هي في نظركم الايجابيات التي تنتج عن قيام الشركات الكبيرة؟ وهل ان المستهلك العربي والوسيط يستفيدان من تلك الإيجابيات؟

- حققت الشركات أرباحاً هائلة السنة الماضية نتيجة استثماراتنا في الأسهم وهذا الأمر ساعدها على تعزيز ملاءتها ورفع رساميلها.

ولاشك بأن الطفرة النفطية ساهمت في تنشيط الأعمال والمشاريع في منطقة الخليج، كما ان المستوى المرتفع لرأسمال الشركات يسهل على الوسيط عملية إقناع الزبون بشركة ما.

حديثاً، حكى عن مشروع لزيادة رساميل وسطاء التأمين نتمنى ان يرى النور قريباً لأن عدد الوسطاء هائل، لا سيما في دبي، لكن وللأسف ان المهنية والتقنية العالية مفقودتان.

■ هل تعتبرين ان شركات التأمين تحترم حقوق الوسيط والمستشار كما في سائر أسواق العالم؟ وهل لديك ملاحظات تبدو حول تصرفات الشركات حيال الوسيط والمستشار؟

- توجد شركات محترمة وملتزمة باتفاقياتها وتعمل وفق الأصول، وفي المقابل هناك شركات لا تحترم نفسها، وفي بعض الأحيان تقدم حصة للعميل نفسه بسعر أقل من أسعارنا بحوالي ٣٠ الى ٤٠ في المئة.

وبما ان القوانين غير صارمة، تنشأ مشكلات مع شركات التأمين. كما ان الأمور لا تتحسن مع الوقت، لابل تزداد سوءاً.

## السوق القطرية الاحتمال الأقرب للتوسع

■ ماذا عن خططكم التوسعية خارج السوق الخليجية؟

- نود التوسع في أسواق عديدة لكن القوانين في بعض الدول لم تسمح بعد بعمل الوسطاء. عملنا ونشاطنا يتركز في الإمارات ودول الخليج.



## نأمل في جمعية للوسطاء

■ هل انتم مرتاحون للنتائج التي حققتها حتى الآن؟ وكم هي نسبة النمو التي تطمحون اليها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

- نتأجنا جيدة، وحققتنا زيادة بالنمو بنسبة ٢٥ الى ٣٠ في المئة. السوق في أبو ظبي واعد ويشهد ازدهاراً كبيراً ونأمل خيراً في السنوات المقبلة. نتمنى أيضاً ان نشهد قيام جمعية لوسطاء التأمين لمزيد من التنظيم والانضباط في القطاع.

ولقد صدر قانون جديد في أبو ظبي يلزم الشركات ابتداء من ٢٠٠٧/١/١ ان تؤمن موظفيها صحياً، وهذا الأمر خلق فرصاً للوسطاء، لا سيما مع حملات التوعية والإعلان عنها. كما ان شركة «ضمان» التابعة للدولة في أبو ظبي والمتخصصة بالضمان الصحي تساهم في هذا المجال أيضاً.

**NRIS**  
National Resources Insurance  
Services Est.

**PROVIDING PROFESSIONAL ADVICE**

## Head Office

Tel.: 971 (2) 4466234

Fax: 971 (2) 4466243

P.O.Box: 71950

Villa No. 13/1 Karama Area

Abu Dhabi - U.A.E.

## Dubai Branch

Tel.: 971 (4) 3244919

Fax: 971 (4) 3244920

P.O.Box: 34737

Oud Metha Bldg.

Bur Dubai - U.A.E.

E-mail: natresln@emirates.net.ae



## إيلي حنا - ACAIR لوساطة التأمين :-

### لا مانع لدى الوسطاء من فتح حساب بالاقساط شرط ان يكون المؤمن له مغطى



#### فتح حساب خاص بأقساط التأمين

■ نكر ان المشروع الذي اعده خبيران كنديان ليكون القانون الجديد للتأمين في لبنان يتضمن أحكاماً توجب على الوسيط ان يفتح حساباً خاصاً بأقساط التأمين تودع فيه الأموال لحساب شركات التأمين حصراً، ولا يمكن صرفها الا لسداد الأقساط. وتطالب جمعية شركات الضمان بإدخال تعديل في القانون الجديد، ينص على ان بوليصة التأمين لا تعتبر سارية المفعول الا ابتداء من تسديد قسط التأمين للشركة. هل تعتقد ان هذه الأحكام صالحة للتطبيق في لبنان؟ وما هو موقفكم منها؟

- أجريناً، كنقابة وسطاء تأمين، دراسة حول هذا القانون ولمسنا تناقضاً خصوصاً في موضوع مطالبة جمعية شركات الضمان بإدخال تعديل لجهة عدم اعتبار بوليصة التأمين سارية الا ابتداء من تسديد قسط التأمين للشركة، من هنا لا مانع لدينا بفتح حساب خاص بأقساط التأمين لكن شرط ان يكون المؤمن له مغطى، لاسيما وان الوسيط غير قادر على سحب المال على عكس شركة التأمين.

#### نتبع سياسة وآلية مدروستين

■ الى أي مدى تأثرت اعمالكم بحرب الـ ٢٢ يوماً والحصار الذي تبعها؟ وكم هي نسبة النمو التي تطمحون لتحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

- اثرت الحرب على القطاعات الاقتصادية كافة، لكن كوسطاء تأمين لم نتأثر مباشرة لأننا نتبع سياسة وآلية مدروستين منذ ثلاث سنوات ساعدتنا في تخطي الازمة، المضمونون واعون لضرورة الإيفاء بالتزاماتهم ونحن بدورنا نقوم بواجباتنا كاملة تجاههم. اما بالنسبة لعمالنا، فقد حققنا نمواً جيداً والنشاط مستمر.

«الوعي التأميني زاد في لبنان» هذا ما قاله مدير عام شركة ACAIR

لوساطة التأمين السيد ايلي حنا، مطمئنا الى «تقدير المواطنين

طالبى التغطيات التأمينية لدور الوسيط في توفير هذه

التغطيات بأسعار مقبولة»، وان طالب بقانون يرفع قطاع

التأمين ويحفظ لأطرافه كافة حقوقهم، رأى «ان لا مانع

لوسطاء من فتح حساب خاص بأقساط التأمين شرط ان

يكون المؤمن له مغطى»، لافتا الى اتباع الوسطاء سياسة وآلية

مدروستين تجنبهما التأثير بأي أزمة.

### نتبع سياسة وآلية مدروستين منذ ثلاث سنوات ساعدتنا في تخطي الازمة

وكي لا تحصل تجاوزات، على شركات التأمين والوسطاء الاطلاع على التزاماتهم وحقوقهم وواجباتهم والتقييد بها.  
الحد من التجاوزات

■ شكت نقابة وسطاء التأمين (LIBS) مرّات عديدة من تسويق منتجات التأمين عبر البنوك BANCASSURANCE حيث تعتبرها مخالفة للقوانين المرعية الاجراء. فكيف تفسرون انتشار ظاهرة التأمين عبر البنوك في مناطق عديدة من العالم اذا لم تكن قانونية؟ ولماذا تحصر النقابة شكاواها بالمصارف فقط، ولا تشكو شركات التأمين التي تروج منتجاتها عبر تلك المصارف؟

- تشكو نقابة وسطاء التأمين من المصارف ومن شركات التأمين التي تخالف القانون حيث تعتمد بعض المصارف الى اتمام عمليات تأمينية من دون التعامل مع شركة وساطة. كما وتقوم بنوك بالتعاون مع شركات بيع بوالص الحياة عبر شبائبيكها، لكنها تبقى محصورة ضمن هذه النوعية من البوالص دون بوالص الحريق والشحن وغيرها والتي لا تقع ضمن اختصاصها، مع ذلك ليس لدينا مشكلة تجاه هذه العمليات في حال ادخل التنظيم الى القطاع ولعب القانون دوره في الحد من التجاوزات.

#### الوعي التأميني لدى المواطنين الى ازدياد

■ هل تلمسون اقبالاً متزايداً من الأفراد والمؤسسات في لبنان على الاستعانة بخدمات وسطاء ومستشاري التأمين؟ وكيف يمكن في رأيكم للوسطاء والمستشارين ان يرفعوا حصتهم من الأقساط المكتتبه في لبنان، علماً بأنها ما تزال دون ٣٠ في المئة من مجموع المحفظة اللبنانية؟

- لا شك في ان الوعي التأميني زاد في لبنان، فال مواطن اليوم يلجأ الى مكاتب التأمين طالبا الخدمة والتغطية الجيدة والمنكاملة، اضافة الى السعر الافضل وهو على ثقة بأن الوسيط المستشار سيوفر عليه وسيقدم له التغطية المناسبة.

اضاف: كي تزيد حصة الوسطاء والمستشارين في السوق اللبناني، علينا اللجوء الى حملات اعلانية وتوعية تشرح اهمية دور الوسيط، اضافة الى اصدار كتيبات عن المهنة وتنظيم محاضرات تثقيفية. فكما ان وجود المستشار القانوني ضروري في كل شركة، كذلك هو وجود المستشار التأميني.

#### قانون ينظم القطاع

■ هل تعتقد ان شركات التأمين في لبنان تحترم حقوق الوسيط والمستشار وهل هناك تجاوزات تشكون منها؟

- شهد قطاع التأمين تحسناً مطرداً منذ عشر سنوات لغاية اليوم، لكن الامر لا يخلو من بعض التجاوزات، لذلك يجب ان يكون هناك قانون ينظم القطاع ويحفظ حقوق وواجبات كل الاطراف، واذا التزم الوسيط باتفاقياته مع شركات التأمين فلا بد ان تكون المعاملة بالمثل.





## ابراهيم رياشي - RIACHI GROUP (لبنان) -

### التأمين عبر المصارف حربة في جسد وساطة التأمين بعد حربة النقابات وصناديق التعاضد



اعتبر رئيس شركة «رياضي غروب لوساطة التأمين» "RIACHI GROUP"،

السيد ابراهيم رياشي تسويق منتجات التأمين عبر البنوك حربة جديدة في جسد

وساطة التأمين تضاف الى حربة النقابات وشركات التعاضد، ونصح

المضمونين بعدم التأمين عبر المصارف كون عقودها المصدرة لا تتلاءم

والوضع اللبناني، مشيراً الى ان عمل الوسيط لا يقتصر على قبض العمولة بل

هو بمثابة وكيل للمضمون أقرت المحاكم والقوانين دوره هذا، مطالبا بإبرام عقد

بين الشركات والوسطاء يسجل لدى نقابتي شركات الضمان والوسطاء، على ان

يخضع للرقابة للتثبت من تنفيذه كاملاً، ومحدراً من الهيمنة والاستيلاء على

محفظة الوسيط وإلغاء دوره.

#### حربة جديدة في جسد وساطة التأمين

■ شكت نقابة وسطاء التأمين (LIBS) مزارت عديدة من تسويق منتجات التأمين عبر البنوك BANCASSURANCE حيث تعتبرها مخالفة للقوانين المرعية الاجراء. فكيف نفسرون انتشار ظاهرة التأمين عبر البنوك في مناطق عديدة من العالم اذا لم تكن قانونية؟ ولماذا تحصر النقابة شكاواها بالمصارف فقط، ولا تشكو من شركات التأمين التي تروج منتجاتها عبر تلك المصارف؟

– تسويق منتجات التأمين عبر البنوك BANCASSURANCE حربة جديدة في جسد وساطة التأمين تضاف الى غيرها لتحجيم دور الوسيط ونقابته، مع ان شركات وساطة التأمين لم تثر يوماً المشكلات بقدر شركات التأمين التي اذا ما انتهت الى اشهار افلاسها فإنها تضر بأعمالنا وبالمضمونين.

أما بالنسبة الى التشريع، فنحن نعيش في بلد يشترع التجارة الحرة والمضاربات المحققة، لذلك لا تعتبر ظاهرة التأمين عبر البنوك مخالفة للقوانين المرعية الاجراء. لكن ما يسجل على المصارف من مخالفات هي مخالفات تعسفية من أهمها اعتمادها أساليب الضغوطات على المضمونين لإجراء عقود تأمين تحت طائلة عدم الحصول على تسليفات مصرفية أو فتح اعتمادات، لذا نكرر ونشدد على توضيحاتنا السابقة، وننصح جميع المضمونين بعدم التأمين عبر المصارف كون عقودها المصدرة لا تتلاءم مع الوضع اللبناني. فالوسيط لا يقتصر عمله على قبض العمولة، بل هو وكيل المضمون كما أقرت دوره المحاكم والقوانين اللبنانية، إضافة الى الصلة المميزة التي تربط المضمون والوسيط والمبنية على الثقة المتبادلة.

#### الشركات تستغل مشروع القانون

■ ذكر ان المشروع الذي اعده خبيران كنديان ليكون

القانون الجديد للتأمين في لبنان يتضمن أحكاماً توجب على الوسيط ان يفتح حساباً خاصاً بأقساط التأمين تودع فيه الأموال لحساب شركات التأمين حصراً، ولا يمكن صرفها الا لسداد الأقساط. وتطالب جمعية شركات الضمان بإدخال تعديل في القانون الجديد، ينص على ان بوليصة التأمين لا تعتبر سارية المفعول الا ابتداء من تسديد قسط التأمين للشركة. هل تعتقد ان هذه الأحكام صالحة للتطبيق في لبنان؟ وما هو موقفكم منها؟

– كل بلد له عاداته وسياسته. وفي رأيي ان الخبيرين الكنديين يجهلان خاصيات لبنان والتعاطي بالشؤون التأمينية فيه والمفاهيم المتبعة، لذا فالمشروع جاء ناقصاً. لكن الأسوأ انه غاب عن بال شركات الضمان كيفية تعاطي الوطاء معها، بحيث استغلت هذا المشروع لمصالحها الخاصة وبدأت تزايد عليه بمطالبتها باعتبار بوليصة التأمين غير سارية المفعول إلا بعد تسديد القسط كاملاً للشركة. أي أن شركات الضمان وفي هذه الحال تتعمد جني الأموال وملء خزائنها وعند المطالبة تنهرب من الدفع وتوجل باستمرار. كما تناست شركات الضمان أساسيات أخرى، فالقانون ينص على أن علاقة الوسيط مع شركة التأمين تتميز بضرورة إبرام عقد اتفاق بينهما تجدد من خلاله الشروط والبنود.

#### نية إلغاء دور الوسيط

يضيف السيد رياشي: أما الأكثر سوءاً، فهو ان بعض الشركات تتعامل مع بعض الوطاء الذين لا يلتزمون بواجباتهم المهنية ومنها عدم انتسابهم الى النقابة أو عدم دفع الكفالة المطلوبة لوزارة الاقتصاد، وفي حال واجهت مشكلات معهم تلقي المسؤولية على كل الوطاء.

لذا من الضروري إبرام عقد بين الشركات والوسطاء يسجل لدى نقابتي شركات الضمان

والوسطاء، على ان يخضع للرقابة للتثبت من تنفيذه كاملاً ولعدم تكرار تجارب الـ ١٥ عاماً مع شركات أشهرت افلاسها احتيالياً وتهربت من تسديد تعويضات محققة بملايين الدولارات، دفعها الوطاء من حساباتهم الخاصة للمحافظة على حقوق المضمونين. وتجربتنا مع ثلاث شركات معروفة.

من جهة أخرى، من البديهي ان المضمونين لا يستطيعون إيفاء أقساطهم كاملة بسبب الظروف الاقتصادية، لاسيما البوالص التي تتعدى قيمتها ٣ آلاف دولار. وفي هذه الحال هل من المعقول عدم قبول التسيط للموظفين وحتى للشركات؟ وإذا كان الجواب لا فهناك نية لإلغاء صناعة التأمين في لبنان ودور الوسيط، وهذه النية تنكشف واضحة عندما تتعامل مع وسيط ملتزم بسداد الأقساط وبطريقة منتظمة، وإذا وجدت الشركات نفسها في مأزق تتنصل من الإيفاء بالمطالبات، طالبة من الوسيط مشاركتها بها.

خلاصة القول بعد حربة الـ Bancassurance ومن ثم حربة النقابات إضافة الى صناديق التعاضد، هدف المصطادين في المياه العكرة هو الهيمنة والاستيلاء على محفظة الوسيط وإلغاء دوره، لكنهم سوف يفشلون لأن الوسيط هو راع لمصلحة المضمون ولا يمكن إلغاء دوره.

#### سياسة تحفظية ونمو ١٥٪ سنوياً

■ الى أي مدى تأثرت أعمالكم بحرب الـ ٢٢ يوماً والحصار الذي تبعها؟ وكم هي نسبة النمو التي تلمحون لتحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– منذ سنوات نتبع سياسة التحفظ، فبعد ان وصل مجموع أقساطنا الى مليونين و ٢٠٠ ألف دولار، صارت اليوم بحدود المليون دولار فقط.

لكننا نحافظ على زبائننا ذوي المستوى المطلوب ما أتاح لنا توفير أفضل الخدمات دون أي تقصير وذلك باعتراف الشركات التي نتعامل معها.

على اعتمادها لأننا أصلاً نعتمد طريقة الدفع في الشركات على قاعدة كل عقد بعقده، بحيث تكون العقود الغير محصلة من الزبائن تساوي العقود الغير مقبوضة من شركات التأمين، علماً بأن هذه المادة تنظم شركات الوساطة خاصة تلك التي كان لها مشكلات مالية كثيرة.

■ الى أي مدى تأثرت اعمالكم بحرب الـ ٢٢ يوماً والحصار الذي تبعها؟ وكم هي نسبة النمو التي تطمحون لتحقيقها خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– في أيام الحرب توقف الزبائن عن دفع أقساطهم وهذا شيء أثار بطبيعة الحال على الوسطاء وعلى الشركات، ولكن لنكن صريحين، ان التأمين هو حاجة لكل مواطن رغم كل الأوضاع السيئة التي مرت على لبنان والتي نمر بها الآن. وشعوراً منا مع عملائنا عمدنا الى مراعاة كل منهم وفقاً لوضعه، لذلك لم نتأثر كثيراً في ما يخص تسويق وإصدار العقود، على الرغم من حصول بعض الصعوبات في تحصيل قيمة بعضها. وختتم جوني غزال: أتمنى ان يتجاوز لبنان هذه المحنة ويعود الى سابق نموه وازدهاره.



كنديان ليكون القانون الجديد للتأمين في لبنان يتضمن أحكاماً توجب على الوسيط ان يفتح حساباً خاصاً بأقساط التأمين تودع فيه الأموال لحساب شركات التأمين حصراً، ولا يمكن صرفها الا لسداد الأقساط. وتطالب جمعية شركات الضمان باذخار تعديل في القانون الجديد، ينص على ان بوليصة التأمين لا تعتبر سارية المفعول الا ابتداء من تسديد قسط التأمين للشركة؟ هل تعتقد ان هذه الأحكام صالحة للتطبيق في لبنان؟ وما هو موقفكم منها؟

– ان هذا القانون رغم بعض الملاحظات عليه يعتبر بداية جيدة لتنظيم قطاع التأمين في لبنان وتنظيم وساطة التأمين فيه. أما في ما يخص بهذه المادة فنحن كشركة وساطة، نؤيد هذه الطريقة في العمل ونحن قادرين

## جوني غزال - SSS - :

### لا يحق للمصرف ان يلعب دور وسيط تأمين

جوني غزال وسيط تأمين يؤمن بما يقوله القانون، ينفذ ما يفرضه على الوكلاء من التزامات وكفالة ودفع قيمة العقود في المواعيد المحددة لها، وهو في المقابل يرى مؤسسات كبيرة يزيد حجمها على حجم أي وسيط تقفز فوق القوانين لتنافسه على مورد رزقه.

ويأخذ جوني على شركات التأمين سكوتها على هذه المناقشة لاستفادتها من تسويق منتجاتها.. وانسجاماً مع موقفه المؤيد لضبط السوق يؤيد جوني قانون التأمين الجديد.

#### تسويق غير قانوني

■ شكت نقابة وسطاء التأمين (LIBS) مرّات عديدة من تسويق منتجات التأمين عبر البنوك Bancassurane حيث تعتبرها مخالفة للقوانين المرعية الاجراء. فكيف تفسرون انتشار ظاهرة التأمين عبر البنوك في مناطق عديدة من العالم اذا لم تكن قانونية؟

– ان هذا الموضوع يتكرر في كل سنة وفي كل سنة يتزايد عدد المصارف التي تسوّق عقود التأمين. ان هذا التسويق غير قانوني حيث لا يحق للمصرف ان يلعب

دور الوسيط أو شركة التأمين، خاصة وان هناك قانوناً خاصاً بالوسطاء يفرض على الوسيط وضع كفالة مالية ذات كلفة معينة، إضافة الى الخدمة والمتابعة التي يؤمنها الوسيط للمؤمن والتي لا يمكن لأي مصرف ان يقدمها.

أما في ما يختص بشركات التأمين وقبولها بهذا الوضع، فهذا يعود الى استفادتها من تسويق منتجاتها دون الأخذ بعين الاعتبار محاذير القانون.

#### نؤيد مضمون القانون

■ ذكر ان المشروع الذي اعده خبيران



Unfortunately protection does not come free for all.  
We design the right cover for you.



Insurance and reinsurance brokers  
risk management advisors

www.pptonline.com



## لم يبق امامها الا أن تقطع الكيلومتر الاخير من رحلة العودة الى تصنيفها التاريخي

### ميونيخ ري MUNICH RE في مرتبة AA



سمير صباغ

المدير الاقليمي MUNICH RE



CHRISTIAN KRAUT

المدير الاقليمي التنفيذي MUNICH RE



NIKOLAUS VON BOMHARD

رئيس MUNICH RE

خصوصاً في مجال ادارة الاخطار، وتحقيق الارباح وتعزيز الاموال الاحتياطية. MAJOR AND SUSTAINED IMPROVEMENT IN OPERATION PERFORMANCE, STRONG RISK MANAGEMENT AND INCREASED CERTAINTY ABOUT MUNICH RE'S OVER ALL RESERVE POSITION

وتوقعت كليمانس ان تحقق الشركة نسبة مركبة COMBINED RATIO لا تتجاوز ١٠٠ في المئة في مجالي التأمين والاعادة (تشمل النسبة المركبة التعويضات المدفوعة والنفقات الادارية والعمولة). وهكذا يبقى امام ميونيخ ري ان تقطع الكيلومتر الاخير من رحلتها باتجاه الهدف الذي تسعى اليه وهو استعادة تصنيف تريبيل آ (AAA).

يبدو ان ميونيخ ري MUNICH RE قطعت الجزء الاكبر من مشوارها الطويل لاستعادة تصنيف تريبيل آ (AAA) الذي تمتعت به طويلاً وفقدت ثلثيه اي تراجعت الى مرتبة ألف واحدة (A) غداة استحوذها على عدد من شركات الاعادة الكبيرة وبعد ان تعرضت احتياطاتها المالية لضغوط بفعل تداعيات كارثة ٢٠٠١/٩/١١.

فقد اذاعت وكالة ستاندراند اند بورز STANDARDS AND POORS بياناً بتاريخ ٢٠٠٦/١٢/٢٢ تعلن فيه انها رفعت تصنيف ميونيخ ري من آ واحدة (A) الى دوبل آ مابنوس (AA-)، وقالت كارين كليمانس المحللة المالية لدى ستاندراند اند بورز ان هذا الترفيع يعكس التحسينات المستدامة والبالغة الاهمية التي تميز بها اداء الشركة

## التأمين الإلزامي ضد الكوارث الطبيعية في فرنسا

### شركات التأمين الفرنسية ترفع الصوت وتطالب بإعطائها حرية التسعير وفقاً لخصائص كل خطر مؤمن عليه



الفيضانات في فرنسا

تطالب بتعديل آلية عمل التأمين الإلزامي ضد الكوارث الطبيعية، بحيث تعطي لها حرية التعاطي مع تلك الأخطار وتسعيرها وفقاً لتقديراتها الخاصة وعلى ان يعقد التأمين على تلك الأخطار لدى اي معيد تأمين تختاره وبالشروط التي تراها مناسبة.

وترى شركات التأمين ان نظام التأمين الإلزامي المعمول به حالياً يحد من حريتها في التعاطي مع اخطار الكوارث الطبيعية، والى ذلك يوجب عليها ان تنقذ بأسعار قد لا تكون عادلة لها وللمستهلك، والى ذلك ترى الشركات ان توصيف الكارثة الطبيعية يجب ان يصدر عن المحاكم القضائية المختصة وليس عن مجلس الوزراء في النزاعات التي تحصل بين شركة التأمين والمؤمن له.

وتقول الجريدة ان لجنة متخصصة جرى تشكيلها بداية العام ٢٠٠٥ لدرس هذا الامر، قد انجزت مهمتها واوصت بإعطاء شركات التأمين حرية التعاطي مع الكوارث الطبيعية. وتضيف الجريدة ان الحكومة الفرنسية ترددت في تغيير النظام المعمول به حالياً في هذا الوقت لان فرنسا تستعد لانتخاب رئيس جديد للجمهورية. ومن شأن احداث اي تغيير في هذا الوقت بالذات ان يثير جدلاً كبيراً

تجدر الإشارة اخيراً الى ان اقساط الاعادة التي تستوفيه شركة سي سي آر (CCR) من اعادة التأمين الإلزامي ضد الكوارث الطبيعية في فرنسا يشكل نسبة ٥٩ في المئة من مجموع اقساط الاعادة التي تحققها في العالم.

ولشركة سي سي آر (CCR) مكتب اقليمي في بيروت يرأسه بشارة حداد.

من سيئات التأمين الإلزامي في اي مجال كان انه يفرض سعراً واحداً موحداً على جميع المؤمن لهم وفي جميع المناطق. ولا يأخذ في الاعتبار خصائص كل خطر مؤمن عليه، وموقعه وسيرته السابقة الخ...

وهذا الامر تحدثنا عنه تكراراً في «البيان».

واليوم ترفع شركات التأمين الفرنسية حد الزامها بتطبيق سعر موحد للتأمين الإلزامي ضد الفيضانات وغيرها من اخطار الكوارث الطبيعية. وتطالب بإعطائها حرية التعاطي مع الخطر المؤمن عليه بما تراه مناسباً سواء لجهة التسعير او اعادة التأمين عليه.

ففي العام ١٩٨٢ وجزءاً تكرر الفيضانات FLOODS في فرنسا، اوجدت الحكومة الفرنسية نظاماً يجعل التأمين على الممتلكات PROPERTY ضد اخطار الكوارث الطبيعية الزامياً في فرنسا.

وأولت الى شركة الصندوق الفرنسي لاعادة التأمين (CCR) CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE مهمة ادارة التأمين الإلزامي ضد الكوارث الطبيعية في فرنسا وعلى ان توفر غطاء اعادة التأمين REINSURANCE لجميع شركات التأمين الفرنسية التي تسند اليها تلك الأخطار.

ويوجب نظام التأمين الإلزامي على شركات التأمين ان تغطي اخطار الكوارث في كل بوليصة تصدرها على الاراضي الفرنسية مقابل قسط مقطوع نسبته ١٢ في المئة من قسط التأمين الذي تستوفيه شركة التأمين على كل عقد من التأمين على الممتلكات PROPERTY POLICIES وعلى ان تحوّل تلك النسبة الى شركة الصندوق الفرنسية لاعادة التأمين (CCR).

ويقضي النظام المعمول به حالياً بأن مجلس الوزراء هو الجهة الصالحة لتوصيف الكوارث الطبيعية.

وبلغت قيمة اقساط الاعادة التي قبضتها شركة سي سي آر (CCR) خلال ٢٠٠٥ جراء تغطيتها اخطار الكوارث الطبيعية في فرنسا ٨٦٥ مليون دولار اميركي. ومقابل تحملها تلك الاخطار بسعر مقطوع أعطيت شركة سي سي آر (CCR) ضمانة مفتوحة من الدولة الفرنسية تتحمل هذه الاخيرة بموجبه الخسائر الناجمة عن الكوارث الطبيعية في فرنسا في حال تجاوزت التعويضات التي تدفعها شركة CCR قيمة اقساط الاعادة المقبوضة. وذكرت جريدة لي زيكو LES ECHOS الفرنسية ان شركات التأمين الفرنسية، اخذت

# شركات التأمين السعودية التي تنتظر الترخيص النهائي

## نقولا كحيل «الخليجية العامة» وعمر عويضة «الأولى»



نهاد طالب  
SAUDI RE



خالد بربود  
العالمية للتأمين



عمر عويضة  
FIRST TAKAFUL



نقولا كحيل  
GULF GENERAL



عباس عبد الجليل  
TRADE UNION

- آيس العربية ARABIA ACE.
- الشركة العربية الأمريكية للتأمين (AAICO) ARABIAN AMERICAN.
- الشركة الأمريكية لتأمين الحماية والادخار AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY (ALICO).
- شركة التكافل التعاوني - بنك الجزيرة TAKAFUL TA'AWUNI.
- شركة فبال الدولية للتأمين التعاوني FAL INTERNATIONAL COOPERATIVE INSURANCE.
- الشركة الخليجية العامة للتأمين GULF GENERAL.
- الشركة السعودية الأولى للتأمين FIRST SAUDI.
- شركة المملكة للتأمين التعاوني KINGDOM COOPERATIVE ويندرج تحتها شركة اللؤلؤة السعودية للضمان، شركة التأمين الإسلامية العالمية، وقد يتم تغيير في مساهمي الشركة.
- شركة وقاية للتأمين التكافلي WIQAYA TAKAFUL والتي تساهم فيها الشركة الأولى للتأمين الكويتية.
- وتجمعت لدى «البيان» معلومات حول هوية مؤسسي بعض الشركات الجديدة ويذكر من بينها:
- الشركة الجديدة العامة للتأمين GULF GENERAL، يشارك في تأسيسها كل من مجموعة ناسكو قره اوغلان NASCO KARAOGLAN ومجموعة GULF CO-OPERATION ويتولى منصب المدير العام للشركة السيد نقولا كحيل. ولكل من ناسكو قره اوغلان NASCO KARAOGLAN وغولف كوربوريشن GULF CORPORATION تواجد في المملكة العربية السعودية منذ عشرات السنين. وهما من بين الشركات التي ساهمت في اطلاق صناعة التأمين في المملكة.
- الشركة السعودية الأولى للتأمين FIRST SAUDI ويتولى منصب المدير العام فيها السيد عمر عويضة.
- شركة فبال الدولية للتأمين FAL INT'L ومؤسسي هذه الشركة هم آل العذل.

- أدرجت مؤسسة النقد العربي السعودي ساما (SAMA) على موقعها الالكتروني الشركات الجديدة الآتية اسماؤها في لائحة الشركات تحت الترخيص. وأوضحت المؤسسة انها انتهت من دراسة ملفات هذه الشركات وأرسلتها الى وزارة التجارة والاقتصاد والشركات هي:
  - الشركة المتحدة للتأمين التعاوني UNITED COOPERATIVE ASSURANCE (UCA) ويندرج تحتها: شركة يو.سي.آيه. للتأمين UCA.
  - شركة طوكيو مارين أند نيشيدو TOKIO MARINE & NICHIDO ويندرج تحتها: الشركة العربية الشرقية.
  - بوبا العربية BUPA ARABIA.
  - شركة الأهلي للتكافل AL AHLI TAKAFUL.
  - شركة العالمية للتأمين AL ALAMIYA ويندرج تحتها:
  - ROYAL & SUN ALLIANCE MIDDLE-EAST.
  - شركة الراجحي للتأمين التعاوني AL RAJHI CO. FOR COOPERATIVE INS. ويندرج تحتها: مكتب الراجحي للتعهدات الدولية.
  - شركة التكافل العربية الماليزية ARABIAN MALAYSIAN TAKAFUL.
  - شركة الاتحاد التجاري للتأمين TRADE UNION.
  - اكسا للتأمين التعاوني AXA COOPERATIVE.
  - الصقر للتأمين التعاوني SAGR CO FOR COOP. INS.
  - العربية التعاونية ARABIA INS. COOP.
  - إيزار للتأمين التعاوني ISAR.
  - السعودية لإعادة التأمين SAUDI RE.
- شركات تحت الدراسة**
- وتقوم المؤسسة حاليا بدراسة ملفات المؤسسات المنشورة اسماؤها ادناه تمهيدا لرفعها للهيئة العامة للاستثمار ومن ثم ارسالها لوزارة التجارة والصناعة.
  - سوليدرتي العربية SOLIDARITY ARABIA TAKAFUL.



## خوري وبارود

قطع تبديل سيارات ألمانية،  
أوروبية ويابانية مستعملة

فرع أول: جونية - ٠٩/٨٣٢٨٧٩  
فرع ثاني: بيروت، ٠١/٣٨٤٧٠٦  
خليوي: ٠٣/٣٦٨٦٧٦ - ٠٣/٦٨٣٨٤٢





## الدفعة الأولى من الوسطاء والوكلاء والاستشاريين والخبراء والـ "TPA" في المملكة العربية السعودية



روبير مخول

MARSH M.E.



نصر ابو عبيد

العالمية المتحدة



نجيب بوحث

ACE



عبد اللطيف شريف الرئيس

AON M.E.



موسى الربيعان

دار موسى

اعلنت مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» (SAMA) انها وافقت مبدئيا على الترخيص لعدد من مقدمي خدمات التأمين ومن بينهم وسطاء ووكلاء BROKERS AND AGENTS ومفوضو تسوية الخسائر (TPA) واستشاريون INSURANCE CONSULTANTS واكتواريون ACTUARIES. وأوضحت انها ارسلت الطلبات التي تسلمتها من الافرقاء المعنيين الى وزارة التجارة والصناعة مع الموافقة كي تعمد هذه الاخيرة الى اصدار الترخيص في الوقت المناسب. وفي ما يلي لائحة للأفرقاء الذين حصلوا على موافقة «ساما» (SAMA):

- \* الشركة العربية لخدمات التأمين ARAB INSURANCE SERVICES
- \* شركة أيس لوكالات التأمين ACE AGENCIES
- ٣- استشاريو تأمين INSURANCE CONSULTANTS
- \* الشركة التعاونية للاستشارات التأمينية المحدودة
- \* شركة دار موسى وفان رنسيبرج للخدمات الاكتوارية
- \* شركة منار سيجما للاستشارات المالية
- \* شركة خالد الدوسري وشركاه لاستشارات التأمين
- \* شركة أيس لاستشارات التأمين
- \* شركة مارش السعودية للاستشارات
- ٤- خبراء المعاينة ومقدرو الخسائر LOSS ADJUSTERS
- \* شركة نوبل المعاينون ومسوي الخسائر NOBLE
- \* شركة نجم لخدمات التأمين NAJM
- ٥- اخصائيو تسوية المطالبات التأمينية CLAIM SETTLING AGENTS
- \* شركة غلوب مد السعودية GLOBE MED
- \* شركة مدننت العربية السعودية MEDNET SAUDI ARABIA
- \* شركة نجم لخدمات التأمين NAJM
- \* الشركة السعودية لإدارة مطالبات التأمين الصحي MEDX
- ٦- الخبراء الاكتواريون ACTUARIES
- \* شركة دار موسى وفان رنسيبرج للخدمات الاكتوارية
- \* شركة منار سيجما للاستشارات المالية

- ١- وسطاء تأمين وإعادة التأمين INSURANCE & REINSURANCE BROKERS
- \* شركة «الوسطاء السعوديون» SAUDI BROKERS.
- \* شركة أيون العربية السعودية AON
- \* الشركة العالمية المتحدة UNITED INTERNATIONAL
- \* شركة ويليس السعودية العربية WILLIS (وسطاء تأمين وإعادة تأمين)
- \* شركة دار الوساطة للتأمين DAR AL WISSATA
- \* شركة ضمان لوساطة التأمين وإعادة التأمين DAMAN
- \* شركة مارش السعودية MARSH
- \* شركة الأمان AL AMAN
- \* شركة الخدمات التجارية العربية
- \* شركة بيت التأمين BEIT EL TAMIN
- \* شركة وجيف لخدمات التأمين WAJEEF
- \* شركة مكتب الثنيان المحدودة AL THANAYAN
- \* شركة أيس ACE
- \* الشركة السعودية العامة لخدمات التأمين SAUDI GENERAL
- \* شركة الدرع الاخضر GREEN SHIELD
- \* الشركة العربية لخدمات التسويق ARAB MARKETING
- ٢- وكلاء تأمين INSURANCE AGENTS
- \* شركة الحميدي AL HAMIDI لوكالة التأمين
- \* شركة الماروز AL MAROUZ للخدمات التأمينية

### رغم اضطرارها لرفع الاحتياط الفني (A+) لفرع السيارات

### بارتنر ري فرنسا PARTNER RE FRANCE في مرتبة (+) متفوق

اصدرت وكالة التصنيف الاميركية ا.م.بست. A.M.BEST. بيانا بتاريخ ٢٦/١١/٢٠٠٦ اعلنت فيه انها اعادت تصنيف شركة بارتنر ري فرنسا PARTNER RE FRANCE في مرتبة آ بلوس (A+) التي تعني متفوق (SUPERIOR) لجهة قدرتها المالية وفي مرتبة دابل آ (AA) لجهة قدرتها الائتمانية CREDIT RATING مع نظرة مستقبلية مستقرة STABLE OUT LOOK وهذين التصنيفين تحملهما ايضا الشركة الأم في برمودا «بارتنر ري» برمودا PARTNER RE BERMUDA. وجاء في بيان ا.م.بست. ان النتائج الفنية للشركة الفرنسية تدهورت خلال السنة الماضية جراء اضطرارها لرفع مستوى الاحتياط الفني للمطالبات العالقة في فرع التأمين على السيارات ضد الغير (TP MOTOR) الا ان رسملتها تساعد على تجاوز تلك الاعباء وتوقعت ان تتحسن نتائجها خلال هذه السنة.



Arnaud de Rodellec  
المدير الاقليمي PARTNER RE

## وسيط دولي جديد يتركز في المنطقة



فريق عمل RFIB المحدودة

## ار.اف.اي.بي RFIB افتتحت مكتبها الإقليمي في دبي

مجموعتنا تملك تصوراً واضحاً لحاجات الأسواق العربية، حيث أننا نتعاطى مع هذه الأسواق خصوصاً في المجال البحري منذ عقود عدة من السنين. وازدادت هولكروفت: يأتي افتتاح مكتبنا الإقليمي في دبي في إطار استراتيجيتنا الهادفة إلى تطوير عملياتنا الدولية في مجال الأنشطة والخدمات التي تتميز فيها الشركة بخبراتها التخصصية. ونرى أن الوقت أصبح مناسباً لتوسيع نشاط RFIB وتعزيز علاقاتها بالشركات والمؤسسات في المنطقة، آخذين بعين الاعتبار التطور السريع الذي تشهده منطقة الشرق الأوسط.

واضاف: ان وجودنا في المنطقة سوف يسهل التواصل بين شركات التأمين العربية وبيننا ويعزز علاقاتنا بها.

اعلن في دبي ان شركة الوساطة البريطانية ار.اف.اي.بي RFIB اختارت مركز دبي المالي العالمي DIFC مركزاً إقليمياً لأعمالها في الشرق الأوسط. و RFIB التي تعرف أيضاً باسم روبرت فليمنغ انشورنس غروب ROBERT FLEMING INSURANCE GROUP هي من الوسطاء الدوليين الذين تربطهم إلى أسواق التأمين العربية علاقات قديمة جداً، حيث درجت على تقديم خدمات الوساطة إلى عدد كبير من شركات التأمين في المشرق العربي والخليج وشمال أفريقيا منذ عشرات السنين. وهي وسيط معتمد من لويدز LLOYD'S BROKER. ولمدراءها التنفيذيين روابط شخصية وعلاقات عمل مع اركان صناعة التأمين العربية في بلدان عربية كثيرة. المدير التنفيذي لفرع الشركة في دبي باتريك هولكروفت قال لـ «البيان»: ان



شركة مسقط للتأمين  
MUSCAT INSURANCE COMPANY S.L.O.C.



'A friend cares'

P.O. Box 72, P.C. 112 Ruwi, Sultanate of Oman, Tel : 24478997, Fax : 24481847, CED Branch : 24781139, SOU : 24414065  
Toll Free - Head Office : 800 71 171 , Sohar Branch : 800 78 878, Salalah Branch : 800 79 979.



## التكافل الدولية: شركتان شقيقتان في سوريا وماليزيا

جمال يونس المدير العام لشركة التكافل الدولية في البحرين، ابلغ «البيان» ان الشركة استكملت معاملات تأسيس شركة تأمين تكافلية جديدة في سوريا، وهي تنتظر الترخيص لها بالعمل. وقال ان الشركة الشقيقة في سوريا سوف يكون رأسمالها مليار ليرة سورية (حوالي ٢٠ مليون دولار اميركي)، والى ذلك فإنه سوف يكون للمجموعة شركة شقيقة اخرى في ماليزيا، حيث نهيى لاطلاق شركة تأمين ماليزية برأسمال قدره ٦٠ مليون دولار اميركي.



جمال يونس

التكافل الدولية - البحرين

## هانوفر ري «تكافل» عينت رئيساً تنفيذياً لها في البحرين تسلر: التكافل يشابه التأمين التعاوني في الغرب

اعلن فيلهلم تسلر WILHELM ZELLER الرئيس التنفيذي لشركة هانوفر ري HANNOVER RE الالمانية ان القرار الذي اتخذته الشركة بإنشاء شركة هانوفر ري تكافل HANNOVER RE TAKAFUL في البحرين بني على دراسات تبين بأن الإقبال على طلبات التأمين التكافلي سوف يزداد سنة بعد سنة في العالم الإسلامي، خصوصاً ان المسلمين في العالم باتوا يشكلون ربع سكان الارض، وان ٧٠ في المئة منهم هم من الفئات الشابة والذين نقل اعمارهم عن ٣٥ سنة، وقال تسلر ان هناك حاجة الى شركات اعاداة خدماتها بالاسلوب التكافلي، ولذلك اسسنا شركتنا التكافلية الجديدة في البحرين هانوفر ري تكافل HANNOVER RE TAKAFUL لتعمل بالاسلوب التكافلي.

وقد حصلنا على الترخيص من البنك المركزي في البحرين، على ان تتوافق اعمالها كلياً مع الشريعة الاسلامية SHARIA COMPLIANT و يبلغ رأسمال الشركة الجديدة ٥٠٠ مليون دينار بحريني اي ما يعادل ١٣٥ مليون دولار اميركي. وقال ان كلمة «تكافل» العربية تعني ان يتكفل الشخص بالآخر. وشركات اعاداة التأمين كانت قد أوجدت نظاماً مشابهاً للتكافل عندما وقّرت الاغطية لشركات التأمين التعاوني في الغرب MUTUAL INSURANCE COMPANIES. والجديد في الاعاداة التكافلي هو انه يحظر على الشركات تقاضي الفائدة على اموالها. وتشرف هيئة فقهية اسلامية على اعمال الشركة وجرى تعيين محمد عاقوب MOHAMED AKOUB رئيساً تنفيذياً للشركة في البحرين وكان السيد عاقوب قبل ذلك رئيساً تنفيذياً لشركة هانوفر ري في جنوب افريقيا.



نوروز كوهزادي

BIMEH MARKEZI

## شركات التأمين الحكومية في ايران تفاوض المعيددين مجتمعة وتحصل على أغطية موحدة

اعلن في طهران ان شركات التأمين المملوكة من الدولة سوف تفاوض معيدي التأمين من موقع واحد، وتعدّد اتفاقات اعاداة موحدة (اي تشملها جميعاً) اعتباراً من ١/١/٢٠٠٧، وقال الدكتور نوروز كوهزادي رئيس بيمه مركزي BIMEH MARKEZI ان القرار بتوحيد اتفاقات الاعاداة اتخذ خلال اجتماع حضره ممثلو الوزارات المعنية في ايران.

وترى بيمه مركزي ان هذا القرار من شأنه ان يقوي الموقع التفاوضي لشركات التأمين المملوكة من الدولة ويمكن لها ان تحصل على شروط واسعار افضل من تلك التي كانت كل منها تحصل عليها منفردة.

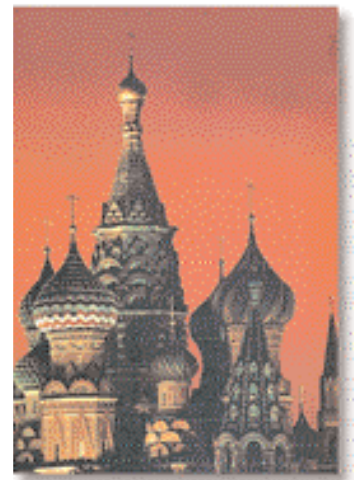
## ترانسيب ري الروسية تنمو بسرعة تتجاوز قدراتها المالية

### ا.م. بست صنفها في مرتبة «هامشي»

اعلنت وكالة ا.م. بست. A.M.BEST انها صنفت شركة الاعاداة الروسية ترانسيبيريان ري TRANSIBERIAN RE المعروفة باسم (ترانسيب ري TRANSIB RE) في مرتبة سي ++ (سي دابل بلوس) C++ التي تعني انها تشكل ضماناً هامشياً (MARGINAL).

وجاء في البيان الصادر عن ا.م. بست ان سوق الاعاداة في روسيا تنمو بسرعة كبيرة وتحقق نتائج جيدة جداً، الا ان شركة ترانسيب ري لم تزود برسملة كافية تمكنها من تحمّل الاخطار الناجمة عن توسع اعمالها INSUFFICIENT FINANCIAL STRENGTH TO SUPPORT CONTINUED BUSINESS.

وذكرت الوكالة ان شركة ترانسيب ري لاعاداة التأمين متوسطة، وحجم الاقساط التي حققتها خلال سنة ٢٠٠٥ بلغت حوالي ١,١ مليار روبل اي ما يعادل ٣٨ مليون دولار اميركي وانها تحتفظ من الاخطار المؤمن عليها بحوالي ٣٠ في المئة. وعلى الرغم من النتائج المالية التي سجلتها الشركة والحماية التي توفرها اتفاقات اعاداة التأمين RETROCESSION PROGRAM، فان رسملتها الحاضرة تعتبر غير كافية قياساً الى الاخطار التي تحتفظ بها لحسابها الخاص.



الكرملين

## غازي ابو نحل تنازل عن الرئاسة لجنه وأعاد توزيع المسؤوليات الإدارية في ترست انترناشونال (TIIC)



جان شويري



نبيل قطران



فادي ابو نحل



كامل ابو نحل



غازي ابو نحل

- الشيخ محمد آل ثاني عضواً.  
- عدنان بسيسو عضواً.  
- البروفسور جيري ديكنسون GERRY DICKINSON عضواً.  
- جمال ابو نحل عضواً.  
- هيو بوهلنغ HUGH BOHLING عضواً.  
- نبيل قطران عضواً.  
- مهران افكار MEHRAN EFTEKHAR عضواً.  
وسوف يتابع غازي ابو نحل رعاية امور الشركة بكونه مستشارا لمجلس الادارة. والذين عرفوا كم بذل غازي ابو نحل من جهد، وكم تكبد من مشاق، وكم صارح من اجل بناء الصرح الذي اصبح اليوم يعرف باسم ترست العالمية (TIIC) يقول معنا لغازي: بارك الله المجموعة التي اوكلت اليها المسؤوليات الجديدة، والابن سر ابيه، والذين من حولك استحقوا بجدارة الأمانة التي أوليتها اليهم، وليأخذ الله بأيديهم ويعطيك الصحة ويحفظ لك العائلة.

غازي ابو نحل الرئيس المؤسس لشركة ترست العالمية TRUST INTERNATIONAL اعلن من مقره في البحرين ان مجلس ادارة الشركة قرر اعادة توزيع المسؤوليات في الادارة العليا للشركة على النحو الآتي وذلك اعتباراً من ١/١/٢٠٠٧:  
- تعيين كامل ابو نحل رئيساً لمجلس الادارة CHAIRMAN.  
- فادي ابو نحل رئيساً تنفيذياً (CEO).  
- نبيل قطران رئيساً للعمليات (COO).  
على ان يبقى جان شويري في منصبه نائباً لرئيس مجلس الادارة ومستشاراً خاصاً. وقال غازي ابو نحل ان الهدف من هذه التعيينات يأتي في خطة اعدتها «الشركة القابضة» لضمان استمرارية العمل، أخذاً بالاعتبار مقتضيات الادارة الرشيدة CORPORATE GOVERNANCE. من جهة اخرى اعلن ابو نحل ان مجلس ادارة ترست العالمية اصبح مكوناً من السادة:  
- كامل ابو نحل رئيساً لمجلس الادارة.  
- جان شويري نائباً للرئيس.  
- فادي ابو نحل رئيساً تنفيذياً.

ZARIS  
S.A.L.  
INSURANCE CONSULTANTS

### ZARIS House

7 Steliou Kyriakide Street  
CY 3080, Limassol • Cyprus  
Phone: +357 25 825 999 • Fax: +357 25 825 998  
E-mail: info@zaris-cy.com

### ZARIS S.A.L.

Pasteur Street • Burotec Building • 6th Floor  
Saifi • Beirut • Lebanon  
Phone: +961 | 563380 • Fax: +961 | 563382  
E-mail: info@zaris-underwriting.com



## تنظيم مهنة وساطة التأمين في الإمارات العربية المتحدة

## جمعية التأمين تطالب باعتبار الوسيط وكيلاً للمؤمن له ولشركة التأمين المسندة

اقترحت جمعية الإمارات للتأمين على وزيرة الاقتصاد والتجارة الشيخة لبنى بنت خالد القاسمي ان يصار الى اعتماد الصيغة القانونية الآتي نصها في تحديد وسيط التأمين (INSURANCE BROKER).

«يعرّف وسيط التأمين بالشخص الطبيعي او الاعتباري الذي يتوسط في عمليات التأمين او اعادة التأمين بشكل مستقل، بين طالب التأمين او طالب اعادة التأمين من جهة، وبين اي شركة تأمين او اعادة تأمين من جهة اخرى، ويمثل طالب التأمين او اعادة التأمين. ويقوم نيابة عنه باتخاذ الاجراءات اللازمة لاتمام عملية التأمين او اعادة التأمين لصالح المؤمن له او الشركة المسندة، يتقاضى مقابل اتعابه عمولة من شركة التأمين او شركة اعادة التأمين التي يتم التأمين او اعادة التأمين لديها».

وهذا التعريف يبين بوضوح ان الوسيط هو ممثل (اي وكيل) للمؤمن له في عمليات التأمين المباشر ووكيل للشركة المسندة في عمليات اعادة التأمين. كما اقترحت جمعية الإمارات للتأمين على الوزيرة القاسمي ان يصار الى تنظيم مهنة الوساطة واخضاعها لضوابط علمية ومهنية، واخضاع الترخيص بمزاولة مهنة الوساطة الى مجموعة من الشروط من بينها، ان يكون الوسيط الطبيعي لاي شخص الذي يتعاطى الوساطة حائزاً على شهادة جامعية، وخبرة سابقة من التأمين وان يحصل على شهادة حسن سلوك من جمعية الإمارات للتأمين قبل ان يتقدم بطلب الترخيص الى الوزارة.

واقترحت ان تفرض الشروط عينها على المدير المسؤول في شركة الوساطة.

وتقترح الجمعية كذلك ان تفرض على طالب الترخيص لمزاولة الوساطة ان يقدم ضماناً مصرفية بمبلغ مليون درهم اماراتي عن كل فرع من فروع التأمين الاربعة التي يرغب الوسيط تعاطيها (السيارات، التأمينات العامة، الحياة والتأمين الصحي).

اضافة الى بوليصة تأمين تضمن مسؤوليته المهنية PROFESSIONAL INDEMNITY بقيمة ١,٥ مليون درهم اماراتي.

من جهة اخرى تقترح الجمعية ان توضع سقوف للعمولات التي يجوز لشركات التأمين والاعادة ان تدفعها للوسطاء تتراوح بين ٥ و ١٥ في المئة حداً أقصى.



لبنى القاسمي

وزيرة الاقتصاد والتجارة في الامارات



امير مهنا

KUWAIT RE

## امير مهنا (KUWAIT RE): خططنا لدخول اسواق شرق آسيا الواعدة

تنفيذاً لقرارها في التوسع في اسواق شرق آسيا، شكلت شركة اعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE فريقاً متخصصاً في اعمال اعادة التأمين وله خبرة في اسواق شرق آسيا ليشرف على فرعها الجديد في ماليزيا والذي افتتحته في الاول من كانون الاول (ديسمبر) الماضي.

وقال امير مهنا مدير عام الاعادة للتأمين الكويتية ان خطة التوسع تشمل ايضا تقديم طلب ترخيص لمزاولة اعمال التأمين التكافلي في اندونيسيا وبروناي الى فرع ماليزيا، اذ ان التأمين التكافلي يشهد نمواً مطرداً في تلك الاسواق. وقال مهنا ان شركة ترانس اتلانتيك لاعادة التأمين الاميركية TRANSATLANTIC RE التي تملك ٤٠ في المئة من اسهم شركة اعادة التأمين الكويتية ستتعاون مع فرع الاعادة الكويتية في ماليزيا من خلال فرعها في هونغ كونغ. وقال مهنا انه قد تم وضع استراتيجية عمل مشتركة لاستغلال الفرص المتاحة لتنمية موارد الدخل للشركتين من اسواق شرق آسيا.

## قسط التأمين ١٠ آلاف دولار لكل يوم سباق

## ومع ذلك توقفت شركة متخصصة بضمان الخياليين المحترفين عن إصدار العقود في ولاية مونتانا

أعلنت شركة «مايزر اند كو» MAITHER & CO في ولاية مونتانا الأميركية قرارها التوقف عن تغطية الخياليين JOCKEYS، خلال مشاركتهم في السباقات، وذلك بسبب الخسائر الباهظة التي تكبدها في هذا الحقل.

وشركة «مايزر اند كو» هي الشركة الوحيدة المتخصصة في هذا النوع من التأمينات.

وقالت الشركة ان الحوادث التي يتعرض لها الخياليون في ميدان سباق الخيل والتعويضات التي يحصلون عليها جراء تلك الحوادث ارتفعت الى مستويات لا يمكن تحملها بالغا ما بلغ قسط التأمين الذي تستوفيه الشركة.

وقال سكوت ميدر، مدير احد ميادين سباق الخيل في مونتانا، ان قرار الشركة أوقع ميادين سباق الخيل في مأزق، اذ انه يبقينا من دون غطاء تأميني.

واضاف ان قسط التأمين على الخيالي يتراوح بين ٨ و ١٠ آلاف دولار أميركي لكل يوم سباق، وهذا يشكل عبئاً ضخماً على إدارة ميدان السباق.

وتقدم حاكم مونتانا بريان شواتنيزر بمشروع موازنة يتضمن تخصيص مبلغ ٣٥٠ ألف دولار أميركي في موازنة العام ٢٠٠٧ لمساعدة ميادين سباق الخيل كي تتمكن من الاستمرار في ممارسة أنشطتها لكونها جزءاً من الحركة الجاذبة للسياح في الولاية.



ميدان سباق الخيل

# People, Service, Reputation



## SPECIALISTS IN THE MIDDLE EAST REGION

RFIB Group Limited is a growing, mid-size, independent insurance and reinsurance broker with a worldwide client base. Our business is owned by its founders, directors and employees; this allows us the freedom to make our own decisions. Those decisions are based on what is best for our clients.

We handle all classes of insurance and reinsurance and provide risk management solutions. We are within walking distance of the London insurance market, providing a coherent, flexible and responsive service.

As insurers and reinsurers seek alternatives to the large global brokers, why do they choose us? We believe it is the quality of our people, the professionalism of our service and the strength of our reputation.

Demonstrating our commitment to the region, RFIB Group Limited has a representative office in the DIFC, RFIB Middle East (T +9714 361 1975) which is regulated by the DFSA.

RFIB Group Limited Staple Hall Stone House Court  
87-90 Houndsditch London EC3A 7NP UK  
T +44 (0)20 7621 1263 F +44 (0)20 7623 6175

RFIB Group Limited is authorised and regulated  
by the UK Financial Services Authority

[www.rfib.co.uk](http://www.rfib.co.uk)

## شركة ابو ظبي للتأمين التكافلي تحقق نتائجها المستهدفة

تواصل شركة ابو ظبي الوطنية للتأمين التكافلي «TAKAFUL» تحقيق نمو محفظتها بشكل لافت، وقد تجاوزت ايراداتها ما كانت تتوقعه مع العلم ان عملياتها تتم بطريقة مهنية مستندة الى خبرة مديرها العام السيد اسامه القيسي الذي رسم منذ تسلمه مهامه خطة للعمل، ووضع اهدافاً ليصار تحقيقها على مراحل أخذاً في الاعتبار حجم السوق ومتطلباته.

وفي لقائنا مع احد معيدي التأمين البارزين اتنى على سوق ابو ظبي وما يشهده من تطور وتحسن، وأشار الى ان النتائج تكون مرهونة دائماً بممارسات المسؤولين عن الشركات، وقد عززت هذه مواقعها مؤخراً بإسناد ادارتها الى اشخاص متخصصين، ولم يتردد المعيد في تسمية اسامة القيسي كواحد من الخبراء في مؤسساتهم.



اسامه القيسي

ابو ظبي الوطنية للتأمين التكافلي

## فلاغستون ري شركة إعادة سويسرية جديدة برأسمال ٩٠ مليون

### دولار أميركي

أعلنت وكالة التصنيف الاميركية ا.ام.بست. A.M.BEST انها صنفت شركة فلاغستون ري السويسرية لإعادة التأمين FLAGSTONE RE SUISSE في مرتبة أ ماينوس A MINUS التي تعني ممتاز (EXCELLENT) FINANCIAL STRENGTH) لجهة قدرتها المالية.

وبالمرتبة عينها لجهة قدرتها الائتمانية CREDIT RATING، والشركة السويسرية الجديدة اسست برأسمال قدره ١١٠ ملايين فرنك سويسري اي ما يعادل ٩٠ مليون دولار اميركي، وهي تابعة لمجموعة فلاغستون البرمودية FLAGSTON RE BERMUDA.

## الأهلية السعودية وثقت اتفاق إعادة مع «ميونيخ ري»

### في مجال التأمين الصحي

أعلن سامح السيوفي المدير العام لشركة التأمين الأهلية السعودية ان الشركة عقدت اتفاق إعادة مع شركة «ميونيخ ري» "MUNICH RE". وتوفر هذه الأخيرة بموجبه الحماية للأهلية ضد الخسائر في مجال التأمين الصحي.

### سر تأميني

● يعتقد مسؤول سابق في جمعية شركات الضمان ان مشروع القانون الجديد للتأمين في لبنان لن يمر بصيغته الحالية، لأنه يتعارض مع احكام قوانين لبنانية أخرى عديدة. كما يتعارض مع مصالح الشركات العائلية وتلك التابعة لمساهم واحد، أو مجموعة واحدة من المساهمين وينصح الشركات بأن تكتفي بتعديل البندين المتعلقين بالحد الأدنى لرأس المال ولهامش الملاءة في القانون الناقد حالياً. لأن ما تبقى منه لا يحتاج الى تعديل وهو يتقدم على غيره من قوانين التأمين في الدول المتطورة.

ويضيف ان الشركة التي تصر على استصدار قانون جديد بالكامل تتسبب بإبقاء الوضع الحالي على ما هو عليه لسنوات عديدة مقبلة.



## الإعادة العربية ARAB RE استعادت تصنيفها في مرتبة جيد جدا بعد ان أعادت النظر في سياستها الإستثمارية وحصلت على حماية إضافية ضد الكوارث

اعادت وكالة ا.ام.بست. A.M.BEST الاميركية تصنيف شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE في مرتبة بي بلوس (B+) التي تعني جيد جدا (VERY GOOD) لجهة قدرتها المالية FINANCIAL STRENGTH، وفي مرتبة تريبل بي (BBB) لجهة قدرتها الائتمانية CREDIT RATING. وجاء في البيان الصادر عن وكالة ا.ام.بست. A.M.BEST بتاريخ ١٥ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٦ ان الوكالة اعادت الى شركة اعادة التأمين العربية تصنيفها السابق، بعد ان كانت قد علقت لفترة زمنية وجيزة جراء تخوفها من تداعيات حرب تموز حيث وجدت الوكالة في حينه ان معظم اموال شركة الإعادة العربية ARAB RE مودعة لدى المصارف اللبنانية، وان هذا الواقع قد يعرض السوق المالي الداخلي في لبنان الى اخطار غير مرتقبة.

وجاء في بيان ا.ام.بست ان الشركة عمدت الى اتخاذ اجراءات فورية لتخفيف احتمالات تعرض استثماراتها في لبنان لتداعيات الحرب. والى ذلك فان الوضع السياسي الاقتصادي في لبنان خرج من مرحلة عدم الاستقرار

ARAB RE'S MANAGEMENT TOOK IMMEDIATE ACTION TO REDUCE THE COMPANY'S INVESTMENT EXPOSURE TO DOMESTIC FINANCIAL MARKETS. FURTHERMORE THE SOCIAL AND ECONOMIC INSTABILITY IN LEBANON HAS EASED.

واضافت ا.ام.بست ان الشركة تابرت على تقديم خدماتها خلال فترة الحرب والحصار. والى ذلك فانها عززت رأسمالها بمبلغ ١٠ ملايين دولار اميركي دفعها المساهمون بحيث بات الجزء المحرر بالكامل من رأس المال ٤٠ مليون دولار اميركي (من اصل ٥٠ مليون دولار اميركي). والى ذلك اشترت الشركة اغطية اضافية ضد الكوارث PURCHASE OF SIGNIFICANT ADDITIONAL CAT EXCESS OF LOSS COVER، وان هذه التحسينات مجتمعة تدعم الوضع المالي للشركة. وتوقعت ا.ام.بست ان تحقق الشركة نموا يتراوح بين ١٠ و ١٥ في المئة خلال العام ٢٠٠٦ ونموا مماثلا خلال السنتين المقبلتين.



خلدون بركات

ARAB RE

## «البحرينية الكويتية للتأمين» تطرح منتج السفر الآمن

طرحت «البحرينية الكويتية للتأمين» BKIC مؤخراً منتجاً تأمينياً جديداً يختص بالسفر (السفر الآمن) ويوفر هذا المنتج المساعدات الطبية الضرورية أثناء رحلة السفر الى الخارج. وأشار نائب المدير العام السيد وليد محمود في الشركة الى انه قد تم مراعاة جوانب مختلفة في تصميم هذه الخدمة لتتألف مع الطابع الأكثر شمولية لرحلات السفر العلاجية على وجه الخصوص. وأضاف: تتماشى خدمة السفر الآمن مع أغلب الاحتياجات العصرية، على سبيل المثال المتطلبات التأمينية لتأشيرات الدخول لجميع دول العالم وكيفية متابعة وتسوية المطالبات من جميع دول العالم دون تعطل. أما بالنسبة الى الأسعار، فستتوفر هذه الخدمة بعروض وأسعار ترويجية مغرية تناسب رحلات السفر سواء للفئات الفردية والعائلية وكذلك الجماعية المرتبطة بفتحات وتعدد السفارات، أملين ان تمنح هذه الخدمة لمرتادي السفر الاستقرار المادي والمعنوي المطلوب أثناء سفرهم وحسب الفترة المطلوبة. وشدد على أهمية مثل هذا المنتج الذي سيقى الكثير من الأسر من شر التكاليف المتعبة للعلاجات الخارجية.



وليد محمود

BKIC

## بان ازيان ري PAN ASIAN RE شركة إعادة آسيوية جديدة رأسمالها ٦٢٠ مليون دولار ومسجلة في سنغافورة

بان ازيان ري PAN ASIAN RE هو الاسم الذي اختاره المساهمون لشركة إعادة تأمين جديدة جرى تأسيسها في سنغافورة، رأسمال الشركة ٦٢٠ مليون دولار اميركي. وقد جرى دفعه بكامله وتضم قاعدة المساهمين شركة تري اي (3I) البريطانية ومركزها لندن، وشركة خزائن KHAZANAH، وهي شركة استثمارية تابعة للحكومة الماليزية وقد حصلت الشركة الجديدة على تصنيف من مرتبة أامينوس A MINUS، من وكالة أ.م.بست. A.M.BEST الأميركية وتعني ممتاز EXCELLENT.

## اكسا الفرنسية تسيطر على ١٠٠ في المئة من اسهم أكسا المغرب AXA MAROC ٦٩٤ مليون دولار اميركي ثمن ٥١ في المئة من الأسهم

اعلن في الرباط ان شركة التأمين الفرنسية العملاقة اكسا AXA استكملت قبضتها الكاملة على شركة اكسا المغرب AXA ASSURANCE MAROC، حيث رفعت مساهمتها من ٤٩ في المئة الى ١٠٠ في المئة من مجموعة اسهم الشركة، وذكر ان قيمة الصفقة بلغت ٥,٩ مليارات درهم مغربي (اي ما يعادل ٦٩٤ مليون دولار اميركي). وسوف يجري تمويل الصفقة عبر تسهيلات تحصل عليها الشركة الفرنسية من المصارف في المغرب، وبلغت الأقساط التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠٠٥ ما يقارب ٢٦٤ مليون دولار اميركي. واتفق الشركاء السابقون على ان يستمروا بالتعامل مع الشركة عبر شركة الوساطة التي يملكونها والتي تحمل اسم AGMA - LAHLOU - TAZI. ويجيز قانون التأمين المغربي للأجانب ان يساهموا في شركات التأمين المغربية بلا حدود.



سنغافورة

**دلنا للتأمين اختارت رئيساً تنفيذياً جديداً : علاء كامل**



علاء كامل

مصر DELTA

اختارت شركة دلنا للتأمين DELTA المصرية الضامن المعروف السيد علاء كامل رئيساً تنفيذياً لها. وللسيد كامل خبرة واسعة في صناعة التأمين إذ سبق له ان مارسها في غير مؤسسة وكان آخرها في الشركة العربية الدولية اليانز ARAB INT'L / ALLIANZ حيث شغل فيها منصب المدير العام.

**سمير فرح مديراً عاماً لشركة الواحة OASIS (الأردن)**



سمير فرح أيضاً الأردني الملم كثيراً بصناعة التأمين والذي أظهر مقدرة وحكمة مميزتين في إدارته للشركة الأردنية للتأمين طيلة أكثر من ربع قرن. تسلم بعد انتهاء عمله في الأردنية وتسليمه إدارتها الى ضامن كفوء من قماشته هو عماد عبد الخالق - ذكرنا الخبر في حينه - منصب المدير العام في شركة الواحة للتأمين OASIS مكان وسيم وائل زعرب الذي تسلم رئاسة شركة تأمين ضمان القروض «داركم» DARKOM. للصديق الكبير والدائم لـ «البيان» الإقتصادية سمير فرح تمنيات التوفيق في منصبه الجديد.

**نقولا كحيل مديراً عاماً لشركة GULF GENERAL**

أسس كل من الشركة السعودية العامة للتأمين SAUDI GENERAL وشركة غلف كوبريشن GULF COOPERATION شركة تأمين سعودية جديدة تحمل اسم GULF GENERAL وتقوم حالياً مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA بدرس ملفاتها تمهيداً لرفعها للهيئة العامة



للإستثمار، ومن ثم ارسالها الى وزارة التجارة والصناعة، وقد أدرج اسم الشركة ضمن الشركات تحت الدراسة في لائحة الـ SAMA.

حدد رأسمال الشركة بـ ٢٠٠ مليون ريال سعودي وسوف تعمل في جميع أنواع التأمين. علماً ان الشركتين المؤسستين تعملان في المملكة منذ أكثر من ٣٥ عاماً وهما متواجدتان في جميع المناطق الأساسية في المملكة.

وعلمت «البيان» ان السيد نقولا كحيل سيتولى منصب المدير العام للشركة.

وقد أدرجت الشركة الجديدة على موقع ساما الالكتروني في خانة «شركات تحت الدرس».

When the Unexpected Happens.



We're only a phone call away.

" The Leading Independent Health Insurance Manager "

**NEXtCARE**<sup>®</sup>  
Your Health Managed with Care  
www.nextcare.co.ae

Manage Care Services

24 hours a day, 7 days a week, NEXtCARE is there bringing your insured members answers, guidance and assurance. Our multi-lingual 24-Hour Claims Centers are manned exclusively with Medical Doctors in order to give you & your insured a distinct medical advantage with faster more accurate decisions and a one-stop source for referral & benefit coverage.



## «بست ري» استضافت اللقاء السنوي الحادي عشر لجمعية شركات التأمين الآسيوية



من اليمين: MAUDRENE LEE، نجيب بو بكر، نور العين، عبدالله بداوي ومحفوظ الرئيس



من اليمين: بكري مناف، حلیم نصري، رضا فريد بن بوزيد ورياض الكراي



من اليمين: عبدالله بداوي ومحمد شريف عبد الرؤوف سند



من اليمين: عبدالله بداوي، شكيب ابو زيد ومحفوظ الرئيس



من اليمين: EHSAN ZAHEED، ASHIK AMINUDDINE، MHM RAFIC، امين طميس و السيد ANSARI

اللقاء السنوي الحادي عشر لجمعية شركات التكافل الآسيوية BEST RE «بست ري» انعقد في ضيافة «بست ري» في دبي، واستغرق يومين، وذلك بحضور شركات التكافل العربية وممثلي شركات التأمين وإعادة التكاليف العاملة في شرق آسيا. واستمع الحضور الى محاضرة قدمها الدكتور صلاح الملايكة رئيس مجلس إدارة «بست ري» BEST RE الرئيس التنفيذي لمجموعة سلامة SALAMA، وتناول فيها المحاضر التحديات التي تواجه شركات التأمين التكافلي في مجال استثمار أموالها. كما استمع المشاركون الى محاضرات أخرى حول الفوارق بين التأمين التكافلي من جهة، والتأمين التعاوني من جهة أخرى.



من اليمين: AWANG BIN HAJI، MOHD BIN HAJI، BARUDIN KUDIL و OSMAN JAIR

### «ستاندر د أند بورز» أعادت تصنيف

### «بست ري» في مرتبة تريبل بي BBB

أعلنت وكالة التصنيف الأمريكية «ستاندر د أند بورز» أنها أعادت تصنيف «بست ري» في مرتبة تريبل بي BBB التي تعني ضماناً مالية قوية مع (STRONG FINANCIAL SECURITY) نظرة مستقبلية إيجابية POSITIVE OUTLOOK. وذكرت الوكالة ان «بست ري» عززت رسميتها وتتمتع بأداء كفوء للمخاطر RISK MANAGEMENT وتوقعت لها ان تستمر في تنمية أعمالها على نحو منضبط خلال السنوات المقبلة.

من اليمين: MAUDRENE LEE، محمد ترميدي

و AMINUDDIN ISMAIL، عبدالله بداوي، مجيد محمد

وشكيب ابو زيد





## أودو كروغر عضو في مجلس إدارة سوليدرتي

ذكرت مصادر شركة «سوليدرتي» SOLIDARITY البحرينية انها انتخبت اودو كروغر، عضواً مستقلاً في مجلس ادارتها على ان يعمل مع الفريق الإداري في الشركة على اعداد الخطط الاستراتيجية في مجالات التوسع والانتشار. وكروغر شغل منصب الرئيس التنفيذي في أريج ARIG لمدة خمس سنوات كانت غنية بالإنجازات.

## تمنيات أسرة «البيان الاقتصادية»

### لقراءها الكرام في العام الجديد

تلقت أسرة تحرير البيان عشرات رسائل المعايدة من قرائها الكرام وجميعهم سجلوا تقديرهم لتزايد انتشار «البيان الاقتصادية» في انحاء العالم متمنين دوام التطور والازدهار. والبيان الاقتصادية اذ تشكر قراءها على معياداتهم وتمنياتهم، تتمنى لهم بدورها سنة سلام وأمان مليئة بالصحة والعافية والنجاح.

## شركة دبي للتأمين DUBAI INSURANCE CO

### عبداللطيف ابو قوره: النسبة المركبة اقل من ٧٠ بالمئة وخطة جديدة للتسويق

عبداللطيف غالب ابو قوره المدير العام لشركة دبي للتأمين DUBAI INSURANCE CO قال لـ «البيان» أنه خلال الاجتماع الاخير الذي عقده مجلس ادارة الشركة تم التوافق على خطة عمل جديدة تقضي بإعادة هيكلة الشركة، وانتهاج سياسة تسويق تتيح لها توسيع قاعدة الزبائن على نحو عقلائي، اي من غير ان تفرط بالأصول والقواعد التي ترعى العمل التأميني الصحيح. وقال ان نسبة الأرباح الفنية التي نحققها هي الاعلى نسبياً في الإمارات حيث ان النسبة المركبة COMBINED RATIO تقل عن ٧٠ في المئة. (النسبة المركبة تشمل التحويزات المدفوعة والعالقة، والنفقات الادارية والعمولات المدفوعة).



وقال «ان الخطة التي أعدناها تهدف الى انماء محفظتنا من

خلال مقارنة اوساط جديدة من الشركات والمؤسسات لاسيما تلك التي تنشط في حقل الإعمار والمقاولات». وحول النتائج المحققة نهاية ٢٠٠٦ قال ابو قوره «اننا نتوقع ان تكون جيدة جدا على مستوى الاكتتاب الفني. اما على المستوى الاستثماري فالنتائج تبقى مرهونة بما سوف تكون عليه اسعار الاسهم نهاية السنة».

نشير الى انه قبل ان يتسلم مسؤولياته في شركة دبي للتأمين عمل عبداللطيف ابو قوره لسنوات عدة في حقل التأمين وهو يحمل مؤهلات جامعية عالية.

والى ذلك نشأ عبداللطيف ابو قوره في كنف عائلة تحترف التأمين وهو نجل غالب ابو قوره الضامن الاردني العريق وذو الباع الطويل في تفعيل النشاط العربي التأميني المشترك، وفي تعزيز أواصر الأخوة بين أركان صناعة التأمين على امتداد الوطن العربي.



# Marina Insurance Brokers

## Insurance

Motor  
Medical  
Travel  
Contractors  
and many more

**Marina Insurance Brokers**  
 P.O.Box: 42032  
 Abu Dhabi, United Arab Emirates  
 Tel.: +971-2-6311130  
 Fax: +971-2-6313391  
 E-mail: admin@marina.ae  
 Website: www.marina.ae



## ورشة عمل أولى في سوليدريتي حول التكامل الوزان وبسيسو وحنبلي يتحدثون عن أهدافها

نظّم معهد البحرين للدراسات المالية والمصرفية بالتعاون مع شركة سوليدريتي، إحدى أكبر شركات التكافل في العالم، ورشة عمل لمدة يومين ١٢ و١٣ كانون الأول (ديسمبر) الماضي. تحدث خلال الورشة عدد من خبراء التكافل في شركة سوليدريتي فتطرقوا الى رؤية التأمين من منظور اسلامي. سمير الوزان الرئيس التنفيذي لشركة سوليدريتي تحدث الى المشاركين معلناً دعم سوليدريتي المتواصل لقطاع التكافل والعمل على تطويره، وخص معهد البحرين للدراسات المالية والمصرفية بالشكر لما يقدمه للقطاع.



باسل حنبلي  
سوليدريتي

المدير العام لسوليدريتي أشرف بسيسو المدير العام للشؤون المالية والإدارة المؤسسية في سوليدريتي تحدث عن الهدف الرئيسي لأول ورشة عمل حول التكافل، وهو تبادل الخبرات مع قادة الصناعة الحاليين وبناء جسر متين بين مختلف الأطراف، ونوه بالشراكة مع معهد البحرين للدراسات المالية والمصرفية والتي تسجد الثقة بدوره في تطوير صناعة الخدمات المالية والطاقت البشرية. باسل حنبلي رئيس الاتصالات المؤسسية والتسويق في سوليدريتي ومنظر ورشة العمل قال «ان ما نطمح له في سوليدريتي بالشراكة مع معهد البحرين للدراسات المالية والمصرفية تسليط الضوء على ماهية التكافل من الناحية العملية التطبيقية بالاستناد الى خبرات صناعة التكافل في الشركة والقائمين على منتج يتمتع بمواصفات عالمية تنافسية وخدمة ممتازة». وقال بسيسو ان اي قطاع بحاجة الى تطوير مستمر لتلبية احتياجات العملاء المتغيرة وبخاصة في مجتمعاتنا، وواعد بتنظيم المزيد من ورشات العمل.

## ورشة عمل لشركة وصيل حول تحسين أداء الربط الالكتروني بين مقدمي الخدمات الطبية وشركات التأمين في السعودية

نظمت شركة وصيل WASEEL لنقل المعلومات الالكترونية ورشة عمل في مدينة النجر تحت عنوان «تقنية الرعاية الصحية» في فندق «هوليداي إن»، وقد ناقشت الورشة في حلقتين عشر نقاط عمل مقدّمة من الشركة، تتضمن أحدث التقنيات ذات العلاقة بالتأمين الصحي لطرفي صناعة التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية من مقدمي خدمات طبية وشركات تأمين، وذلك بحضور مكثّف من شركات التأمين ومقدمي الخدمات الطبية في المنطقة الشرقية.



وسيم خاشقجي  
WASEEL

وصرح الرئيس التنفيذي لشركة وصيل **وسيم خاشقجي** «ان هذه الورشة هي من منطلق حرص شركة وصيل على ضرورة استمرار وتحسين أداء الربط الالكتروني بين مقدمي الخدمات الطبية وشركات التأمين لضمان جودة الخدمة المقدمة لجميع المشتركين، والقائمة بأهمية التواصل المستمر بين جميع الاطراف والاخذ بتجاربههم الناجحة في تحسين الاداء، علما بان شركة وصيل قامت بربط حتى الآن أكثر من ١٨٠ مقدم خدمات طبية موزعين في مختلف مناطق المملكة العربية السعودية في كبرى شركات التأمين الصحي العاملة في المملكة».

واقاد المهندس **احمد البدر** المحاضر والمعد لهذه الورشة «ان اهداف الورشة الرئيسية هي توعية القطاع الصحي والتأميني بفوائد ومزايا تفعيل التكنولوجيا بين القطاعين وايضا توعية قطاع مقدمي الخدمات الطبية بكيفية اختيار انظمة البيانات الخاصة بهم بجودة وتوافقها مع المواصفات العالمية».

يشار الى ان شركة وصيل قامت بتنظيم هذه الورشة في مدينتي الرياض وجدة خلال هذا العام وقد حققت نجاحات ملموسة لمصلحة مقدمي الخدمات الطبية وشركات التأمين، وسوف تقوم شركة وصيل بتنظيم هذه الورش سنويا مع حرصها على مشاركة الجهات ذات العلاقة لبحث ومراجعة وتقويم جودة الخدمة والعمل على تحسينها مستقبلا، بهدف تطوير مجال التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية.



مشاركون في ورشة العمل



مشهد آخر من ورشة العمل

**NBA**  
National Brokers Assurance Services s.a.r.l.  
R.C. B. 67163 - Beirut - Lebanon  
Decree 73 / 1 / A.T.

ناشيونال بروكرز اشورنس سرفيسز ش.م.م.  
National Brokers Assurance Services s.a.r.l.  
R.C. B. 67163 - Beirut - Lebanon  
Decree 73 / 1 / A.T.

## Consultant Insurance Types of Insurance:

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

Tel: (03) 839 003

هاتف: ٨٣٩ ٠٠٣ (٠٣)

Union Building - 5<sup>th</sup> floor - Sanayeh

بناية الأونيون - الطابق الخامس - الصناع

P.O.Box: 16/6139 - Beirut, Lebanon

ص.ب.: ١٦/٦١٣٩ - بيروت - لبنان

عبد الكبير البتانوني - وثاق للتأمين التكافلي - :  
مطلوب هيئة رقابة مستقلة

لاحظ السيد عبد الكبير البتانوني مساعد المدير العام في شركة وثاق للتأمين التكافلي WETHAQ تزايد عدد شركات التأمين في الكويت الى حوالي الضعف خلال السنوات القليلة الماضية، وان السوق الكويتي بحد ذاته كبير جداً، وهذا الامر بات يستلزم انشاء هيئة رقابة على شركات التأمين مشابهة لهيئة الرقابة على المصارف.



عبد الكبير البتانوني  
وثاق للتأمين التكافلي

ولاحظ ايضا السيد البتانوني ان تكاثر عدد الشركات دفع بعضها الى المنافسة بطريقة غير سليمة وغير مرغوب فيها، حيث اصبحت كلفة التغطية لا تتناسب مع المخاطر، وهذا بالطبع ليس في مصلحة المؤمن له وليس في مصلحة شركات التأمين. وقال المسؤول في شركة وثاق للتأمين التكافلي التي تزاوول اعمالها بشكل سليم ان المطلوب من هيئة الرقابة المقترحة التركيز على الجانبين المالي والفني لعمليات التأمين، وعندئذ ستتبين اضرار المنافسة العشوائية. وقال ان دولاً كثيرة لديها هيئات رقابة مستقلة لقطاع التأمين وقد اعطت النتائج المرجوة.

تغطية تأمين صحية لـ ٢٨٠ موظفاً مع أسرهم  
تعاون مشترك بين التكافل الدولية وتسهيلات البحرين

وقّع كل من شركة التكافل الدولية وشركة تسهيلات البحرين مذكرة تفاهم وتعاون تقوم بموجبها التكافل بتغطية ٢٨٠ فرداً من موظفي التسهيلات وعوائلهم بالتأمين الصحي للإفادة من تلك الإتفاقية. أكد ذلك نائب المدير العام لشركة التكافل الدولية السيد عصام الأنصاري خلال مؤتمر صحفي عقده الجانبان بهذه المناسبة، مشيراً الى ان توقيع مذكرة التفاهم هذه سوف يعزز العلاقات بين الشركتين، كما سوف يؤدي الى توحيد الجهود في سوق التأمين البحريني من أجل خلق منتجات تأمينية ذات جودة عالية.



عصام الأنصاري  
التكافل الدولية

وأضاف: إن تسهيلات البحرين أسهمت بفعالية في نشر الوعي التأميني للعديد من المنتجات التأمينية والتي تركزت بداية على تأمين السيارات الذي أثمرت به بداية التعاون مع شركة التكافل الدولية. وأكد أن ما يميز التكافل هو امتلاكها أكبر شبكة صحية على الرغم من المنافسة القوية في السوق البحرينية، حيث تمتلك كادراً من الممرضات والأطباء المؤهلين من خلال عقود دائمة، إضافة الى شبكة من التعاون الخارجي في عدد من الدول كالأردن والسعودية والإمارات والكويت.

في الماضي كان يعني الأمان



QIC

أما الآن هذه تعني الأمان والضمان  
والرعاية للشركات والمؤسسات والهيئات  
في سلطنة عُمان

الشركة العمانية القطرية للتأمين ش.م.ع

الشركة العمانية القطرية للتأمين تقدم لكم تراثاً تأمينياً غنياً مزوجاً بالوعي والإدراك وذكاء رجل الأعمال العصري من شركة التأمين الرائدة في الخليج. الشركة الأم هي شركة قطر للتأمين، تقدم لكم الشركة العمانية القطرية للتأمين أفضل الشبكات والاتصالات الإقليمية مع الخبرات الدولية على المستوى المحلي.

QIC  
الشركة العمانية القطرية للتأمين ش.م.ع  
وراء كل عمل ناجح

أنواع التامينات :

- تأمين الطاقه - تأمين الشحن البحري
- تأمين اجسام السفن - تأمين الطيران
- تأمين المسؤولية القانونية والمهني
- التأمين ضد الحرائق والأخطار المتعلقة
- التأمين الهندسي - تأمين الإنشاءات والمقاولات
- تأمين المركبات - التأمين الصحي
- تأمين المسؤولية والممتلكات الشخصية
- العناية في السفر

نقاط تميز الشركة

شبكة قوية في دول  
مجلس التعاون الخليجي

شهادة  
الأيزو  
٢٠٠٠:٩٠٠١

٤٠ جاسا  
٢٠٠٤-١٩٩٤





## البنك العربي يسوق منتجات النسر للتأمين في الاردن

اعلن في عمان عن اتفاق جرى التوقيع عليه بين كل من شركة النسر للتأمين الاردنية والبنك العربي والشركة الوطنية للضمان (سنا) SNA بكونها عضوا ممثلا كمجموعة اليانز آ.جي. اف. ALLIANZ AGF.

ويقضي الاتفاق بأن يقوم البنك العربي بتسويق منتجات شركة النسر للتأمين عبر فروعها في الاردن، على ان تشارك SNA في اعداد تلك المنتجات. يشرف على اعمال التأمين في البنك العربي السيد مارون كيرلس وهو ضامن محترف وسبق ان تولى مسؤوليات رفيعة في شركة اكسا الخليج AXA GULF.

## انطوان عيسى نائب المدير العام التنفيذي في سنا SNA

### وريمون شام مديراً عاماً لشركة الاينز في مصر ALLIANZ EGYPT



ريمون شام

مدير عام ALLIANZ EGYPT



انطوان عيسى

نائب المدير العام التنفيذي SNA

أعلمنا السيد أنطوان واكيم رئيس مجلس إدارة شركة «سنا» SNA ومديرها العام خلال مقابلتنا الشيقة له، المنشورة في مكان آخر، أن شركة «سنا» تواصل تطورها وتحضيراتها لما تتطلبه مرحلة انتشارها الواسع ونمو محافظتها حيث تتواجد فروعها والشركات الشيقة. وقد اسفرت قراراتها الأخيرة عن تعيين السيد

انطوان عيسى نائب المدير العام التنفيذي للشركة في لبنان والسيد ريمون شام مديراً عاماً لفرع الشركة الشيقة الاينز في مصر ALLIANZ EGYPT، كما كلف موظفون آخرون بمراكز رئيسية أخرى.

نذكر ان أنطوان عيسى يحمل شهادة الهندسة من أكبر الجامعات وهو يمارس التأمين في شركة «سنا» منذ سنوات، حيث أظهر كفاءة متميزة في كل المهام التي أوكلت اليه، وكان آخرها الإدارة العامة لشركة أليانز في مصر.

أنطوان عيسى عاد من مصر في الشهر الماضي وتسلم منصبه الجديد في لبنان كما تسلم ريمون شام منصبه في مصر.

المستقبل  
الضمان  
الاستقرار  
الأمانة  
الرقابة  
الأمانة  
الثقة  
الإقامة  
المهنية العالمية  
الشراكة الدائمة  
الاستثمار الجيد  
التقديم  
التميز  
النجاح  
السلامة

المجموعة الأهلية للتأمين  
AHLEIA INSURANCE GROUP-AIG

الأولى في فلسطين... فلسطينية الهوية... عالمية الأداء... الأولى في فلسطين  
الأولى في فلسطين... فلسطينية الهوية... عالمية الأداء... الأولى في فلسطين

Head Office/Gaza: P.O.Box 1214, Al-rimal, Gaza, Palestine Tel. 08-2824035/55, 08-2827120/50 -Fax. 08-2824015/25 - E-mail: info@aig.ps - Website: www.aig.ps



## الأولى للتأمين التكافلي توزع على حملة الوثائق ١٠٪ من ما دفعوه

وزعت الشركة الأولى للتأمين التكافلي على ٧٨ ألف مشترك من عملائها من حملة وثائق تأمين السيارات، نسبة ١٠ في المئة من قيمة ما دفعوه من أقساط.

وقال نائب المدير العام في الشركة عبد الرزاق الوهيب، ان هذه الخطوة تعتبر السابقة الأولى في سوق التأمين التكافلي في الكويت.

واضاف: ان هذه الخطوة ترسخ أكثر من مبدأ في سوق التأمين التكافلي، اذ تؤكد ان فكرة التأمين التكافلي وصلت الى مرحلة النضج في السوق الكويتي وأصبحت واقعاً ملموساً يشعر به العملاء ويلمسون مزاياه بأنفسهم، معتبراً ان التأمين التكافلي رسخ أقدامه في السوق الكويتي وأصبح جزءاً أصيلاً ومهماً من مكوناته.



عبد الرزاق الوهيب

الأولى للتأمين التكافلي

## مطفأة حريق مع كل وثيقة تأمين

### تصدر عن البحرينية الكويتية

نفذت الشركة البحرينية الكويتية للتأمين BKIC خطة دعائية راشدة عندما بدأت بتوزيع مطفأة حريق مطابقة لمواصفات الإدارة العامة للمرور مع كل وثيقة تأمين سيارة شامل ذهبية إيماناً من الشركة بضرورة المساهمة في برامج التوعية المرورية ومشاركة الإدارة العامة للمرور المسؤولية في جهودها لتقليل الخسائر أثناء العمل على المحافظة على الأرواح والممتلكات في حوادث السير، ومن أجل انجاح الحملة الإعلامية للإدارة بأهمية مطفأة الحريق لقائدي المركبات للحد من حدوث حرائق السيارات.

وفي هذا السياق قامت الشركة البحرينية الكويتية للتأمين في غضون ثلاث سنوات بترتيب ندوات للزيائن تطرقت الى مواضيع مختلفة في التأمين بقصد تعريف الزبائن بهذه الانواع من التأمين والتي بدورها لقيت استحسانهم الكبير. كما ان الشركة مستمرة على هذه السياسة لما فيها من مساهمة في خدمة المجتمع.

## هيئة التأمين في الاردن حددت اصول

### توظيف الاموال الاحتياطية لشركات التأمين

عممت هيئة الرقابة على التأمين في الاردن تعليماتها الخاصة بأصول توظيف واستثمار اموال شركات التأمين في المملكة الاردنية الهاشمية.

وقال المدير العام لهيئة التأمين الدكتور باسل الهنداوي ان التعليمات تنظم اسس استثمار اموال شركة التأمين وتحدد طبيعة موجودات شركات التأمين ومواقعها التي تقابل الالتزامات التأمينية المترتبة عليها.

واكد الهنداوي أن الحاجة العملية اظهرت ضرورة اصدار هذه التعليمات، وذلك لما سيكون لها من اثر على اداء الشركة ومركزها المالي، وسينعكس بالتالي على حقوق حملة الوثائق المتمثلة بالمخصصات الفنية عن طريق تحديد السبل المقبولة لتوظيفها.

Looking for the Best?  
Best Assistance.

BA  
شركة الخدمات المساعدة

Phone: 00963-11-33501121  
00963-11-3349533  
Fax: 00963-11-33501120  
Mobile: 00963-94-225250  
Address: Syria - Damascus - Al Hamra Street - Al Hilal building - 4th floor - Office N7



## SCOTTISH RE'S IAN HAYWARD:

### GCC LIFE MARKETS NEED TO INVEST IN LONG TERM PRODUCTS

SCOTTISH RE, A LIFE SPECIALIST REINSURERS IS ONE OF SEVERAL MULTATIONALS WHO TOOK REGIONAL BASES IN THE ARABIAN GULF.

THE COMPANY HAD BEEN FACING A LIQUIDITY PROBLEM WHICH WAS WIDELY PUBLICISED IN THE PRESS, INCLUDING "AL BAYAN", IN THE LAST SEVERAL MONTHS BUT THAT PROBLEM WAS EVENTUALLY OVERCOME.

IN EXPRESSING HIS VIEWS TO AL BAYAN IAN HAYWARD, SCOTTISH RE'S DIRECTOR FOR THE MIDDLE EAST OUTLINED SEVERAL ADVERSE FACTORS WHICH CONTINUE TO SURROUND LIFE INSURANCE IN THE REGION.

AS OPPOSED TO THIS, MR. HAYWARD WELCOMED THE INTRODUCTION OF NEW INSURANCE REGULATIONS IN BAHRAIN, UAE AND QATAR IN PARTICULAR.



**AL BAYAN** *What is your feeling about life insurance in The Arab Insurance Markets? Are they technically sound? Are they doing or investing enough to acquire the information technology? What do you recommend that Arab Insurers do for that matter?*

One of the biggest challenges in the market is addressing the general lack of understanding of insurance and its benefits. Although there are strong exceptions, this is generally found both at a customer level and at the level of those who are selling and marketing it (insurance companies and locally based brokers). When the knowledge and understanding is there this will lead to significant increase in market penetration. Training and education should be a priority. Many of the GCC insurance markets in which we primarily deal for life business focus on short term life (employee benefit and credit life). The market needs to invest in developing long term products to generate stable long term incomes and returns to their shareholders. Insurers (with, it has to be said, reinsurer support on occasions) are willing to give heavier weight to commercial rather than technical considerations when evaluating a proposition, on the presumption that they can adjust the terms at renewal where experience is adverse. The reality is that this is not always possible when companies do not feel "loyalty" to their insurer and are willing to move cover for often small reductions in premium. There is a general lack of reliable data in the market (both in terms of statistical data for pricing at a high level and for specific schemes). This makes it a difficult market for new insurers or reinsurers to enter with any great confidence. Existing participants in the

### ACCESS TO MEDICAL RECORDS OF PERSONS INSURED IS A KEY ISSUE IN THE REGION

market have generally been there for many years and have the results and experience to back their pricing assumptions. A new entrant without this knowledge can harm the market in the short term

Poor quality and unreliable medical underwriting data is another key area for concern in the life insurance markets. This again comes down partly to knowledge and understanding of the insurance and why this is required. It is also difficult culturally due to a lack of willingness to give full and honest information at the time of underwriting. There is also a limited ability for an insurer or reinsurer to challenge cases at a claims stage from non disclosure, due to limited access to complete medical history records from any source for any person. A reduction to the high commission level expectations is required. This is especially so for some local brokers who, in some cases do very little to justify their income. Increasing the retention levels of local insurers would also be a valuable development - these are generally very low. Local insurers often fail to operate treaty arrangements properly (i.e. according to the treaty terms). It is common to find more than one treaty covering the same class of business (placing it in the cheapest one for any given piece of business). This practice needs to be controlled and eventually eliminated. Local insurers should strive for underwriting profits and not just rely on investment returns. This has become much more obvious during 2006 as the stock markets have not given the returns of recent years. Company results will start to highlight which insurers have sound underwriting philosophies and which do not. Information Technology (IT) cannot be ignored, and by and large, probably is not being ignored. Companies recognise that costs must be driven down in order to maintain an efficient organization and IT investment is integral to this. Companies in the GCC region should consid-

er whether they are making most efficient and most effective use of their customer databases. Are they generating sufficient value from them? Could they be doing more to generate more business from existing customers in different product lines and have more hooks into customers, thereby retaining them longer? Considering creating or using new distribution channels, e.g. via banks (bancassurance), takaful, is also a vital development if business volumes are to increase significantly

**DIFC, BFM AND QFC CONSTITUTE A STEP FORWARD**

*Do you find the Arab Insurance regulations sufficient?*

- Regulation in the Arab world is not yet at the levels of some of the more developed markets in the West. However, the position is improving - witness DIFC, BFH, QFC and the introduction of the new regulations in Bahrain last year. WTO participation and outside influence will drive improvements in the regulatory environment still further. Regulation should be seen as a positive development in the insurance markets for the Arab world and be encouraged. It will without doubt increase confidence in and understanding of the market and insurance in general - this is important for increasing consumer awareness and confidence.

*How do you evaluate the general performance of Arab Reinsurers? What should they do to be able to fill the needs of Arab Insurers at least partly?*

- This is a difficult question to comment on. ARIG is the major Arab life reinsurer in the region and they have struggled to make a meaningful impact in the market for a variety of reasons. However, many other reinsurers (Arab and other) have also struggled.

*Are you satisfied with the results of your business in the Arab World? Can you provide us with some numbers?*

- Scottish Re (previously as WorldWide Re) has operated in the Middle East markets for around 20 years and we are currently in the process of setting up a local office. Naturally, we would not be doing this if we were not satisfied with the results of and prospects for our business here

*Is there any other comment you wish to make?*

- Broadly I have covered all comments in the questions above. There remain real opportunities in both the insurance and reinsurance markets for those willing to invest and understand the markets. Beware those who enter on the promise of a short term profit then abandon the market when it is not forthcoming quickly.

## **MIKE GOOD - JLT DUBAI**

### **MARKETS IN CERTAIN ARAB COUNTRIES ARE OVER SERVED IN TERMS OF NUMBER OF INSURERS IT REMAINS TO BE SEEN HOW ARAB INSURERS WILL COPE WITH WEB BASED SYSTEMS**

JLT RISK SOLUTIONS LTD. OPERATES OUT OF DUBAI AS A REGIONAL OFFICE FOR THE LONDON BASED GLOBAL INSURANCE BROKER.

THE DUBAI OPERATION IS HEADED BY MIKE GOOD. PARTNER, WHOSE LONG INVOLVEMENT IN THE MIDDLE EAST INSURANCE BUSINESS WOULD ALLOW HIM TO MAKE AN OBJECTIVE EVALUATION OF THE PRESENT STATE OF AFFAIRS OF THE INSURANCE MARKETS IN THE ARAB WORLD.



**\* What is your feeling about Arab Insurance Markets? Are they technically sound? Are they doing or investing enough to acquire the information technology? What do you recommend that Arab Insurers do for that matter?**

**M**y observation is that while there are marked differences country to country - that in many cases Arab insurance markets have advanced very considerably over the last two or three years through their investment in quality staff and more sophisticated information technology. In certain countries the market is probably already over served in terms of the number of insurers but at the same time those very countries are opening their doors wider to newcomers increasing already fierce competition. In such an environment only those who are agile will survive in the longer

term. Those who have better quality people and more sophisticated systems

will continue to strengthen their positions at the expense of weaker competitors.

One important difference between the Arab markets and many other jurisdictions is the Arab tradition of expecting a high level of personal service. In other countries this is not such a consideration and insurance has been commoditised and the majority of small commercial and personal

lines is dealt with by web based systems. It will be interesting to see how the equation works out in the region.

**\* Do you find the Arab Insurance regulations sufficient?**

- Arab insurance regulations vary enormously country by country. However, there does seem to be a round swirl towards tighter regulation and more stringent regulatory supervision, all of which is a very good thing.

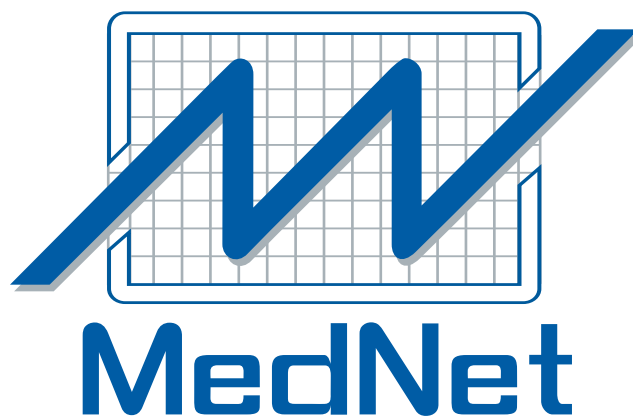


**\* Are you satisfied with the results of your business in the Arab World? Can you provide us with some numbers?**

- Jardine Lloyd Thompson have now been established in the region for two years and overall we are very pleased with what our Dubai office has accomplished in that time.

As we enter 2007 we will be implementing the next stage of our development for a wider and stronger presence throughout the Arab world.

More details of that will follow in due course.



**Challenge for Better Healthcare**

**MedNet UAE FZ L.L.C.**

P.O. Box 500259, Dubai Tel: +971 4 3900710 Fax: +971 4 3908600  
Email: info@mednet-uae.com Website: www.mednet-uae.com



## ZARIS' LAURENT BIEHLY:

### WE DO HELP INSURERS IN TROUBLED ARAB COUNTRIES BUT WAR COVERAGE ON OVERLAND PROPERTY IS LIMITED



**ZARIS**, WHICH TOOK ONLY LAST YEAR NEW OFFICES IN BEIRUT, IS AN UNDERWRITER, AND A REINSURANCE BROKER IN THE SAME TIME. PRIOR TO INSTALLING ITS BRANCH OFFICE IN THE LEBANESE CAPITAL, ZARIS HAS BEEN SERVICING ITS MIDDLE EASTERN CLIENTS OUT OF CYPRUS, FOR MORE THAN A DECADE. AMONG OTHER ACTIVITIES ZARIS OPERATES THE ARAB P + AND I POOL WHICH SPECIALIZES IN MARINE HULL INSURANCE AND PROTECTION AGAINST SHIPOWNERS LIABILITY. LAURENT BIEHLY, DEPUTY GENERAL MANAGER GAVE US HIS OPINION ABOUT SEVERAL POINTS WHICH WOULD INTEREST THE INSURANCE MARKETS AT THIS PARTICULAR TIME.

**AL BAYAN** **البيان** AL BAYAN: To what extent are you helping insurers in troubled Arab Countries

such as Palestine or Iraq and are you covering war on land in Lebanon?

**W**e do not have any business to and/or from Palestine. Regarding

Iraq, we have been very active since 2003. Although there aren't many Reinsurers willing to cover terrorism, we have not been faced with any particular problems in Cargo as one security has been very supportive. In Non-Marine, the very few players are very quickly snowed under with offers and it is virtually impossible to really compete and get a large choice of quotation. The market is limited and saturated. In Lebanon, according to our knowledge, extremely few policies cover War, etc. in Non-Marine. It has been impossible to find capacity during the war for Lebanese risks. On the Marine side, we did not have any problems because a) war on land is excluded and b) the blockade prevented any ships to call in Lebanon.

\* **What financial results are you expecting for 2006? It is said that the oil boom had a great impact on business. Can you confirm this?**

**WE DO NOT MIND DOING BUSINESS WITH NON-RATED REINSURERS BUT WHOSE PAST RECORDS ARE KNOWN TO US**

2006 has generally speaking been an excellent year for us. However, we cannot say that this has played a role in our development. If so, it has had a minor influence.

\* **It is said that reinsurers are no longer accepting small and middle size business. How do you handle such business?** How we turned around the problem of minimum premium cannot be disclosed in this forum. However, our clients know that we have solutions. Certain companies have become quite open to place risks with smaller and/or newer Reinsurers in our markets. We have provided those companies with complete information about Reinsurers we believe in and have asked for their authorisation to contact them. This is an avenue that has been successfully

explored so far by several insurers in our region.

\* **Are you for a total liberalization of the markets? and should tariffs be revoked?**

As an insured and customer, we would say that competition is healthy and Insureds would benefit from lower premiums. However, from an insurer point of view, we wonder whether the companies have had / would have enough time to build up the necessary reserves. Companies must decide. In today's world, we feel it might be difficult not to liberalize markets. But for the sake of our businesses, it might be too soon though and an observation period where tariffs would be compulsory and the same for every company might be a solution to contemplate.

\* **Do your place business with non-rated reinsurers? do you believe Rating is essential?**

We can only comment that in our experience several companies have accepted to regularly work with lower and/or non-rated securities. However, those Reinsurers are either well capitalized and/or benefit from a good retrocession programme led in London or in Europe. Furthermore, they have been around for decades even though not necessarily predominantly active in our region.

لسنا وكلاء لشركة

بل لزيائتنا



ستار أوف لبنانون ش.م.ل

مستشارون في التأمين

اتصل بنا

نأتي اليك

البوشرية - شارع مار تقلا - سنتر سانت ايلي - الطابق الثاني - تلفون: ٨٨٣٨٨ - ٨٧١٧٧١ - ٠١ / ٨٧١ ٠١٠ - فاكس: ٨٩٨٣١٢ - ٠١ / ٨٧١ ٢٢٢

E-mail: star-ofleb@intracom.net.lb

## **MORTEN HOLM - FALCON INSURANCE CO. MUSCAT - :**

**WE'RE BACKED BY A PROMINENT GROUP OF BUSINESS CONCERNS  
WE ENTERTAIN EXCELLENT REACTIONS WITH INTERNATIONAL BROKERS**

FALCON INSURANCE CO. IS THE NEWEST AMONG OMANI INSURERS. THE COMPANY ENJOYS THE BACKING OF A GROUP OF PROMINENT BUSINESS CONCERNS IN THE SULTANATE. AMONG OTHERS TWO BANKS HAVE TAKEN SHARES OF FALCON. AND ARE MOST LIKELY TO PROMOTE ITS INSURANCE PRODUCTS. AL BAYAN INTERVIEWED MORTEN HOLM, GEN. MGR WHO BRIEFED US OF THE COMPANY PLANS AND AMBITIONS:



**AL BAYAN**

\* Who is behind Falcon and what business are you targeting?

Falcon Insurance Company (FIC) is a newly formed local company in the Sultanate of Oman, with a share capital of RO 5.4 million (Authorized RO 10 million), licensed on 14

September 2005. The Company has, among its shareholders, established names like, Al Anwar Holdings, Bank Muscat, Bank of Sharjah, National Insurance & Investments Services Co, MOD Pension Fund, National Trading Co & Al Ittihad Al Watani. The Company's Board of Directors includes individuals from various segments of the Government sector, business and industry. The Company's top management team includes professionals with more than two decades of experience in the insurance & reinsurance markets in the GCC and internationally.

Falcon is backed by shareholders who have chosen to invest in insurance. Our basis is not an abundance of idle liquidity seeking returns, but a conscious policy from our shareholders that an insurance entity will compliment their business interests in other fields.

\*Are there any particular projects you will be investing in?

- Falcon pursues a cautious investment strategy

and is - as all insurance companies in Oman - closely monitored by the Capital Market Authority.

\* Do you consider the level of capitalization of Arab insurers and reinsurers adequate? what would you recommend?

- The level of capitalization of an insurer must be commensurate with the risk retained for own account. In this respect the experts on risk in Falcon work together with the predominant Reinsurers in the world. This will ensure our clients can rely upon their interests being taken care of, risk will be spread sufficiently upon entities that will possess the necessary financial stability to enable prompt payment, when the loss happens.

\* There are complaints about international brokers imposing "fronting" arrangements on local insurers in return for trivial fronting fee. Can you comment?

- We have a good working relationship with the local offices of international brokers. Some do a conscious effort to feed local capacities - a move welcomed by Falcon.

\* What growth are you looking for in the next couple of years?

- Falcon is about to finalize our first complete business year, and we are confident to meet targets for production and profitability. Our medium term aim is to become the chosen company for businesses in Oman.

*Always there for you*



**الوسطاء السعوديون**  
SAUDI BROKERS  
INSURANCE, BROKERS & CONSULTANTS

### **Head office**

P.O.Box 1583 Khobar 31952  
Tel: +966 - 3 - 8822577 (10 lines)  
Fax: + 966 - 3 - 8823098  
E-mail: info@saudibrokers-ins.com  
Web site: www.saudibrokers-ins.com

### **Branches:**

Riyadh  
Jeddah

### **الفروع:**

الرياض  
جدة

### **المكتب الرئيسي**

ص.ب: ١٥٨٣ الخير ٣١٩٥٢  
هاتف: ٨٨٢٢٥٧٧ - ٣ - ٩٦٦ + (١٠ خطوط)  
فاكس: ٨٨٢٣٠٩٨ - ٣ - ٩٦٦ +  
البريد الإلكتروني: info@saudibrokers-ins.com  
العنوان على الشبكة: www.saudibrokers-ins.com



**A NEW "SOLIDARITY" AFFILIATE IN OMAN**

**RAVI SHANKAR GHILDYAL (AL MADINA GULF):**

**PROVIDING QUALITY SERVICE IS OUR OBJECTIVE**

**ON GOING ECONOMIC GROWTH IN OMAN OFFERS INSURERS GREAT OPPORTUNITIES**

"AL MADINA GULF" IS A NEW OMANI INSURANCE CO. WHICH IS INTENDED TO BE PART OF THE BAHRAIN GIANT "SOLIDARITY" INSURANCE NETWORK IN THE ARAB WORLD. RAVI SHANKAR GHILDYAL, MGR OF AL MADINA GULF AND WHOM WE MET IN HIS OFFICE IN MUSCAT BRIEFED US ABOUT THE BACKGROUND OF THE COMPANY, ITS GOALS AND AMBITIONS.

HEREINAFTER A RESUME OF THE INTERVIEW:

**AL BAYAN** AL BAYAN: Why a new insurance company? what are looking for?

I feel there is a lot of space in this Market. The difference will be in our strategy in distribution & the services offered. I suppose with a quality services and distribution players like us can take advantage of opportunity offered by rapid economic growth of Oman

\* **So you mean, you will have a different approach?**

We as a composite company believe we can establish our own identity as a company which offers quality services & quality products including new life & non life products & a very efficient claims settlement. Competing in price alone is not a permanent solution.

\* **What' is the paid up capital of the company?**

The company paid up capital is 10 million Riyal Omani.

**SOLIDARITY WILL BE MANAGING THE NEW COMPANY BY VIRTUE OF A MANAGEMENT CONTRACT**

\* **Who are the shareholders?**

Diwan Royal Court – Solidarity Ins. Bahrain - Almadina Financial services & other investors.

\* **What about the management of the Co.?**

We are an independent board run company. As far as operations is concerned we have management services agreement with Solidarity which will help facilitate us take off vertically.

\* **So could Al Madina Gulf expand outside Oman?**

As of now we are working to be a good and strong player in Oman. In the future any expansion could be decided by the board of directors.

\* **As new established Insurance Co. did**



**you have any problem placing your reinsurance treaties?**

Yes we have. Our reinsurance arrangements are with the top rated reinsurers of the world.

\* **What are your ambitions for in the coming years?**

We have the vision of emerging as a major player which is distinguished by its service efficiency and reliability.

**GUARDIAN  
INSURANCE  
BROKERS**



**جارديان  
لوساطة  
التأمين**



GUARDIAN INSURANCE BROKERS WAS AWARDED THE INTERNATIONAL AWARD FOR BEST PERFORMANCE FOR THE YEAR 2002-2003 BY THE COUNCIL OF INTERNATIONAL AWARDS ON 19 MARCH 2004.

تلفون: ٠٢-٦٧٧٧١١٦، فاكس: ٠٢-٦٧١١١٧٤، ص.ب: ٥١٠١٢ - أبوظبي - الامارات العربية المتحدة  
Tel: 02-6777116, Fax: 02-6711174, P.O.Box: 51012 - Abu Dhabi - United Arab Emirates

## أكرم شديد - رئيس المجلس الأعلى للجمارك - :

### قيود غير جمركية تؤخر إنجاز المعاملات وإخراج البضائع



صرح أكرم شديد رئيس المجلس الأعلى للجمارك ان التدابير الإستثنائية التي اتخذتها الجمارك والتنسيق مع وزير المال الدكتور جهاد أزور ساهما في تخطي تداعيات الحرب الإسرائيلية. كما ان التفويض الذي حصلت عليه الإدارة حولنا تجاوز تعقيدات القيود والتأشيرات، مما سهل عملية إنجاز المعاملات الجمركية والإسراع في تسليم البضائع الى أصحابها. وأضاف «ان تراجعا كبيرا طرأ على الواردات الجمركية والـ TVA في تموز وأب، لكنها ارتفعت بصورة كبيرة في تشرين الثاني لتصل الى ٢٦٦ مليار ليرة وهذا الرقم أكبر مما كان عليه في تشرين الثاني من العام ٢٠٠٥، حيث بلغ ٢١٥ مليار ليرة».

وأشار شديد الى «ان إنجازات مهمة حققها المجلس الأعلى للجمارك في النصف الاول من العام ٢٠٠٦ تمثلت في إطلاق نظام «نور» للمعاملات الجمركية عبر الأنترنت، وتبعه نظام «منار» الذي يتيح للوكالات البحرية تقديم المانيقست إلكترونياً، وقد بدأ تطبيقه في مرفأ طرابلس ومطار بيروت الدولي ومن المنتظر ان يطبق في مرفأ بيروت في النصف الاول من العام ٢٠٠٧. من جهة ثانية، استقدمت الإدارة أجهزة سكاير التي ستعمم على كافة المرفأ والبوابات لتسهيل المراقبة والتدقيق ومكافحة التهريب». وأكد شديد «ان هناك نقصاً في عديد السلك العسكري والموظفين في الإدارة وقد أخذنا موافقة مجلس الوزراء لإجراء تعيينات فأجرينا مباراة دخول، لكن الظروف السياسية في البلاد لم تسمح لنا بالتعيين». وختتم شديد مؤكداً «ان قيود غير جمركية هي التي تؤخر إنجاز المعاملات وإخراج البضائع من المرفأ، وان المعنيين على دراية وإطلاع ويعرفون تماماً مصدر التأخير».

تتجز. كما أن نماذج البضائع المحولة الى معهد البحوث الصناعية للكشف على مواصفات الجودة تتأخر، وهذه القيود غير جمركية، وأعتقد ان المعنيين على دراية واضطلاع بشكالات التأخير المعروفة المصدر.

#### لا ضرورة للكشف على جودة بضائع موثوقة من بلد المنشأ

نحن نؤيد خضوع بعض أنواع البضائع للكشف، لكن البضائع الموثوقة من بلد المنشأ لا حاجة الى الكشف عليها كونها خضعت مسبقاً لمعايير نوعية عالمية. هناك توجه لمنظمة التجارة العالمية لإزالة القيود غير الجمركية وهذا سيؤدي بالطبع الى تطوير الأعمال وتحديث الإجراءات.

■ ان المادتين ٦٨ و٧٥ من قانون الجمارك تفرضان التصريح المسبق عن البضائع المحركة المشحونة على السفن والا تعرضت هذه السفن للحجز ولغرامات باهظة هل من امكانية لتعديل هاتين المادتين حفاظاً على سمعة المرفأ اللبنانية.

– ان السلطة المخولة البت بمواضيع البضائع المحركة وبكيفية استيرادها وادخالها الى لبنان، هي ادارة حصر التبغ والتبناك (الريجي)، وطالما ان هذه الإدارة غير موافقة على تعديل هاتين المادتين فلا تستطيع الجمارك تغيير شيء، علماً ان حالات حجز السفن التي تخالف نص هاتين المادتين ضئيلة جداً ولا تحصل الاماماً ولا يتجاوز عددها سنوياً ثلاث حالات كأقصى حد.

#### قرارات المجلس نافذة

■ هل ما زلتم تعاونون من نقص في عدد اعضاء المجلس؟ – بعد إحالة عضوي المجلس على التقاعد، حصل فراغ في الإدارة ولكنه يسد بالمناوبة، وبالتالي لا تتأثر القرارات الإدارية.

#### مكننة بيانات الترانزيت

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ – أهم مشروع هو مكننة الإدارة وتعميم نظام «نجم» على المكاتب الجمركية، إضافة الى نظامي «نور» و«منار». كما بدأنا بتعميم نظام «B1» وهو يحل مكان البيانات القديمة. وهذا إنجاز مهم لأننا استطعنا مكننة بيانات الترانزيت. وختاماً، نتمنى ان تتحسن الأوضاع كي تعود الحركة الإقتصادية الى طبيعتها ويزدهر لبنان.

والمكننة أمر أساسي في تنفيذ هذا المشروع لكن هناك معوقات تعترضنا في المراكز الحدودية.

#### أجهزة سكاير لمكانة التهريب

ومن باب التطوير ولمكافحة التهريب، استقدمنا أجهزة سكاير SCANNER الى المرفأ والمطار، وهي نتيجة قرض صيني وهبة ألمانية. وأجهزة السكاير لا علاقة لها بالديان الجمركي والخط الأخضر والأحمر. وقد أرسلنا بعض الموظفين الى الخارج للقيام بدورات تدريبية عليها، على ان ينقلوا خبراتهم بعد نيلهم شهادة تدريب الى بقية زملائهم.

وقد وصل عدد من هذه الأجهزة من ألمانيا الى المطار والمرفأ والمكاتب الحدودية، مع العلم ان الدوريات حصلت على أجهزة محمولة تستخدم للكشف على حمولات الشاحنات.

أما على صعيد البيت الداخلي فقد أجرينا خلال ٢٠٠٦ سلة مناقلات للموظفين لمزيد من الفاعلية في العمل وتقديم الخدمات.

#### نقص الموظفين في السلك العسكري والإداري

■ من المعروف ان إدارة المجلس الأعلى للجمارك تعاني نقصاً في الموظفين والعديد، هل من مستجدات على هذا الصعيد، وكيف السبيل الى ملء الشواغر؟

– نواجه مشكلة ونقصاً، خصوصاً في عديد العسكر، وكنا حصلنا في السابق على موافقة من مجلس الوزراء لإجراء تعيينات في السلك العسكري، لكن الظروف السياسية لم تسمح.

وعلى صعيد الإدارة أيضاً، نعاني نقصاً حاداً وكنا أجرينا مباراة دخول عبر مجلس الخدمة المدنية وقد نجح عدد معين لكن لم يتم تعيينهم لغاية الآن.

#### الإدارة كانت زاخرة بنخبة الكوادر

إدارة الجمارك كانت زاخرة بنخبة من الكوادر، ونتمنى ان يكون الجيل الجديد على قدر المسؤولية، وأن تملأ الشواغر تسهيلاً للأعمال وتوفيراً لأفضل الخدمات للمواطنين وبالسرعة المطلوبة.

#### قيود غير جمركية

■ ما تعليقكم على تأخر المعاملات لايام عديدة؟ – لانكران المعاملات قد تأخذ أحياناً ١٥ يوماً كي

مرّ لبنان بظروف سيئة منذ حرب تموز مروراً بالتجزبات السياسية، وصولاً الى الوضع الحالي اليوم، ما هي الإجراءات التي اتخذتها إدارة الجمارك لتخطي هذه الأوضاع؟

– منذ الأيام الأولى من الحرب، اتخذنا تدابير استثنائية لتخطي المرحلة بالتنسيق مع وزير المال جهاد أزور الذي لعب دور الوسيط بيننا وبين الحكومة.

#### تفويض لتجاوز تعقيدات القيود والتأشيرات

بداية وكخطوة أولى، حصلنا على تفويض حولنا تجاوز تعقيدات القيود والتأشيرات وبالتالي تسهيل اخراج البضائع من المرفأ وتسليمها الى أصحابها. كما نقلنا إدارتي المرفأ والمطار الى المعهد العالي قرب العدلية الذي جهزناه بالتقنيات الإلكترونية كافة. إضافة الى ذلك، استصدرنا بالتعاون مع مديرية الجمارك مرسومًا لتنظيم عملية تلقي الهبات، وللغاية أصدرنا نماذج مبسطة لتسهيل عملية تسلم المساعدات، وقد تكلت خطوتنا هذه بالنجاح بفضل تعاون الجميع.

وفي ما خص حجم الواردات لا شك انها تراجعت، لا سيما خلال شهري تموز وأب، لكن ما لبث ان تحسن ليصل الى ٢٦٦ مليار ليرة في شهر تشرين الثاني، علماً ان حجم هذه الرسوم وصل في الشهر نفسه من السنة الماضية الى ٢١٥ ملياراً، أي أننا حققنا زيادة بنسبة ملحوظة. ومن المتوقع ان يكون شهر كانون الأول جيداً. وهنا يحضرني أن أوجه تحية تقدير الى موظفي إدارة الجمارك الذين عملوا بجد وكثرتان وتفان أثناء الحرب وخلال الأوضاع الخائفة التي تعيشها البلاد، حتى ان الكثيرين منهم ضحوا بإجازاتهم السنوية ليوكبوا أي مستجدات.

#### نظام «منار» في النصف الأول من ٢٠٠٧

■ هل استطعتم تحقيق الأهداف التي وضعتموها قبل الحرب في ما خص تسيير مصالح المواطنين؟

– أطلقنا قبل الحرب نظام «نور ٢» للمعاملات الجمركية عبر الأنترنت وقد طبق في كل المراكز وفي مرفأ طرابلس. أضف الى ذلك، إطلاق نظام «منار» الذي يتيح للوكالات البحرية تقديم المانيقست إلكترونياً، وقد طبق هذا النظام في المطار وفي مرفأ طرابلس، ومن المتوقع ان يطبق في مرفأ بيروت في النصف الأول من سنة ٢٠٠٧.



## المهندس عبد الحفيظ القيسي - (المدير العام للنقل البري والبحري) :-

### خلال العدوان الإسرائيلي والحصار البحري ركّزنا جهودنا لمساعدة الهيئة العليا للإغاثة



وتحت مظلة المشروع الأوروبي نفسه، دخلنا في نظام "SAFE MED" ويقدم للدول المشاركة مساعدات لضبط وسائل الأمن والحماية على البواخر.

#### معهد تدريب بحري

ومن أبرز اهتماماتنا أيضاً، معهد تدريب الربابنة والبحارة بالتعاون مع الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا في الإسكندرية. وقد خضع المتدربون لدورات وفق معايير ومتطلبات اتفاقية STCW.

ويخضع البحارة حالياً لمدة ١٥ يوماً بالمشاركة مع الدفاع المدني اللبناني ومع مسبح «الغولدن بيتش» من أجل التدريب على عملية الإنقاذ البحري. أما بالنسبة للمهندسين البحريين فيخضعون لتدريب لمدة ثلاثة أشهر، منها ١٥ يوماً في الإسكندرية.

ويبقى هدفنا إنشاء معهد تدريب بحري في لبنان، لكننا نواجه معوقات في اعتماد الأرض المناسبة.

#### التراخيص البري ينتظر تحسن الأوضاع

■ ماذا عن حركة التراخيص في لبنان، هل تلمسون تقدماً في هذا القطاع؟

- لبنان كان يعتمد على حركة التراخيص البري الى العراق وسوريا. لكن بما ان الوضع خطر جداً في العراق والعلاقة مع سوريا ليست على أفضل حال فإن حركة التراخيص تراجعت.

#### دراسة الاسكوا ممتازة

■ أين أصبح المشروع الذي وضعت الاسكوا حول النقل البحري المشترك بين لبنان وسوريا والأردن؟

- هذه الدراسة ممتازة وتفسح للدول الثلاث للإستفادة من موانئها. وقد بينت الدراسة ان الدول الثلاث بعد تنفيذ الدراسة تحقق أرباحاً ملحوظة وتفيد من التسهيلات وإزالة المعوقات التي تعترض انتقال البضائع بين مرافئها.

#### تعزيز حضور لبنان في الخارج

■ كلمة أخيرة:

- نحاول دائماً تعزيز حضور لبنان في المنظمة البحرية الدولية IMO. وقد انتخبت شخصياً نائباً لرئيس لجنة البحارة في STW لمدة ثلاث سنوات. وهذا المنصب يساعد لبنان في طرح مشكلاته والحصول على دعم في النقل البحري، لكننا نواجه مشكلة كبيرة من حيث قلة مشاركتنا في اجتماعات اللجنة بسبب تراجع الإعتمادات التي تضعها وزارة الخارجية لهذه المشاركات.

تحدث المدير العام للنقل البري والبحري المهندس عبد الحفيظ القيسي لـ «البيان الاقتصادية» عن النشاط الذي قامت به المديرية العامة للنقل خلال العدوان الإسرائيلي وحصاره البحري على المرافئ اللبنانية، فقال ان الجهود تركزت على مساعدة الهيئة العليا للإغاثة في نقل المساعدات والهبات من المراكز الحدودية ومطار بيروت ومطار دمشق ومرافئ اللاذقية الى المستودعات في لبنان.

وعن تداعيات الحرب الاخيرة وانعكاساتها السلبية، قال القيسي ان المديرية العامة للنقل البري والبحري أعدت مشاريع قوانين عدة وحولتها الى مجلس الوزراء لمناقشتها ومن ثم لإقرارها في مجلس النواب، لكن الاحداث الاخيرة جمدت هذه المشاريع.

وتحدث القيسي ايضاً عن الدراسة التي اعدها منظمة الاسكوا حول النقل البحري المشترك بين لبنان وسوريا والأردن، فوصفها بالممتازة لان تنفيذها تستفيد منه البلدان الثلاثة وينشط الحركة في مرافئها.

فقد أعدنا مشروع قانون لتحويل المديرية العامة للنقل البري والبحري الى هيئتين عامتين، الأولى للنقل البحري والثانية للبري، وكل منهما تتمتع باستقلالية مالية وإدارية ومحاسبية. وبالتالي فكل هيئة قادرة على تفعيل القطاع بشكل أفضل إذ تمتلك حق استيفاء تقاضي رسوم وبدلات على خدماتها والحصول على قروض ميسرة مباشرة، وهذا الأمر يخفف العبء على وزارة المالية ويسمح للهيئة بالتمويل الذاتي.

هذا المشروع قدم سنة ٢٠٠٣ ومع تغير الحكومات ووقوع الاحداث الاخيرة تعذر إقراره لغاية اليوم. كما رفعنا وثيقة حول سياسة قطاعي النقل البري والبحري الى مجلس الوزراء بعد تحديثهما، معللين على قبولها واعتمادها لما يسهل عمل القطاعين في التعاون والتنسيق مع الوزارات المعنية. فعلى صعيد النقل البري، طرحنا فكرة إنشاء صندوق اعتماد للنقل لتزوم الدولة بنموه بنسبة محددة من الضرائب والرسوم المفروضة على المحروقات وقطع السيارات وغيرها.

إضافة الى ذلك، شددنا على ضرورة التركيز على إشراك القطاع الخاص مع العام، وهذا يعطي ديناميكية ومرونة للنقل البري إذ يتولى القطاع الخاص الشق التشغيلي، بينما العام يتم بالإدارة والإشراف والتنظيم.

من جهة أخرى، أعدنا مشروع قانون أيضاً لتسوية التعديلات حول الأملاك العامة البحرية لكن مصيره شبيه بمشروع تحويل المديرية الى هيئة عامة. ولا نستطيع حالياً معالجة المخالفات الحاصلة لأن القانون لم يصدر بعد وأبرز عناوينه استيفاء بدلات رسوم معينة مقابل هذه الأملاك لحين التوصل الى حل مشكلة التعديلات برمتها.

■ ما هي مشاريعكم على صعيد التعاون مع المنظمات البحرية العالمية؟

- نشارك في مشاريع عدة، أبرزها مشروع يموله الإتحاد الأوروبي ويجمع ١٢ دولة أوروبية مع دول أوروبية ولبنان من ضمن المشاركين. وهذا المشروع يضع خارطة طرق برية لخدمة الدول المشاركة. أما في الشق البحري، فثمة عملية وصل خطوط بحرية بين الدول الأوروبية والدول الأورو متوسطية. ويهدف المشروع ككل الى تلبية حاجات البلدان المشاركة عبر تأمين مساعدات تقنية وتنظيمية لحلحلة المعوقات التي تؤخر قطاع النقل البحري المحلي. وسوف يبدأ تفعيل المشروع في لبنان مع حلول سنة ٢٠٠٧.

وقد تم تحديد مرافئ بيروت كمرافئ رئيسية للإفادة من تسهيلات المشروع الذي يقدم قروضاً ميسرة مع فوائد ميسرة للدخول في مشاريع تعزز قطاع النقل البحري.

■ كيف تصرفت المديرية العامة للنقل البري والبحري خلال الحرب والحصار البحري الإسرائيلي؟

- ادى العدوان الإسرائيلي على لبنان وحصاره البحري الى اقفال المرافئ امام الملاحة البحرية، لذلك تركّز كل جهودنا اثناء الحرب على مساعدة الهيئة العليا للإغاثة لإيصال الهبات والمساعدات والبضائع التي تشتريها الهيئة من الخارج.

وبالنسبة الى النقل البري، استأجرنا اسطول شاحنات كانت مهمتها نقل المساعدات والهبات الآتية من دول الخليج وغيرها من المراكز الحدودية الى المستودعات في لبنان، على ان يتولى الجيش توزيعها الى المناطق كافة وإذا تعذر عليه الامر كانت المديرية العامة للنقل تتكفل بالأمر.

ومن ضمن الجهود المبذولة، ساهمنا في نقل المساعدات مباشرة من مطار بيروت، حين سمح بفتح، أو من مطار دمشق ومرافئ اللاذقية في سوريا الى المستودعات الرئيسية في بيروت.

ولمزيد من الفاعلية في عمليات التوزيع أنشأنا غرفة عمليات بالتعاون مع احدى شركات البرمجيات، حيث طورنا برنامجاً مكنناً لإدارة عملية تسلم المساعدات والهبات وتنظيم سير الشاحنات التي كانت تنقل البضائع من العبودية والعريضة والمصنع، أو من المطار ومرافئ بيروت الى المستودعات.

#### أضرار بملايين الدولارات

يضيف السيد القيسي: بالنسبة للأضرار فقد شل قطاع النقل البحري خلال الحرب وتوقفت الحركة كلياً في كل المرافئ اللبنانية. وزاد من خسائرها ضرب الطيران الحربي الإسرائيلي لإدارات السفن في المرافئ، فتعطل التواصل مع السفن الآتية الى المرافئ بين بيروت وطرابلس، إلا من طريق السمع، وتجاوزت قيمة الأضرار ٣ ملايين دولار وقد رفعنا تقريراً لهيئة الإغاثة لمساعدتنا في تغطية الأضرار.

وبسبب تعطل هذه الرادارات، يقوم الوكلاء البحريون حالياً بتقديم برنامج عن ساعة وصول البواخر.

#### مشاريع قوانين جاهزة لتحديث

#### قطاع النقل البري والبحري

■ هل استطعتم تحقيق أهدافكم التي وضعتها قبل اندلاع الحرب؟

- للأسف، فقد أثرت الحرب حتى على الشؤون الإدارية.



## المهندس حسن قريطم (الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت): الإدارة مصممة على إتخاذ إجراءات سريعة لتحسين الأداء والخدمات وتخفيف الإزدحام وتثبيت دور مرفأ بيروت المحوري في المنطقة



اعلن المهندس حسن قريطم الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت ان الحرب الإسرائيلية والقصف الذي تعرض له المرفأ «لم يمنعنا من تأمين حضور كاف لتسليم ٤ آلاف حاوية لأصحابها خلال اول اسبوعين من العدوان». وبعد انتهاء الحرب والحصار البحري الاسرائيلي «اصدرنا قرارا بإعفاء الحاويات والبضائع من رسوم الخزن المتوجبة طيلة فترة الحصار».

وقال المهندس قريطم «ان المرفأ صحية نجاحه»: ان النجاح الباهر الذي حققته

الإدارة شجع بعد شركة MSC السويسرية، مجموعة CMACGM الفرنسية لاعتماد مرفأ بيروت أيضا كمركز توزيع بحري محوري في المنطقة، مما أدى الى ارتفاع حركة المستوعبات بصورة كبيرة وخلق ضغطا وتأخيرا في خدمة السفن في محطة الحاويات.

وعن التدابير والاجراءات التي اتخذت لتحسين أداء المحطة وارضاء شركات

الملاحة البحرية، أكد قريطم ان الادارة ستتخذ في القريب العاجل قرارات عدة هامة سيؤدي تنفيذها الى انفراج الوضع في المحطة وعودة الامور الى مجراها الطبيعي.

وعن التذمر من اعطاء الاولوية والافضلية لسفن MSC وCMACGM اوضح قريطم ان تحويل مرفأ بيروت الى مرفأ اقليمي يتطلب اعطاء حوافز لشركات الملاحة العالمية لاعتماد المحطة لعمليات المسافنة، لذلك كان لا بد من اعطاء الافضلية للتبليص والعمل للبواخر الأم

MOTHER'S VESSELS التي تفوق حمولتها الـ ٦ آلاف حاوية وتفرغ آلاف الحاويات برسم الترانزيت البحري في المرفأ وتوفيق كلفتها اليومية عشرات آلاف من الدولارات.

ويختم قريطم حديثه مؤكدا ان ادارة المرفأ لن تأل جهدا لتحسين الوضع في المحطة وهي واثقة من انها قادرة على تحقيق هذا الهدف خلال وقت قصير.

استثنائية عدة، لكن هذه الاجراءات موقنة بانتظار قرارات قيصرية نعتزم اتخاذها في القريب العاجل.

**حصرية التعامل مع ٥٠٠ الف حاوية سنويا لـ BCTC**

والمعروف ان الشركة المشغلة لمحطة الحاويات B.C.T.C. لها الحصرية للتعامل مع ٥٠٠ الف حاوية سنويا، لذلك تستطيع الادارة ان تتعاقد مع شركة مشغلة ثانية فور تخطي الحاويات في المرفأ هذا الرقم. ولا تكشف سرا اذا قلنا ان المرفأ سيسجل نهاية عام ٢٠٠٦ حركة تصل الى ٥٧٥ الف حاوية وبالتالي تصبح الادارة قادرة على التعاقد مع مشغل آخر.

**فصلنا استمرار التعامل مع BCTC**

ولكن تفاديا لأي اشكالات ونظرا لعدم معرفتنا لكيفية تطور الأوضاع في المستقبل، وعن حجم الاعمال التي يمكن ان يتعامل معها المرفأ، وعن امكانية ايجاد مشغل ثان في هذه الظروف الصعبة ارتأينا التعامل مع الشركة المشغلة للمحطة BCTC لتداول ايضا المستوعبات الاضافية التي يستقبلها المرفأ ويتخطى عددها الـ ٥٠٠ الف حاوية.

وقد اتفقتنا مع شركة BCTC على قيامها بشراء آليات ومعدات من شاحنات ورافعات تفريغ في الباحات، على ان تتولى ادارة المرفأ شراء الرافعات المتحركة MOBILES CRANES وتشغيلها من قبل موظفي المرفأ.

**الرافعة الجسرية الخامسة تباشر عملها في نهاية العام**

كما قمنا باستخدام الارصفة ١٢ و١٣، بالإضافة الى الرصيف رقم ١٤ لتبليص السفن واستعمال الباحات الملحقة بهذه الارصفة لتخزين المستوعبات، لتخفيف الضغط عن اربعة وباحة محطة الحاويات، علما ان

الرافعة الجسرية الخامسة (GANTRY CRANE) ستباشر عملها على الرصيف رقم ١٦ في نهاية العام ٢٠٠٦، مما سيزيد من طاقة المحطة بنسبة ٢٥ بالمئة وبالتالي من تسريع عملية تفريغ السفن وشحنها.

من جهة ثانية لا بد من الإشارة الى ان الادارة التزمت بالتنظيم والإشراف في العمل وطلبت من القطاع الخاص القيام بالعمل التشغيلي، الذي يظهر دوما كفاءة ونجاحا في الخدمات التي يقدمها. وفي هذا السياق فتحت الادارة باب الاستقالات امام الموظفين مع تقديم بعض الاغراءات والحوافز وقد قدم حوالي ٩٠ موظفا استقالتهم حتى الآن، مما يعني تخفيف الاعباء المالية عن المرفأ في المستقبل.

**افضلية التبليص والعمل لسفن الأم فقط**

■ ما هي صحة المعلومات عن اعطاء افضلية التبليص والعمل للسفن التابعة لـ MSC وCMACGM؟

– ذكرنا في مطلع حديثنا ان الحركة القياسية لحركة الحاويات التي يسجلها مرفأ بيروت وضغطت على الادارة والشركة المشغلة، لأن قدرة المحطة لم تتمكن من استيعابها، لذلك سارعنا الى اتخاذ اجراءات استثنائية لتخفيف الضغط عن المحطة ونحن نسعى لتقديم خدمة مميزة لكل شركات الملاحة البحرية التي تؤم بواخرها المرفأ...

**يوم واحد في الاسبوع قد يخلق اشكالا في المحطة**

اما بخصوص الافضلية بالتبليص والعمل فنحن اعطيناهما فقط للسفن الأم التابعة لـ MSC وCMACGM فقط اي لسفينتين لـ MSC وسفينة واحدة لـ CMACGM تؤم المحطة اسبوعياً، اي ان هذه الافضلية تشكل اشكالا في المحطة ليوم واحد في الاسبوع في حال

وصلت باخرتها أم في وقت واحد، حيث ترسو ان على كامل الرصيف رقم ١٦ الرئيسي في المحطة. اما في الايام الباقية من الاسبوع فان المحطة قادرة على استيعاب سفن الشركات الاخرى مع الباخرة الأم الثالثة.

**حوافز لتحويل مرفأ بيروت الى مرفأ محوري في المنطقة**

ولا بد من التأكيد ان تحويل مرفأ بيروت الى مرفأ اقليمي منافس، يتطلب منا منح حوافز لشركات الملاحة العالمية لاعتماده كمركز بحري محوري، ومن ضمنها افضلية التبليص والرسو لسفنها الأم. وبحسب العقدين الموقعين مع MSC وCMACGM اعطينا هذه الافضلية للسفن العملاقة فقط.

**منح حسم ٥٠ في المئة للسفن**

ويجب ان لا ننسى اننا سمحنا للسفن الاخرى بالعمل على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ باستعمال رافعاتها الذاتية GEARED VESSELS او باستعمال الرافعات المتحركة، وقد عمدت الادارة الى منح حسم ٥٠ بالمئة من تعرفات التفريغ والشحن للسفن التي تستأجر رافعات متحركة.

**تقصير فترة الاعفاء لتخزين المستوعبات من ١٥ يوما**

**الى ٨ ايام**

هناك اجراءات اخرى بدأنا باتخاذها ومن بينها تقصير فترة الاعفاء لتخزين المستوعبات المستوردة ملأى من ١٥ يوما الى ٨ ايام، لدفع التجار للاسراع في استلام بضائعهم وسوف يتبعه اجراء مشابه لفترة الاعفاء الممنوحة للحاويات الفارغة.

**نحن واعون للمشكلات**

نحن لانكر ان هناك مشكلات وصعوبات تعترض الاعمال في المرفأ، لكننا في الوقت ذاته نحن واعون لهذه المشكلات ونعمل بجهد وبتصميم لإيجاد الحلول الناجحة لها.

**على كل طرف ان يتحمل المسؤولية**

**ويجد الحلول لمشكلته**

■ يقال ان التأخير في استلام التجار لإرسالياتهم عائد الى التأخير في التحاليل التي تجرى في دوائر معهد البحوث الصناعية؟

– قد يكون التأخير في مكان آخر ولكن ليس من مسؤولية المرفأ تحمل الضغوط والشكاوى، ومسؤولية التأخير أكان في معهد البحوث او مكان آخر نحن مستعدون للتعاون مع الجميع لرفع مستوى العمل وتحسينه، ولكن على كل طرف ان يتحمل مسؤوليته ويجد الحلول للمشكلات والصعوبات التي يصادفها.

**قرار تطويل الرصيف اتخذ وينتظر موافقة الوزير الصدي**

■ ماذا عن مشروع توسيع محطة المرفأ؟

– اتخذت ادارة المرفأ قرارا بتطويل الرصيف الرئيسي رقم ١٦ في المحطة بمسافة ١٠٠ متر كمرحلة اولى ليصبح طوله ٧٠٠ متر، وبالتالي استخدام الباحة الجديدة نتيجة هذا التطويل، ومنتظر تصديق الوزير محمد الصفي على القرار كي نباشر في اعداد المناقصة للتنفيذ.

وختم المهندس قريطم حديثه مؤكدا ان ادارة المرفأ تبذل جهدها لتحسين الوضع في المحطة وهي تنسق مع الاطراف كافة لتخفيف الإزدحام «ونأمل خيرا».

## “ K ” LINE KAWASAKI KISEN KAISHA LTD. CAR-CARRIER SERVICES FAR EAST/MED.



EXCLUSIVE AGENTS IN LEBANON SINCE 1971  
ORIENT SHIPPING & TRADING CO. S.A.R.L.

الوكيل الحصري لشركة ك. لاين  
كار كاريير - في لبنان

شركة الشرق للشحن والتجارة ش.م.م.

Ain-Almraish Street No. 54 - Mounneh Bldg. No 72 - P.O.Box: 11-2561 Beirut, Lebanon - R.C. 3244  
Tel: (01) 364455-364546-365570 - Fax: (01) 365570 - Tlx: 22882 & 20118 Orship LE  
Cable: "Ortship" - Beirut E-mail: [ortship@inco.com.lb](mailto:ortship@inco.com.lb)

**أما حضوراً كانياً خلال الحرب والحصار البحري**

■ ما هي الاجراءات والتدابير التي اتخذتها ادارة المرفأ أثناء الحرب وبعدها لتسيير الاعمال وتنشيط الحركة في المرفأ؟

– فور شن اسرائيل الحرب وقرضها الحصار البحري وتحسبا لأي عدوان على المرفأ، اعلنت الادارة عبر الصحف ان المرفأ سوف يبقى مفتوحاً وعملاً لتسليم المستوعبات والبضائع لأصحابها. ورغم استهداف المرفأ مباشرة من قبل الطيران الاسرائيلي الذي قتل عمالاً ودمر شاحنات متوقفة في حرمه، أمنا حضوراً كافياً لتسليم ٤ آلاف مستوعب خلال اول اسبوعين من الحرب، وبقي ما يقارب ٢٥٠٠ مستوعب ملأ في المرفأ لم يتمكن اصحابها من استلام بضائعهم لأسباب عدة، فقامت الادارة بالمحافظة عليها. وبعد انتهاء الحرب «اصدرنا قراراً يعفي هذه المستوعبات والمستوعبات الفارغة من رسوم الخزن المتوجبة عليها طيلة فترة الحصار البحري، وذلك تخفيفاً للأعباء المالية على اصحاب البضائع والوكالات البحرية».

**المرفأ صحية نجاحه**

■ ما صحة المعلومات عن تراجع اداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد رفع الحصار البحري الاسرائيلي واستئناف خدماتها؟

– «المرفأ صحية نجاحه» فمذ حوالي ١٨ شهراً أمرنا عقد مع شركة MSC السويسرية لاعتماد مرفأ بيروت كمركز لعمليات المسافنة (TRANSHIPMENT) لخطوطها الآتية من المرفأ الصينية وسنغافوره، وبموجب هذا العقد بإمكان MSC تفريغ وإعادة شحن بحراً ما يتراوح بين ٢٠٠ و٢٥٠ الف مستوعب سنوياً.

**تدابير استثنائية لتحسين الأداء**

■ ما هي التدابير التي اتخذتها ادارة المرفأ لحل هذه المشكلات الطارئة التي هي مدار شكوى الوكلاء البحرينيين والمستوردين معاً؟

– عمدت ادارة المرفأ الى اتخاذ اجراءات وتدابير



## عمار كنعان - شركة بيروت كونتينر ترمينال كونسورتيوم BCTC - :

### محطة الحاويات تتعامل مع حركة سفن وحاويات ترتفع

### بوتيرة سريعة ويجب علينا جميعاً ان نتحرك بالسرعة اللازمة لإستيعاب هذا التقدم



أعلن المهندس عمار كنعان رئيس مجلس الإدارة المدير العام للشركة المشغلة لمحطة الحاويات (BCTC) BEIRUT CONTAINER TERMINAL CONSORTIUM أن أداء المحطة تحسّن ولم يتراجع وأن المشكلة التي يعاني منها الوكلاء البحريون تتلخص في حركة الحاويات المستمرة بالإرتفاع بوتيرة سريعة تفوق قدرة وإمكانات مرفأ بيروت.

ورأى أن ثمة حلين لهذه المعضلة. اما استخدام الأرصفة خارج المحطة رقم ١٢ و١٣ و١٤ بصورة فعلية من قبل BCTC أي بواسطة الرافعات والمعدات الحديثة، واما إجراء مناقصة للتعاقد مع مشغل ثان لتأمين العمل للسفن التي ترسو على هذه الأرصفة. وأكد أن محطة الحاويات تقدم مثلاً جيداً حول قدرة لبنان على خلق مبادرات اقتصادية ناجحة بالرغم من الوضع الإقتصادي المتدهور، داعياً الى دعم قطاع النقل البحري والترانزيت البحري «لأننا نخلق حركة وفرصة جديتين للعمل» ورأى ان مستقبل المحطة واعد ولا بد من العمل بجهد لتهيئة الظروف المناسبة لاستثمار خدمات المحطة والأرصفة الإضافية نظراً للعوائد التي ستصب حتماً في مصلحة الإقتصاد الوطني وخزينة الدولة.

أيلول، ليرتفع مجدداً في تشرين الأول الى ٥٣ الف حاوية نمطية. ويسجل في تشرين الثاني الرقم الأكبر: ٧٥ ألف حاوية نمطية، وذلك بعد أن باشرت CMA CGM تسيير رحلاتها المباشرة بسفنها العملاقة واستخدام المحطة لعمليات المسافنة.

#### طاقة وإمكانات المحطة

مع تقدم، يتبين ان المحطة كانت فاعلة بأدائها وخدماتها لتتمكن على التعامل مع هذا العدد الضخم من الحاويات والسفن، لاسيما انه يفوق طاقة المحطة ويشكل من الوجهة التقنية معوقات وبطء في عمليات المناولة لأننا اضطررنا الى تستيف الحاويات الى علو ست طبقات لاستيعاب الحركة التي يرتفع عددها بسرعة كبيرة، في حين ان طاقة المحطة وقدرتها العملية معروفة.

خلال استخدام الأرصفة رقم ١٢ و١٣ و١٤ الموجودة خارج المحطة، والباحات الشاغرة في المرفأ (خارج المحطة أيضاً) لاستيعاب حركة الحاويات المستمرة بالارتفاع نتيجة لاعتماد المحطة كمركز لعمليات المسافنة (TRANSHIPMENT) من قبل مجموعتي MSC السويسرية و CMA CGM الفرنسية.

إن هذه الإجراءات هي استثنائية بانتظار تطويل الرصيف رقم ١٦ لتصبح المحطة قادرة على استقبال عدد أكبر من السفن واستيعاب حركة أكبر من الحاويات. اذاً، إن أداء المحطة ممتاز ووفقاً للإحصاءات الأخيرة بلغ عدد الحاويات النمطية في حزيران (قبل حرب تموز) ٦٠ ألف حاوية نمطية لتتراجع الى ٤٤ ألف حاوية نمطية في أيلول بعد فك الحصار الإسرائيلي واستئناف نشاطها في ٩

#### المشكلة الأساسية هي عدم قدرة المحطة على استيعاب حركة الحاويات المستمر بالإرتفاع

ما هو تعليقكم على تدمير الوكلاء البحريين من تراجع خدمات محطة الحاويات وقدرتها على التعامل مع حركة الحاويات المستمرة بالارتفاع؟

في اعتقادي انه من الضروري فصل أداء محطة الحاويات عن المشكلات التي يواجهها الوكلاء البحريون.

ان أداء المحطة تحسّن ولم يتراجع، لكن المشكّة الأساسية هي ازدحام السفن خارج المرفأ التي أصبحت تنتظر تأمين رصيف لها للتليص والعمل، وأماكن في المحطة والباحات لتفريغ حمولتها من الحاويات.

نعم ان المشكلة دقيقة، لكن من الواجب معالجتها بسرعة قصوى، وأنا أرى ان إدارة المرفأ قادرة على إيجاد الحلول بإمكاناتها الحالية لهاتين المعضلتين من

#### طول مؤقتة وليست كافية لمعالجة المشكلة بصورة نهائية

ما هي الإجراءات والتدابير التي اتخذتها شركة BCTC لتحسين خدماتها والتكيف مع هذه الحركة المزدهرة؟

– استحصلنا على إذن مؤقت من المرفأ لاستعمال باحات إضافية في المرفأ والأرصفة رقم ١٢ و١٣ و١٤ ولاستئجار رافعات ومعدات وآليات لتأمين عمل السفن التي ترسو على هذه الأرصفة الإضافية، كما أننا عمدنا الى زيادة عدد موظفينا بتوظيف ٥٣ موظفاً جديداً.

نحن واثقون ومقتنعون ان هذه المعالجة مؤقتة وآنية وليست كافية لحل المشكلة بصورة نهائية ترضي كافة الأطراف، وخصوصاً الوكلاء البحريين الذين كما ذكرتم في سؤالكم أنهم يتذمرون من تراجع خدمات المحطة.

باعتقادي ثمة حلان لا بد من اعتماد احدهما لتحقيق الهدف الذي نصبو اليه، فإما استخدام الأرصفة الإضافية واستعمال معدات ورافعات متحركة (MOBILE CRANES) جديدة، وهذا يستلزم أربعة أشهر لشرائها وشحنها للبدء في استخدامها، وإما ان تجري إدارة المرفأ مناقصة للتعاقد مع متعهد ثان لتشغيل السفن التي ترسو على هذه الأرصفة الإضافية خارج المحطة..

إذاً يجب أن تبادر إدارة المرفأ الى اتخاذ قرار سريع لحل المشكلة التي ستزداد تفاقماً نظراً لاستمرار حركة الحاويات بالإرتفاع.

#### أفضلية التليص والعمل لسفن المسافنة

يقال ان هناك تمييز في التعامل مع بعض الشركات وخصوصاً مع تلك التي اعتمدت مرفأ بيروت مركزاً لعمليات المسافنة؟

– العقد الموقع مع إدارة المرفأ يعطي أفضلية التليص لمجموعتي CMA CGM و MSC اللتين تسييران خطوطاً بحرية مباشرة من مرفأ الشرق الأقصى وأوروبا وبالعكس بسفن الحاويات العملاقة عبر مرفأ بيروت، مستخدمة محطة الحاويات فيه كمركز لعمليات المسافنة نحو المرفأ المجاورة. ولا بد من الإشارة الى

حركة المسافنة هي السبب المباشر للنشاط المزدهر لحركة الحاويات التي يسجلها المرفأ.

#### مطلوب تفعيل العمل على الأرصفة الإضافية

هل بإمكان المحطة استيعاب مزيد من حركة الحاويات برسم المسافنة والتعامل معها بإمكاناتها وقدراتها الحالية؟

– يمكن ذلك في حال فعلنا العمل على الأرصفة ١٢، ١٣ و١٤، واستقدام معدات ورافعات إضافية حديثة واستعملنا باحات جديدة لتستيف الحاويات.

#### لا معلومات حول هذا الموضوع

هل صحيح ان هناك جهات تحاول تفشيل شركة BCTC في مهماتها؟

– لا فكرة لدي حول هذا الموضوع.

#### أولوية دعم قطاع النقل البحري

كيف تنظرون الى مستقبل محطة الحاويات في ظل الأوضاع المضطربة في لبنان والمنطقة؟

– تقدم محطة الحاويات مثلاً جيداً حول قدرة لبنان على خلق مبادرات اقتصادية ناجحة في ظل وضع اقتصادي متدهور.

أن أهم ما يقدمه لبنان هو الخدمة في كل المجالات. والكوادر البشرية الكفبة هي العامل الأساسي والمفعل. ولقد استطعنا خلال السنتين الأخيرتين، وبفضل جهود إدارة مرفأ بيروت ووزارة النقل والجهات المعنية، خلق صناعة نقل بحري في محطة الحاويات، إذ أن حوالي ألف عائلة

تعتاش من المحطة بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، إضافة الى العائد المالي الذي يصب في الخزينة العامة.

#### مستقبل المحطة واعد

علينا جميعاً العمل على دعم قطاع النقل البحري والترانزيت البحري، لأننا بذلك نخلق حركة وفرصة جديتين للعمل، فما نشهده هو رحلات مباشرة من المرفأ الأوروبي والشرق الأقصى الى مرفأ بيروت، ونظراً الى هذه الحقائق، أرى ان مستقبل المحطة واعد خصوصاً إذا أضفنا مساحات جديدة الى الأرصفة واستقدمنا رافعات ومعدات إضافية.

#### نأمل بتحسين النتائج في ٢٠٠٧

ما هي المطالب التي توجّهونها الى الوزارات المعنية بقطاع النقل؟

– نحن نطلب تطبيق العقد الموقع مع إدارة المرفأ في شكل كامل.

كيف كانت نتائج شركة BCTC في العام ٢٠٠٦؟

– بالنظر الى الأرباح والخسائر، لازالت ميزانية شركتنا تميل الى الخسارة، لكن مع تقدّم الحركة إيجاباً نستبشر خيراً بالمستقبل. والحصار البحري خلال الحرب الأخيرة أثر سلباً على عملنا، لكننا عدنا وعوضنا بعض الخسارة بعد فك الحصار، ونتفاءل خيراً مع حلول سنة ٢٠٠٧.



## سمير مقوم - مجموعة سي لاين SEALINE -

### نؤيد عمليات المسافنة في مرفأ بيروت شرط ان لا تكون على حساب الإستيراد الى لبنان



#### عوامل إقليمية تؤثر على الترانزيت البري

بالرغم من الجهود التي بذلت والجراءات التي اتخذت لا تزال حركة البضائع المستوردة برسوم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت شبه مشلولة، كيف تفسرون هذا الامر وما هي الاسباب التي تجعل هذه الحركة ضعيفة؟

- يتبين أن كافة المعالجات التي اعتمدت لتنشيط حركة البضائع المستوردة برسوم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت قد فشلت، وهذا عائد الى عوامل إقليمية وخارجية. فالترانزيت البري سيظل مشلولاً طالما بقيت علاقات لبنان مع سوريا متوترة والعكس هو الصحيح، إضافة الى ان الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت الى العمق العربي وخصوصاً الى العراق يمر بمراحل طويلة وتكفل مصاريف إضافية لأنه لا حدود مشتركة للبنان مع العالم العربي والعراق، وبالتالي فإن الشاحنات المحملة بالبضائع من مرفأ بيروت، عليها المرور بالأراضي السورية للوصول الى العراق ومن ثم بالأراضي الأردنية للوصول الى السعودية وإلى الخليج العربي.

#### التعامل مع الإدارات مستمر بمساره الإيجابي

هل توافقون على ان التعامل مع ادارتي الجمارك والمرفأ شهد تحسناً وتطوراً إيجابياً في العام ٢٠٠٦ مقارنة عما كان عليه في العام ٢٠٠٥ ولماذا؟

- من دون شك ان التعامل مع ادارتي الجمارك والمرفأ ومع وزارة النقل مستمر بمساره الإيجابي، وهذا عائد الى العلاقات الجيدة التي نسجتها الغرفة الدولية للملاحة مع هذه الجهات. كما ان المكننة التي أصبحت تعتمد عليها الدوائر التابعة لهاتين الإدارتين ووزارة النقل ساهمت في تقليص المراحل التي كانت تمر بها المعاملات وبالتالي تسهيلها وتبسيطها.

#### حصلنا على وكالة NOL/APL

ما جديدكم؟

حصلنا على وكالة مجموعة NEPTONE ORIENT LINES /APL التي تعتبر من أكبر شركات الملاحة العالمية والتي تسير خطوطاً منتظمة من معظم المرفأ العالمية بواسطة سفن العملاقة.

ولا بد من الإشارة أخيراً الى اننا اشترينا باخرة سعة ٣٠٠ حاوية نمطية أطلقنا عليها اسم BISANZIO وقد انضمت هذه الباخرة الى خطنا العامل من المرفأ الإيطالية الى شرق المتوسط.

قال الشريك المفوض في مجموعة سي لاين سميير مقوم انه من المؤيدين لقرار إدارة مرفأ بيروت باعتماد محطة الحاويات من قبل شركات الملاحة العالمية لعمليات المسافنة (TRANSHIPMENT) شرط ان لا يكون هذا القرار على حساب مصالح شركات الملاحة التي تؤمن الاستيراد والتصدير للتجار اللبنانيين. وتمنى مقوم لو أن هذا القرار قد اتخذ بعد تزويد المحطة بالرافعات والأليات المطلوبة وإيجاد باحات جديدة لتخزين الحاويات لأن المحطة أصبحت غير مؤهلة وقادرة على استيعاب حركة الحاويات المتدفقة برسوم الإستهلاك المحلي والترانزيت البحري. ورأى ان الأوضاع الأمنية المتدهورة في العراق والعلاقات المتوترة بين الدول العربية لا تشجع على إعادة النشاط الى بضائع الترانزيت المستوردة عبر مرفأ بيروت. ونوه بالعلاقات الجيدة التي أقامتها الغرفة الدولية للملاحة في بيروت مع إدارات الجمارك والمرفأ ووزارة النقل والتي انعكست إيجاباً على مصالح الوكلاء البحريين.

واستثمار مرفأ بيروت وإدارة شركة (B.C.T.C)، اتخذت خلالها إجراءات وتدابير ساهمت في تحسين الأداء والخدمات.

#### التحسن لم يستمر

اضاف: بكل أسف هذا التحسن لم يستمر طويلاً لأننا رجعنا الى نقطة الصفر عندما وقّعت إدارة المرفأ عقداً مع مجموعة CMACGM الفرنسية ماثلاً للعقد الذي كانت وقّعته إدارة المرفأ مع مجموعة MSC السويسرية في ١٢ تموز ٢٠٠٥. وينص هذان العقدان على اعتماد MSC وCMACGM لمحطة الحاويات لعمليات المسافنة (TRANSHIPMENT) مع إعطائهما الأفضلية في التليص والعمل على الرصيف الرئيسي في المحطة رقم ١٦ المجهز برافعات جسرية متطورة قادرة على التعامل مع سفن الحاويات العملاقة التي تفوق حمولتها ٩ آلاف حاوية نمطية.

#### ٣ سفن عملاقة تفرغ آلاف حاويات المسافنة أسبوعياً

وازداد الوضع سوءاً عندما أضافت MSC باخرة ثانية محملة بحاويات المسافنة وقادمة من أوروبا الشمالية الى باخرتها الأولى والعملاقة مباشرة من مرفأ الشرق الأقصى. فأصبح مرفأ بيروت يستقبل ٣ سفن عملاقة: اثنتان لـ MSC وواحدة لـ CMACGM قادمة من المرفأ الأوروبية وعلى متنها عدة آلاف من الحاويات برسوم الترانزيت البحري، إضافة الى عشرات سفن التغذية FEEDERS VESSELS التابعة لهاتين المجموعتين لإعادة نقل الحاويات الى مرفأ النهائي في مرفأ البلدان المجاورة وتفريغ الحاويات الفارغة في المحطة لإعادة شحنها على السفن العملاقة.

إن هذا الوضع المستجد حول محطة الحاويات مركزاً لاستقبال السفن العملاقة والفيدير على حساب ومصالح السفن المحملة بالبضائع برسوم لبنان، والتي أصبحت تنتظر أياماً عدة خارج المرفأ لحلول دورها للعمل، مما انعكس سلباً على سمعة مرفأ بيروت الذي كان يعتبر قدوة بخدماته وأدائه قبل إنشاء المحطة. كما أن شركات الملاحة المعنية بدأت تبدي تذمرها وشكواها من هذا التأخير الذي يصيبها بخسائر فادحة.

في مطلق الاحوال، قمنا وبالتنسيق مع غرفة الملاحة بمعالجة هذا الوضع مع الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم ورئيس مجلس الإدارة المدير العام للشركة المشغلة للمحطة المهندس عامر كنعان. ونأمل ان تؤدي هذه المعالجة الى تفعيل أداء المحطة وخدماتها وإعادة الأمور الى طبيعتها.

كيف تقومون بوضع قطاع النقل البحري بعد الحرب الإسرائيلية التدمير على لبنان والحصار البحري على مرفأه؟ وهل تمكن هذا القطاع من التغلب على تداعيات هذه الحرب والحد من خسائرها؟

- أصيب قطاع النقل البحري في لبنان بنكسة كبيرة من جراء الحرب الإسرائيلية وحصارها البحري على مرفأه، حيث بقي هذا القطاع مشلولاً وعاطلاً عن العمل لأكثر من شهرين، وقد لحقت بمجموعتنا الناشطة والفاعلة والتي يعمل لديها أكثر من ٨٠ موظفاً خسائر فادحة، لا سيما ان بعض البواخر التي تسيرها توقفت عن العمل طيلة فترة الحصار مما ضاعف من خسائرها. وقد تحركت الغرفة الدولية للملاحة في بيروت خلال الحرب والحصار، فقدمت مذكرة الى معالي وزير الأشغال العامة والحقول محمد الصفي تضمنت تفاصيل عن الخسائر التي تكبدتها الوكالات البحرية، مطالبة بالتعويض أسوة بالتعويضات التي خصصت للقطاعات الصناعية والزراعية، خصوصاً ان مساعدات مالية ضخمة عربية وأجنبية تسلمتها الحكومة اللبنانية من أجل هذه الغاية. وقد وعدنا الوزير الصفي ببحث موضوع التعويضات في مجلس الوزراء.

#### ضغوط العمل أدى الى تراجع أداء المحطة

بعد مرور عام على مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها واستخدامها مركز العمليات المسافنة TRANSHIPMENT، هل انتم راضون عن عملها ولماذا؟

- من المعروف ان الشركة المشغلة لمحطة الحاويات (B.C.T.C) اضطرت خلال فترة الحصار البحري اعتماد سياسة تقشفية لتتمكن من تأمين استمرارية وجودها في حال طالت فترة الحصار، فعمدت الى تقليص عدد موظفيها وعملها لتخفيف أعبائها المالية.

وعند استئناف المحطة نشاطها شهدت ضغوط عمل كبيرة نتيجة لمتابعة الخطوط العالمية خدماتها نحو مرفأ بيروت، فوصلت سفنها المحملة بالحاويات التي كانت أفرغت في المرفأ المجاورة، في وقت واحد، مما أدى الى ازدحام السفن وتعامل المحطة مع آلاف الحاويات وجعلها غير قادرة على استيعابها والى تراجع أدائها. وقد سارعت إدارة المحطة الى زيادة الموظفين الذين أصبح عددهم أكبر مما كان عليه قبل الحصار، كما انها قامت بتأمين مزيد من الأليات لتتمكن من تحسين خدماتها والتكيف مع الحركة النشطة التي تسجلها. ولعبت الغرفة الدولية للملاحة في بيروت دوراً مميزاً في معالجة هذا الوضع السيء، فعقدت اجتماعات عدة مع إدارة



## LAND TRANSPORT INTERNATIONAL ساهمت في نقل المساعدات الإنسانية المقدمة من الأمم المتحدة



بإخرة CMA CGM FIDELIO إحدى أكبر البواخر في العالم

البري عبر مرفأ بيروت يعود أولاً إلى تطبيق الدولة السورية نظام المحاور المتفق عليه بين لبنان وسوريا والأردن، والذي يحد من الوزن المسموح تحميله على الشاحنة، ما يؤدي إلى ارتفاع الكلفة، كما أن رسم العبور الذي تفرضه الدول المجاورة أثر سلباً على الكلفة وجعلها مرتفعة مقارنة مع تلك المطبقة في المرافئ السورية.

وبما أن مرفأ طرطوس أقرب إلى العراق من مرفأ بيروت ولا يوجد إمكانية لنقل بضائع ذات أوزان ثقيلة من مرفأ بيروت، ونظراً لقوانين الترفيق المعتمدة في سوريا، والتي تؤخر وصول الشاحنة المحملة من لبنان إلى مقصدها النهائي لفترة يومين عن الشاحنة المحملة من سوريا، فإن أجور النقل سترتفع تلقائياً من لبنان مما حدّ وحيداً من عمليات الترانزيت عبر المرافئ اللبنانية.

ثانياً، إن وجهة الترانزيت البري من لبنان هي نحو العراق والأردن، والسوق الأكبر هو العراق. وبما أن الحال الأمنية في العراق غير مستقرة، انخفضت نسبة الشحن. وبما أن معبر الوليد – التنف أصبح خطراً، فقد تحول قسم كبير من عمليات الشحن إلى مرفأ أم قصر العراقي بالرغم من ارتفاع أجور الشحن إلى هذا المرفأ مقارنة بسعر النقل البري.

### نتائجنا جيدة ونعمل على تعزيز وجودنا في لبنان والخارج

■ كيف كانت نتائجكم في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٧؟

– كانت نتائجنا جيدة في العام ٢٠٠٦ بالرغم من تداعيات الحرب الإسرائيلية، لأننا ساهمنا في نقل المساعدات الإنسانية المقدمة من برنامج الأغذية العالمي واليونسيف في الأمم المتحدة والاونروا إلى المناطق المنكوبة.

أما عن مشاريعنا للعام ٢٠٠٧، فإننا نعمل حالياً على تعزيز وجودنا في الأسواق المحلية، إضافة إلى تقوية عمل فروعنا في الخارج مثل أوكرانيا وسوريا ودبي والسعودية وغيرها.

### مشروع لتنظيم قطاع النقل البري

■ ما هي مطالبكم من الوزارات والجهات التي تتعاملون معها ولا سيما وزارة النقل؟

– إننا نطالب بالحد من نقل البضائع من دون ترخيص والعمل على تنظيم هذا القطاع. هناك مشروع بين نقابة وسطاء النقل ووزارة النقل ومديرية الجمارك يهدف إلى تنظيم هذا القطاع وحماية شركة الشحن والشاحن، لأن الحرب أخرت تنفيذ هذا المشروع.

### مضاربة غير مشروعة

■ يدعي البعض أن مخلصي البضائع ووسطاء النقل يمارسون أيضاً مهنة النقل البري دون الحصول على ترخيص رسمي، بمّ تعلقون على هذا الادعاء؟ وماذا تقترحون لمعالجة الوضع؟

– إن بعض مخلصي البضائع يقومون بأعمال النقل البري، هذا بالإضافة إلى قيام أصحاب الشاحنات اللبنانية وغير اللبنانية بنقل البضائع دون المرور بوسيط نقل ودون ضمانات سلامة البضائع. وبما أن كلفة التعامل مع السائق مباشرة هي أقل بكثير من كلفة التعامل مع شركة نقل (التي بدورها تقوم بدفع الضرائب على أنواعها للدولة)، فالمضاربة غير المشروعة تسود السوق.

هذا بالإضافة إلى أن هناك سائقين أجانب يقومون بعمليات شحن من لبنان وذلك دون الرجوع إلى وسيط نقل.

إننا، كما ذكرنا سابقاً، نتابع هذا الموضوع مع وزارة النقل ونتمنى الوصول إلى حل نهائي وإلى تنظيم هذا القطاع تنظيمياً فعالاً.

### ارتفاع كلفة النقل البري من مرفأ بيروت

■ بالرغم من الجهود التي بذلت والجراءات التي اتخذت لا تزال حركة البضائع يرسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت شبه مشلولة. كيف تفسرون هذا الأمر؟ وما هي الأسباب التي تجعل هذه الحركة ضعيفة؟

– إن الشلل في حركة البضائع يرسم الترانزيت

أجرت مناقصة لتنظيف أعماق المرفأ ليعود غاطس المحطة إلى ما كان عليه أي ١٥,٥٠ متراً.

### مطلوب تعزيز المعدات وتوسيع الباحات

■ ما هي مطالبكم من إدارة المرفأ؟

– نأمل من إدارة المرفأ أن تقوم بتعزيز معدات ورافعات المحطة وتوسيع باحاتها لتتمكن من التكيف مع الزيادة المتواصلة في عدد السفن التي تؤمها وتلبية متطلبات وحاجات جميع الوكالات البحرية.

ثم انتقل الحديث مع برنار جردى إلى شؤون وشجون قطاع النقل البري حيث تشغل "MERIT CORPORATION" شركة ناشطة محلياً وإقليمياً ودولياً وتعرف باسم "LAND TRANSPORT INTERNATIONAL" ويشغل السيد جردى منصب المدير العام التنفيذي للشركة.

### قطاع النقل البري لم يتغلب حتى الآن

#### على تداعيات الحرب

■ كيف تقوّمون أوضاع قطاع النقل البري بعد الحرب الإسرائيلية التدميرية على لبنان والحصار البحري والجوي على مرفأه وحدوده؟ وهل تمكن هذا القطاع من التغلب على تداعيات هذه الحرب والحد من خسائرها؟

– في الفترة الأولى لما بعد الحرب، شهد قطاع النقل البري ارتفاعاً ملحوظاً في عمليات الشحن نظراً لتعليق هذه العمليات طيلة فترة الحرب وتراكمها حتى الفترة الأولى بعد فك الحصار. من ثم، ونظراً لتداعيات الحرب وتأثيرها على الوضع الاقتصادي في البلد، تبين أن القدرة الشرائية قد انخفضت، ووضع المعامل ازداد سوءاً مما أدى إلى تراجع في عمليات التصدير. هذا بالإضافة إلى الأوضاع المتأزمة في العراق وتأثيرها السلبي. وبما أن قطاع النقل البري هو في الأساس قطاع غير منظم، وللأسف الشديد أن الحكومة اللبنانية توجه اهتمامها الأكبر نحو الأمور السياسية وليس الاقتصادية والمعيشية، فإنه لم يستطع حتى الآن التغلب على تداعيات الحرب.

### التشدد في المراقبة والكشف أدى إلى تراجع الأداء

■ هل توافقون على أن التعامل مع إدارة الجمارك في المرفأ والحدود البرية شهد تحسناً وتطوراً إيجابياً في العام ٢٠٠٦ مقارنة بما كان عليه في العام ٢٠٠٥؟ ولماذا؟

– على صعيد النقل البري، لم نلاحظ أي تغيير إيجابي في التعامل مع إدارة الجمارك، إن كان في المرفأ أو على الحدود، بل على العكس، فهناك تراجع في الأداء وسير المعاملات بسبب التشدد في المراقبة والكشف على الحاويات. وهذا الوضع الجديد والمستجد ساهم في تأخير إنجاز معاملات تخليص البضائع وتراكمها وإعاقة العمل في محطة الحاويات والمرفأ.

## برنار الجردى - MERIT CORPORATION - :

## CMA CGM تؤمن نقل ١٥٠ ألف حاوية برسم الترانزيت البحري عبر مرفأ بيروت سنوياً



أكد برنار الجردى نائب رئيس مجموعة "MERIT CORPORATION" المملوكة من السيد جاك سعاده وهي الشركة الأم لشركة CMA CGM أن موقع مرفأ بيروت في شرق المتوسط يؤهله ليلعب دوراً محورياً على صعيد الترانزيت البحري (TRANSHIPMENT)، وهذا ما دفع مجموعة CMA CGM إلى توقيع عقد مع إدارة واستثمار مرفأ بيروت لاعتماد محطة الحاويات كمركز رئيسي لعمليات المسافنة لخطوطها العاملة من وإلى موانئ أوروبا الشمالية والشرق الأقصى والخليج العربي.

وأمل السيد الجردى أن يتم تعزيز آليات ومعدات ورافعات محطة الحاويات لتتمكن من استيعاب الحركة التي من المنتظر أن ترتفع بصورة كبيرة نتيجة التعامل مع عمليات الترانزيت البحري التي تقوم بها مجموعة MSC السويسرية و CMA CGM الفرنسية. أما عن سبب تراجع حركة البضائع الواردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت، فيربطه السيد الجردى بعوامل إقليمية وقوانين وأنظمة معتمدة في البلدان المجاورة التي لا تشجع التجار العرب ولا سيما في العراق على اعتماد المرفأ اللبنانية لاستيراد بضائعهم.

## عوامل إقليمية وأنظمة وقوانين معتمدة في البلدان المجاورة تشل حركة الترانزيت البري

### تؤمن تفريغ وإعادة شحن ١٥٠ ألف حاوية سنوياً

■ ما ردكم على الانتقادات التي تطال مجموعتكم إضافة إلى MSC حول الأفضلية في التلبيص؟

– لا ننكر أننا حصلنا على أفضلية في التلبيص وهذا مطلب رئيسي لـ CMA CGM و MSC، لأن بواخرنا الضخمة التي تبلغ كلفتها اليومية أكثر من ٥٠ ألف دولار، لا تستطيع الانتظار خارج الأحواض حتى يحين دورها للترصيف. كما أن هذه الأفضلية منحت لنا مقابل تعهدنا بتفريغ وإعادة شحن واستيراد وتصدير أكثر من ١٥٠ ألف حاوية سنوياً برسم المسافنة عبر المرفأ.

### واردات إضافية للمرفأ

■ ما هي الخطوط التي تسيرها CMA CGM مباشرة إلى مرفأ بيروت؟

– لدينا خطان مباشران من أوروبا والشرق الأقصى، وأسبوعياً نستقبل باخرة عملاقة تصل مباشرة من المرفأ الأوروبية وتقوم سعتها الـ ٦٥٠٠ حاوية نمطية حيث تفرغ مئات الحاويات برسم إعادة التحميل إلى مرفأ المنطقة.

### المحطة قادرة على التعامل مع سفن حمولتها

#### أكثر من ٩ آلاف حاوية

■ هل تعترض بواخركم العملاقة صعوبات لدى دخولها وخروجها إلى ومن مرفأ بيروت؟

– صراحة لا نواجه أي مشكلة، فسنفنا رغم ضخامتها تدخل المرفأ وتخرج منه من دون عوائق تذكر، لأن غاطس المحطة قادر على استقبال سفن تتفوق حمولتها الـ ٩٤٠٠ حاوية نمطية. وعلمنا أن إدارة المرفأ

### مرفأ بيروت يقدم حوافز مهمة لشركات الملاحة العالمية

■ بالرغم من الأوضاع السياسية والأمنية التي يمر بها لبنان، نرى أن مجموعة CMA CGM المملوكة من شركة MERIT وقعت عقداً مع إدارة مرفأ بيروت لاعتمادها كمركز محوري لعمليات المسافنة، ما هي الحوافز التي دفعتمكم إلى هذا الاختيار؟

– إن موقع مرفأ بيروت المميز الذي يربط الغرب بالشرق يؤهله كي تكون له حصة كبيرة من عمليات الترانزيت البحري (المسافنة) في المنطقة. كما أن مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها لشركات النقل البحري أظهرت أنها تقدم حوافز مهمة لاعتمادها لعمليات المسافنة خصوصاً أن غاطسها الذي يفوق الـ ١٥,٥٠ متراً، يسمح للمحطة بالتعامل مع السفن العملاقة التي تبلغ حمولتها ٩ آلاف حاوية نمطية، وقد سبقتنا شركة الملاحة السويسرية MSC في اعتماد مرفأ بيروت لعمليات المسافنة، ومجموعة CMA CGM تكون الثانية التي تباشر هذه العمليات.

### عمليات الترانزيت البحري تنفذ باستقلالية تامة

أما عن توقيعنا العقد مع إدارة المرفأ في ظل هذه الأوضاع غير المستقرة، فإن مالك المجموعة السيد جاك سعاده مؤمن بمستقبل لبنان الواعد وإمكانات المرفأ، علماً أن عمليات المسافنة تبقى ناشطة وتنفذ باستقلالية تامة دون أن تتأثر بأي عوامل داخلية وإقليمية، شرط ألا تسوء الأوضاع الأمنية في البلاد ما يؤدي إلى إغلاق المرفأ كما حدث خلال الحصار البحري الإسرائيلي الأخير.



## محمد عيتاني (نقلات الجزائري):

### ان الحرب الاسرائيلية الأخيرة على لبنان كانت كارثية على قطاع النقل البحري

### إلا ان هذا القطاع تمكن من إستعادة نشاطه وعافيته بشكل سريع



أبدى محمد عيتاني مدير عام النقل البحري في نقلات الجزائري رأياً مخالفاً لمعظم الوكلاء البحريين الذين يعتقدون ان قطاع النقل البحري لا يزال يعاني من تداعيات الحرب الاسرائيلية على لبنان، فأكد ان هذا القطاع تمكن من استعادة عافيته بشكل سريع بالرغم من الخسائر المادية التي تكبدها. و أعلن ان تراجع اداء محطة الحاويات في بيروت عائد الى سببين رئيسيين: الاول يتمثل بالنقص في الهيكل الاداري للمحطة والثاني بارتفاع حركة الحاويات برسم المسافنة، مما أدى الى عدم قدرة المحطة على التكيف مع هذه الوقائع المستجدة من حيث النقص في عدد الرافعات والآليات التي تستخدمها وصغر مساحة الباحات لاستيعاب الحاويات.

وعن امكانية عودة حركة الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت، أوضح عيتاني بأنه من الصعب ان يستعيد المرفأ الدور الذي كان يلعبه سابقاً باستقطاب بضائع الترانزيت البري، لأن معظم البلدان العربية أصبحت تستورد بضائعها مباشرة عبر مرفأها، إضافة الى ان العراق يعتمد حالياً على المرفأ السوري والتركية لاستيراد بضائعه من أوروبا.

ونوه عيتاني أخيراً بالتطور الذي تحققه ادارتا الجمارك والمرفأ بتسهيل المعاملات وتبسيطها وتسريع الخدمات للمتعاملين معها.

#### قطاع النقل البحري يستعيد عافيته

■ كيف تقومون اوضاع قطاع النقل البحري بعد الحرب الاسرائيلية التدميرية على لبنان والحصار البحري على مرفأه؟ وهل تمكن هذا القطاع من التغلب على تداعيات هذه الحرب والحد من خسائرها؟

– ان الحرب الاسرائيلية الاخيرة على لبنان كانت كارثية على قطاع النقل البحري، خصوصاً ان الحصار البحري الذي فرض على المرفأ اللبناني خلال الحرب وبعدها شل عمل الوكالات البحرية، الا ان هذا القطاع الذي يعتبر حيويًا للاقتصاد الوطني اللبناني ويشكل الممر المركزي للاستيراد والتصدير، تمكن من استعادة نشاطه وعافيته بشكل سريع ودون التأثير بالخسائر المادية الفادحة التي تكبدها، فالأولوية لهذا القطاع هي الاستمرار في العمل لخدمة المستوردين والمصدرين اللبنانيين.

#### تراجع خدمات المحطة بسبب عدم قدرتها على استيعاب حركة المسافنة

■ بعد مرور عام على مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها واستخدامها مركزاً للعمليات المسافنة TRANSHIPMENT، هل انتم راضون عن عملها ولماذا؟

– ان اداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت شهد تراجعاً بعد انتهاء الحرب وفك الحصار البحري. وقد تبين ان سببين هاميين كانا وراء هذا التراجع وتدني خدمات المحطة. الاول تمثل بنقص عديد الاداريين والمستخدمين خلال فترة الحرب، ما أدى

المطلوبة لتأمين الخدمات الجيدة لهذه السفن. ب – تخصيص الرصيف رقم ١٦ لعمليات المسافنة للسفن الأم ولسفن التغذية التابعة لـ MSC وCMACGM والسماح للبواخر الاخرى بالتلبص على الارصفة ١٢ و١٣ و١٤ و١٥ وتفريغها بواسطة معدات ورافعات تؤمنها ادارة المرفأ او بالرافعات الذاتية للسفن.

ج – وفي حال تعذر تحقيق هذين الشرطين يجب الغاء حق الافضلية بالتلبص المعطى للسفن الأم واعتماد نظام الدور المطبق في المرفأ العالمية (APPOINTMENT SYSTEM).

#### من الصعب جداً ان يستعيد مرفأ بيروت دوره على صعيد الترانزيت البري

■ بالرغم من الجهود التي بذلت والاجراءات التي اتخذت ما تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت شبه مشلولة، كيف تفسرون هذا الامر وما هي الاسباب التي تجعل هذه الحركة ضعيفة؟

– ان حركة بضائع الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت شبه مشلولة، لان دول الخليج العربي بنت مرفأ متطورة وحديثة فأصبحت تستورد بواسطتها حاجاتها من البضائع، ولم تعد بالتالي تعتمد مرفأ البلدان الاخرى، كما ان العراق والاردن يستوردان ويصدران بضائعهما عبر مرفأهما، علماً

ان غالبية الدول العربية حولت الاستيراد الى بلدان الشرق الاقصى التي تباع بضائعها بالدولار الاميركي، بدلاً من الدول الأوروبية التي تباع صادراتها باليورو الذي يحلق بسعر صرفه مقابل الدولار الاميركي. اضع الى ان الاستيراد الى العراق من أوروبا والذي كان يمر عبر مرفأ بيروت سابقاً تحول الى المرفأ السورية و/او التركية، وذلك حسب المنطقة العراقية التي تنقل اليها البضائع، بناء على ما تقدم، فمن الصعب جداً حالياً ان يستعيد مرفأ بيروت دوره لاستقطاب بضائع الترانزيت البري الا في بعض الحالات الاستثنائية.

#### علاقتنا جيدة مع الجمارك

■ هل توافقون على ان التعامل مع ادارتي الجمارك والمرفأ شهد تحسناً وتطوراً ايجابياً في العام ٢٠٠٦ مقارنة عما كان عليه في العام ٢٠٠٥ ولماذا؟

– بالتأكيد ان التعامل مع ادارتي الجمارك والمرفأ يشهد تحسناً متواصلًا نتيجة للقرارات والاجراءات التي اتخذتها هاتان الادارتان، حيث تم تسهيل المعاملات باستعمال المكننة والتكنولوجيا الحديثة، إضافة الى خفض عدد المراحل التي كانت تمر بها المعاملات. وهنا لا بد من التنويه بالجهود التي بذلها موظفو المرفأ والجمارك خلال الحرب الاسرائيلية لتسهيل اخراج واستلام البضائع من مرفأ بيروت.

ولا بد من الإشارة الى العلاقة الجيدة التي تربط الغرفة الدولية للملاحة في بيروت مع الجمارك، والتي تساهم في ايجاد الحلول السريعة للمشاكل التي تعترض نشاط وعمل الوكلاء البحريين.

#### الوضع الأمني المتدهور في الأسواق انعكس سلبياً على نتائجننا

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٦ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٧؟

– لقد تأثرت نقلات الجزائري كباقي شركات النقل البحري والبري في لبنان بالنتائج السلبية التي خلفتها الحرب الاسرائيلية وحصارها البحري الذي استمر اكثر من شهرين، حيث بقيت غالبية الشركات شبه عاطلة عن العمل ومداخلها المالية متوقفة، في حين انها تابعت دفع رواتب موظفيها والتزاماتها المالية والضريبية لخزينة الدولة.

كما ان الاوضاع الأمنية السيئة في العراق انعكست سلبياً على خدمات نقلات الجزائري في ميدان نقل البري ولاسيما في نقل المنتجات والصناعات اللبنانية.

نأمل اخيراً ان يعم الاستقرار والأمن في العراق ولبنان لكي نستعيد دورنا نشاطنا السابق.

وانني انتهنز فرصة الأعياد المجيدة لاهني جميع العاملين في قطاع النقل والمرفأ متمنياً ان تكون السنة الجديدة افضل من سابقتها وسنة خير وازدهار على الجميع.

#### Far Eastern Freight Conference (FEFC) Business Plan – Eastbound Cargo 2007

As part of the FEFC Business Plan 2007, Members Lines of the FEFC wish to advise the following Conference rate restoration programme for Eastbound cargo:-

##### Cargo from North Europe, Scandinavia and Baltic areas to Asia, including Japan

FAK Cargo  
Waste Paper and Scrap  
Timber/Lumber/Logs  
Cargo in Reefer Containers

1<sup>st</sup> March 2007

For the above commodities, Conference tariff rates will be increased by a quantum to be decided and advised. Resulting tariff rates will be subject to CAF/BAF and all other Conference additions as appropriate and current at time of shipment

##### Cargo in Special Equipment

Also from 1<sup>st</sup> March 2007, the Conference tariff rates for cargo requiring shipment in special containers (open tops/flat racks etc) will be increased by USD 200 per Container. This will result in revised Conference rates of USD 2300/20' SP and USD 2700/40' SP.

1<sup>st</sup> June 2007

A Conference rate increase.

Quantum to be decided and advised.

2<sup>nd</sup> Half 2007

Conference rates will be increased.

Quantum and timing to be decided and advised

##### Cargoes Moving under Conference Contract Rates

1<sup>st</sup> March 2007

6 Months Contracts

Present Conference rates to be increased by USD 25/Container

12 Months Contracts

Present Conference rates to be increased by USD 50/Container

##### Cargo from Mediterranean areas to Asia, including Japan

1<sup>st</sup> March 2007

Conference tariff rates will be increased by a quantum to be decided and advised. Resulting tariff rates will be subject to CAF/BAF and all other Conference additions as appropriate and current at time of shipment. Revised Conference tariff rates will be valid until 30<sup>th</sup> May only.

For Member Lines of the FEFC

London, 13<sup>th</sup> December 2006

Contact:  
Rod Riseborough  
5<sup>th</sup> Floor  
19-21 Great Tower Street  
London EC3R 5AR

Tel: 020 7204 4650  
Fax: 020 7204 4666  
Email: rodriseborough@fefclondon.com  
Website: www.fefclondon.com



## سمير نعيمه - مجموعة سي لاين SEA LINE - :

### استطعنا مبدئياً التغلب على تداعيات الحرب ونتائجها السلبية



العملاقة التي تبلغ حمولتها ٩ آلاف حاوية نمطية.

#### علاقات الدول العربية تؤثر على حركة الترانزيت البري

■ بالرغم من الجهود التي بذلت والاجراءات التي اتخذت لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت شبه مشلولة، كيف تفسرون هذا الامر وما هي الاسباب التي تجعل هذه الحركة ضعيفة ؟

- منذ العام ١٩٩٠ تاريخ توقف الحرب الأهلية في لبنان، لم نستبشر خيراً باستعادة لبنان دوره كمركز محوري للترانزيت البري نحو البلدان العربية، ذلك ان المعطيات تغيرت عما كانت عليه سابقاً.

وبالرغم من ان الطريق البرية من بيروت الى بغداد هي أقصر من الطريق التي تربط طرطوس ببغداد، فإن حركة الترانزيت الى العراق تمر عبر المرفأ السورية، وذلك عائد الى عوامل عدة أهمها: وفرة عدد الشاحنات وكلفة أجور الشحن البري الأدنى من تلك المعمول بها في مرفأ بيروت، بالإضافة الى العوائق الكثيرة التي تمنع انسياب البضائع من مرفأ بيروت الى العراق أو أي بلد عربي آخر.

ان الترانزيت البري مرتبط بالعلاقات مع الدول العربية ولاسيما العلاقات اللبنانية السورية، فإذا كانت هذه العلاقات جيدة تكون الحركة جيدة والعكس هو الصحيح.

#### العلاقات جيدة مع الجمارك والمرفأ

■ هل توافقون على ان التعامل مع ادارتي الجمارك والمرفأ شهد تحسناً وتطوراً إيجابياً في العام ٢٠٠٦ مقارنة عما كان عليه في العام ٢٠٠٥ ولماذا؟

- التعاون ممتاز مع الإدارتين، والمشاكل إذا وجدت تحل بطريقة عادلة وسريعة، وبالتالي يمكن القول ان العلاقات جيدة.

#### المشاريع المستقبلية تنتظر تطور الأوضاع في البلد

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٧؟

- كنا نأمل خيراً بنتائج العام ٢٠٠٦ لكن الحرب الأخيرة أثرت سلباً على النتائج وبشكل كبير.

كان من المتوقع قبل الحرب ان يدخل لبنان أكثر من ١,٦٠٠ مليون سائح، وكنا موعدين بنسبة نمو عالية.

لكن حرب تموز وبعدها الاضطرابات السياسية والأمنية قلبت الأوضاع رأساً على عقب وبالتالي غابت خطط العمل والمشاريع المستقبلية بانتظار المستجدات.

لفت الشريك المفوض في مجموعة سي لاين سمير نعيمه الى المشكلة المستجدة في مرفأ بيروت والتمثلة في عدم قدرة محطة الحاويات على التعامل واستيعاب حركة الحاويات التي تواصل ارتفاعها، خصوصاً بعد اعتمادها من قبل مجموعة MSC السويسرية و CMACGM الفرنسية كمركز توزيع بحري محوري (HUB PORT) نحو المرفأ المجاورة. وحذر نعيمه من تفاقم هذه المشكلة بعد ان تبين ان الحلول المعتمدة لحلها جاءت جزئية، وشدد على ضرورة تعزيز معدات ورافعات وأليات المحطة واستحداث باحات إضافية في المرفأ القديم بما يتناسب وحركة السفن والحاويات التي تتعامل معها المحطة، محذراً من ان استمرار تردي أداء المحطة وخدماتها سيؤثر سلباً على سمعة مرفأ بيروت وارتفاع وتيرة تدمير شركات الملاحة العالمية.

وتجدر الإشارة الى ان العقد الموقع مع MSC و CMACGM لاعتماد المحطة كمركز لعمليات الترانزيت البحري أعطاها الأفضلية في تلبيص بواخرها الضخمة فور وصولها على الرصيف الرئيسي رقم ١٦. ان هذا الواقع المستجد جعل رصيفي المحطة مشغولين طيلة أيام الأسبوع بالسفن العملاقة والسفن الصغيرة التابعة لهاتين المجموعتين.

اضاف: عقدنا اجتماعات عدة مع إدارة استثمار مرفأ بيروت بحضور الرئيس المدير العام حسن قريطم ورئيس مجلس الإدارة المدير العام للشركة المشغلة للمحطة (BCTC) عمار كنعان وبعض الزملاء الأعضاء في الغرفة الدولية للملاحة، لإيجاد الحلول الناجمة لهذه المشكلة التي بدأت تتفاقم وتلحق أضراراً فادحة بسمعة مرفأ بيروت ومصالح شركات الملاحة المتعاملة معه.

#### تفعيل العمل على الأرصفة ١٢ و ١٣ و ١٤

وبعد مداوات ومشاورات وتبادل الآراء تم الاتفاق على تفعيل العمل على الأرصفة ١٢ و ١٣ و ١٤ في المرفأ القديم، واستقبال السفن الصغيرة لتخفيف الضغط عن محطة الحاويات، كما تم الاتفاق على استحداث باحات إضافية في المرفأ القديم لتخزين المستوعبات.

#### تدبر شركات الملاحة

طراً تحسن طفيف فور المباشرة في تطبيق الاتفاق، لكن هذا التحسن تحول مجدداً الى تراجع كبير لعدم وجود معدات وأليات ورافعات إضافية لتشغيل السفن الصغيرة التي ترسو على هذه الأرصفة، وهذا بدوره رفع من وتيرة ازدحام السفن وتدمير شركات الملاحة التي تتكبد عشرات الألوف من الدولارات يومياً بسبب انتظار بواخرها أياماً عدة حول دورها للعمل.

ان هذا الواقع لم يعد مقبولاً ولا بد من إيجاد حلول جذرية، وذلك بتطوير الرصيف رقم ١٦ من جهة الشمال وتزويد رصيفي المحطة برافعات إضافية مما يجعلها قادرة على التعامل مع عدد أكبر من السفن دفعة واحدة، ويتوسيع باحاتها لتستوعب حركة أكبر من الحاويات.

ولا بد من الإشارة الى ان محطة الحاويات تتمتع بميزة لا تتوفر في المرفأ المجاورة والتمثلة بغاطسها الذي يفوق الـ ١٥,٥٠٠ متراً ويجعلها قادرة على استقبال السفن

■ كيف تقومون اوضاع قطاع النقل البحري بعد الحرب الاسرائيلية التدميرية على لبنان والحصار البحري على مرفأه؟ وهل تمكن هذا القطاع من التغلب على تداعيات هذه الحرب والحد من خسائرها؟

- انعكست الحرب الإسرائيلية الأخيرة على لبنان والحصار البحري على كافة القطاعات الاقتصادية، خصوصاً قطاع النقل البحري الذي توقف كلياً طيلة فترة الحصار البالغة ٣٣ يوماً. وبعد فك الحصار عادت الحركة تدريجياً الى مرفأ بيروت. من جهتنا حافظت مجموعة سي لاين على موظفيها ودفعت لهم الرواتب كاملة خلال شهري الحصار (تموز وأب) رغم تكبدها خسائر فادحة جراء توقف سفينتين تملكهما سي لاين عن العمل في احد المرفأ الإيطالية.

حالياً يعتبر الوضع مقبولاً واستطعنا مبدئياً التغلب على تداعيات الحرب ونتائجها السلبية.

#### أضرار فادحة بسمعة مرفأ بيروت

#### ومصالح شركات الملاحة

■ بعد مرور عام على مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها واستخدامها مركز لعمليات المسافنة TRANSHIPMENT، هل انتم راضون عن عملها ولماذا؟

- استعادت محطة الحاويات في مرفأ بيروت نشاطها فور فك الحصار، حتى ان مجموعتي MSC و CMACGM تسابقتا على أولوية الوصول الى مرفأ بيروت، مما أدى الى حصول ازدحام للسفن التي انتظرت أياماً عدة خارج المرفأ حلول دورها للتلبيص.

كما ان تدفق وصول الحاويات، التي كانت أفرغت في المرفأ المجاورة خلال توقف العمل في مرفأ بيروت، دفعة واحدة، خلق مشكلة كبيرة لعدم قدرة المحطة على استيعاب حركة الحاويات المستمرة بالارتفاع، خصوصاً ان مجموعتي MSC و CMACGM تعتمدان المحطة كمركز توزيع بحري محوري "HUB PORT".

ونظراً لارتفاع عدد السفن العملاقة المحملة بالحاويات برسم الترانزيت البحري من باخرة واحدة الى ثلاث بواخر أسبوعياً، بدأ مرفأ بيروت يشهد ارتفاعاً لعدد السفن التي تؤمه وعدم قدرة رصيفي المحطة رقم ١٥ ورقم ١٦ على استيعابها، إضافة الى صغر مساحة المحطة لتخزين حركة الحاويات التي تواصل بوتيرة كبيرة.

## انطوان وصاف - غلوب شيبينغ GLOBE SHIPPING :-

### أبعدوا السياسة عن الاقتصاد لنتمكن من بناء وطن مزدهر بكافة مرافقه ومرافئه

اعرب انطوان وصاف المدير العام لوكالة Globe Shipping Chartering and Tourist CO عن اسفه لتدهور الاوضاع السياسية والاقتصادية في البلاد من جهة وقطاع النقل البحري من جهة اخرى بسبب الحرب الاسرائيلية على لبنان، وتخوف من استمرار الاوضاع على حالها في ظل حالة سياسية تناحرية دقيقة يعيشها اللبنانيون.

وأضاف: نحن راضون على الخدمات التي تقدمها محطة الحاويات في مرفأ بيروت، ولكن نطالب بأن تبقى ايادي السياسيين بعيدة عنها لانها بدأت تمتد اليها وتؤثر سلبا على نشاطها وأدائها.

وعن الاسباب التي تشل حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت، أوضح وصاف انها عديدة ومتشعبة، ولكن السبب المباشر لهذا الشلل يعود الى الجو المتوتر الذي يسود العلاقات اللبنانية - السورية. كما اوضح ان خدمات المرفأ والجمارك يمكن ان تكون افضل لو تخلصنا من البيروقراطية المعششة في دوائرهما، بالرغم من استعمال المزيد من المعلوماتية.

تطوير مرافئها وتجهيزها، وبالتالي الاستغناء عن خدمات مرفأ بيروت، كما انها استبدلته باعتماد المرفأ السورية والتركية والاردنية. ولا بد من الإشارة الى ان مرفأ بيروت يبقى الافضل لنقل البضائع المستوردة الى العراق، ولكن العلاقات المتوترة مع سوريا تؤثر سلبا على حركة الترانزيت البري وتجعل كلفة النقل البري من المرفأ اللبنانية الى العراق اكبر من الكلفة من المرفأ السورية.

#### خدمات مرفأ بيروت والمعاملات مع الجمارك يمكن ان تكون افضل

■ هل توافقون على ان التعامل مع ادارتي الجمارك والمرفأ شهد تحسنا وتطورا ايجابيا في العام ٢٠٠٦ مقارنة عما كان عليه في العام ٢٠٠٥ ولماذا؟

- ان خدمات مرفأ بيروت مستمرة بتحسنها، كما ان المعاملات مع الجمارك اصبحت ابسط واسهل، ولكن يمكن ان تكون افضل لو تمكنت ادارتي الجمارك والمرفأ من التخلص من البيروقراطية المعششة في دوائرها، علما ان الاستعانة بالمعلوماتية ساهمت في تقليص عدد المراحل التي تمر بها المعاملات والكلفة في انجازها. نأمل ان تستمر المسيرة نحو الافضل عبر الاستعانة بالخبرات الاوروبية لتصبح خدماتنا شبيهة بتلك المقدمة في المرفأ العالمية المتطورة.

#### الارباح تتحول الى خسائر في النصف الثاني من ٢٠٠٦

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٧؟

- كنا نمنى النفس ان تكون نتائج العام ٢٠٠٦ افضل منها في العام ٢٠٠٥، وبالفعل سجلنا في النصف الاول من العام ٢٠٠٦ ارقاما جيدة على الصعيدين العملي والمادي، ولكن شن اسرائيل حربيها التدميرية وفرض حصارها البحري لاكثر من شهرين قلب الاوضاع رأسا على عقب وحول الارباح الى خسائر نتيجة لتوقف اعمالنا.

#### شطب مرفأ بيروت من البرامج السياحية

ونشير الى اننا كنا ننتظر استقبال سفن سياحية في فصل الصيف الماضي، لكن هذه الحرب دفعت شركة الملاحة السياحية التي تمثلها الى شطب مرفأ بيروت من برامجها السياحية، ونأمل ان تتحسن الاوضاع في لبنان والمنطقة لاقناع الشركة باعادة مرفأ بيروت الى برامجها للعام ٢٠٠٧.

مع الاسف الشديد ان لبنان بلد فريد في تكوينه، فهو الوحيد في العالم يتأثر سلبا او ايجابا وبسرعة لافتة بالاجواء السياسية، فاذا كان المناخ السياسي في البلاد هادئا تكون جميع القطاعات الاقتصادية ناشطة ومزدهرة، والعكس صحيح. نأمل من جميع المسؤولين ان يضعوا مصلحتهم الشخصية جانبا فيعملوا لمصلحة الوطن والشعب لنتمكن معا من تجنب بلدنا الدمار والخراب. ونتمنى اخيرا لـ «البيان»، والقيمين عليها، سنة مجيدة ومزيدا من التقدم والازدهار.



#### ان نياس وسنواصل المسيرة

■ كيف تقوّمون اوضاع قطاع النقل البحري بعد الحرب الاسرائيلية التدميرية على لبنان والحصار البحري على مرافئه؟ وهل تمكن هذا القطاع التغلب على تداعيات هذه الحرب والحد من خسائرها؟

- محكوم على هذا البلد ان يشهد في كل عام حدثا سلبيا يطيح بالانجازات التي يحققها الشعب اللبناني من اغتيالات مرورا بتفجيرات، وصولا الى حرب عدوانية شرسة شنتها اسرائيل في ١٢ تموز الماضي فدمرت الحجر والبشر وأوشكت على القضاء على قطاعاته الاقتصادية والخدماتية ومن بينها قطاع النقل البحري. وبالرغم من مرور اكثر من ٤ اشهر على قرار مجلس الامن بوقف العمليات العسكرية لاتزال البلاد تعيش اوضاعا صعبة لم تسمح لنا باعادة برمجة نشاطنا للمرحلة القادمة. في مطلق الاحوال لم ولن نياس وسنواصل جهودنا لتخطي هذه المرحلة الصعبة.

#### كل شيء ميسر في لبنان

اضاف: بصراحة نقول ان التناحر السياسي المخيم على الوضع العام في البلاد يؤثر سلبا على كافة القطاعات. فالازدهار بحاجة ماسة الى أمن وسلام واستقرار، والتاجر «يفرمل» الاستيراد في كل مرة يشعر ان المستقبل غامض وقاتم، وهذا بدوره ينعكس تراجعاً في حركة مرفأ بيروت وعمل الوكالات البحرية، والبرهان على ذلك هو تراجع حركة البضائع برسم الاستهلاك المحلي بنسبة ٢٠ بالمئة خلال العام ٢٠٠٦ مقارنة مع تلك المسجلة في العام ٢٠٠٥. ولولا حركة الحاويات برسم الترانزيت البحري لكانت كافة الارقام التي حققها مرفأ بيروت ادنى من ارقام العام ٢٠٠٥.

#### ابعدوا السياسيين عن محطة الحاويات

■ بعد مرور عام على مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها واستخدامها مركزا لعمليات المسافنة TRANSHIPMENT، هل انتم راضون عن عملها ولماذا؟

- لا بد من الإشارة الى ان خدمات محطة الحاويات جيدة ونحن راضون عن ادائها، ولكن في الوقت نفسه نطالب بأن تبقى ايادي السياسيين بعيدة عنها لاننا بدأنا نشعر بتدخلات من هنا وهناك تؤثر سلبا على عملها وادائها.

#### كان مرفأ بيروت يقب بمرفأ العرب

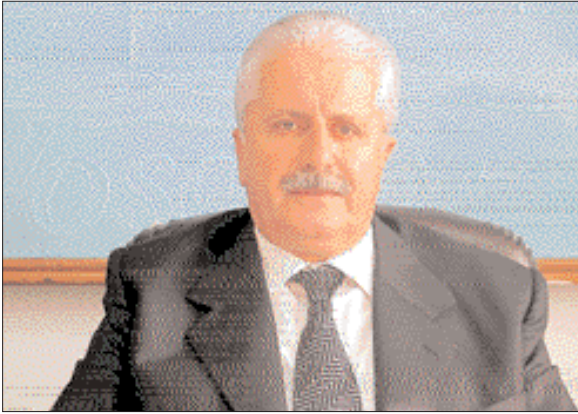
■ بالرغم من الجهود التي بذلت والاجراءات التي اتخذت ما تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت شبه مشلولة، كيف تفسرون هذا الامر وما هي الاسباب التي تجعل هذه الحركة ضعيفة؟

- قبل العام ١٩٧٥، تاريخ اندلاع الاحداث المؤسفة في لبنان، كان مرفأ بيروت يقب بمرفأ العرب لان معظم الدول العربية كانت تستخدمه لاستيراد وتصدير البضائع. ولكن الحرب المدمرة التي استمرت اكثر من ١٥ عاما دفعت هذه الدول الى



## جوزف قاعي - شركة جوزيمار JOSEMAR :-

### محطة الحاويات تلعب دوراً هاماً في إنعاش حركة مرفأ بيروت وإحياء موقعه الإستراتيجي في المنطقة



رأى المدير العام لوكالة جوزيمار JOSEMAR جوزف قاعي ان محطة الحاويات في مرفأ بيروت تمكنت من التخلص من تداعيات الحرب الاسرائيلية الاخيرة على لبنان، فاستأنفت تعزيز تجهيزاتها وتحسين أدائها مما دفع شركات ملاحية عالمية لاعتمادها لعمليات المسافنة. وأشار الى ان هذه المحطة تلعب دوراً هاماً وفعالاً في تنشيط حركة المرفأ وإحياء موقعه المحوري في المنطقة، مما ينعكس إيجاباً على عجلة الاقتصاد الوطني. ويربط قاعي تنشيط حركة الترانزيت البري بالأوضاع الامنية السائدة في البلد. فعندما تكون هذه الأوضاع جيدة تزدهر حركة الترانزيت البري والعكس هو الصحيح. وعن التعامل مع ادارتي المرفأ والجمارك اوضح ان تحسناً نسبياً طرأ على أوضاعهما واصبح التعامل معهما منظماً، لا سيما بعد ان أدخلت المكننة في الكثير من دوائرها... وعلن ان نتائج جوزيمار تأثرت سلباً بالظروف الصعبة التي يمر بها لبنان «ولكننا نبذل اقصى جهودنا للمحافظة على خطوطنا الثابتة... واستمرار التواصل مع زبائننا... آمليين ان يستتب الأمن والطمأنينة وتعوّض السنة ٢٠٠٧ كل اليسر والخير والسلام على الجميع».

الأمنية وما ينجم عنها من أخطار على الشاحنات والسائقين والبضائع. إضافة الى أن تأخير عملية المرور والعبور للشاحنات تلحق ضرراً كبيراً بالبضائع وخاصة المبرّدة، كما وانها تعيق سرعة نقل وتسليم البضائع الى أصحابها، مما يلزمهم بكلفة إضافية في النقل والتأمين والمحروقات والأجور والوقت.

#### التحسينات ساهمت في حل المشاكل

■ هل توافقون على ان التعامل مع ادارتي الجمارك و المرفأ شهد تحسناً وتطوراً ايجابياً في العام ٢٠٠٦ مقارنة عما كان عليه في العام ٢٠٠٥ ولماذا؟

- إن أوضاع المرفأ الادارية والعملية قد تحسنت نسبياً في الأونة الأخيرة وأصبح التعامل مع ادارتي الجمارك والمرفأ منظماً، فقد اتخذت اجراءات كثيرة وأضيفت بعض التدابير وأدخلت المكننة في الكثير من الاقسام والمصالح وعُدلت بعض الأنظمة كنظام المنطقة الحرة. هذه التحسينات ساهمت في حل بعض المشاكل التي تعترض العاملين في القطاع البحري، إضافة الى نشاط الغرفة الدولية للملاحة التي لا تتوانى عن تقديم الاقتراحات والملاحظات والآراء والبرامج التي تراها مناسبة لتطوير وتحسين وتفعيل نشاط المرفأ.

#### الأوضاع الصعبة لن تمنعنا من المحافظة

#### على خطوطنا الثابتة

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٧؟

- بالرغم من أن شعارنا هو الاستمرارية في العمل والصدق في التعامل والسرعة في المعاملة، لكن الظروف الصعبة التي مرّ بها البلد أثرت سلباً على وكالتنا ونتائجها. وما زالت تداعيات هذه الظروف ولا سيما السياسية منها توحى بالقلق وعدم الاستقرار. لكننا نبذل اقصى جهودنا للمحافظة على خطوطنا الثابتة من بلجيكا واميركا والشرق الأقصى والبحر الأسود... واستمرار التواصل مع زبائننا وتشجيعهم على إستئناف نشاطهم الى لبنان، آمليين ان يستتب الأمن والطمأنينة ويعوّض العام ٢٠٠٧ كل اليسر والخير والسلام على الجميع.

ورافعاتها وتوسيع ارسفتها، كل ذلك شجع شركات النقل ان تستأنف نشاطها من والى مرفأ بيروت وان تعتمد على محطة الحاويات فيه لعمليات المسافنة والترانزيت امثال شركتي MSC وCMA CGM العالميتين وغيرهما من شركات النقل البحرية العالمية. اضافة: ان محطة الحاويات الحديثة السن عانت ما عانته من الحرب الاسرائيلية والحصار البحري، وها هي اليوم تستقطب الكثير من الشركات الملاحية الدولية لتتخذها مركزاً رئيسياً لعمليات الترانزيت البحري. ان هذه المحطة تقدم خدماتها بشكل مقبول، وهنا لا بد من الإشارة الى انه يجب السعي الى مضاعفة تجهيزات هذه المحطة كي تستطيع تفرغ البواخر دون ان تنتظر دورها وقتاً طويلاً خارج المرفأ، مما قد يؤدي الى اضطراب شركات الملاحة أن تقرض رسوماً اضافية على أجور الشحن لتغطية كلفة الانتظار، لذلك نجد انه من الضرورة الملحة والعاجلة زيادة معداتها وآلياتها وتوسيع باحاتها وتسهيل وتنظيم وتسريع المعاملات الادارية التي تعترض نشاط الوكلاء البحريين، كي يتم تطوير خدماتها وتنشيط ادائها ومضاعفة قدراتها العملية والاستيعابية. وهنا لا بد من الإشارة الى أن هذه المحطة تلعب دوراً هاماً وفعالاً في إنعاش حركة مرفأ بيروت وإحياء موقعه الإستراتيجي واعداد دوره المحوري في المنطقة والعالم، حيث انه اصبح يلامس المراتب الاولى في الشرق مما يعكس نتائج ايجابية اساسية على عجلة الاقتصاد الوطني الذي يركز خصوصاً على التجارة المثقلة والترانزيت والسياحة.

#### الترانزيت البري يتأثر بالأوضاع الأمنية

■ بالرغم من الجهود التي بذلت والاجراءات التي اتخذت ما تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت شبه مشلولة، كيف تفسرون هذا الامر وما هي الاسباب التي تجعل هذه الحركة ضعيفة؟

- ان الأوضاع الامنية السيئة التي تسود في البلد وما ينتج عنها من تآزم وتقلب للاوضاع السياسية، تجعل الركود يسيطر على مختلف القطاعات في البلد، وخصوصاً النقل البري الذي يعتبر شديد التأثر بأمن البلد. في الاشهر الماضية كانت حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت شبه مشلولة نتيجة لسوء الأحوال

#### حال تريت وترب بانتظار تطور الأوضاع

■ كيف تقومون اوضاع النقل البحري بعد الحرب الاسرائيلية التدميرية على لبنان و الحصار البحري على مرفأه؟ و هل تمكن هذا القطاع من التغلب على تداعيات هذه الحرب والحد من خسائرها؟

- ان ما أصاب قطاع النقل البري من جراء العدوان الاسرائيلي التدميري على لبنان مؤلم جداً، وقد أدى الى توقف المرفأ عن العمل بشكل تام مما اودى بخسائر فادحة على الدولة والشركات والوكالات البحرية والتجار والعمال اي قطاع النقل بشكل خاص و البلد بشكل عام. لكن ما ان فك الحصار البحري وأوقف العدوان الاسرائيلي اعتدائه على لبنان حتى عادت الحركة تدريجياً الى المرفأ، بفضل جهود المسؤولين والقيمين في الادارات الخاصة والعامة، وبفضل التجار المستوردين الذين يحاولون التغلب على تداعيات هذه الحرب واهوالها والحد من خسائرها، وذلك باستيراد ما قد نغذ من الأسواق، وما قد دمر وأحرق. وان هذه الأوضاع السياسية المتشنجة محلياً والمتضاربة دولياً والتي لا توحى بالثقة ولا بأمن ومستقبل هذا البلد، تجعل المستثمرين المحليين والاجانب في حال تريت وترقب ريثما تنجلي الامور والاضواغ.

#### المحطة تلعب دوراً محورياً في المنطقة

■ بعد مرور عام على مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها واستخدامها مركزاً لعمليات المسافنة Transhipment، هل أنتم راضون عن عملها ولماذا؟

- من البديهي أن يتوقع المراقبون بعد الحرب الاسرائيلية والحصار البحري الأخير، ركوداً وشلا في حركة مرفأ بيروت وخاصة في محطة الحاويات. لكن بفضل جهود المسؤولين في الغرفة الدولية للملاحة ومع ادارة واستثمار مرفأ بيروت وكافة السلطات المعنية كوزارة النقل البحري، نستطيع ان نتخطى تداعيات هذا الحصار وانعكاساته السلبية المباشرة وغير مباشرة ادارية كانت، وذلك من خلال ايجاد الحلول والتسهيلات الملائمة والاعفاءات على معاملات المستوعبات التي بقيت مخزنة طيلة فترة الحرب، او عملية حيث استؤنف تعزيز تجهيزات محطة الحاويات بزيادة عدد آلياتها

## وليد لطوف - MEDCONRO - :

# مطلوب إلغاء رسوم الترانزيت البري أسوة بما هو مطبق على البحري



### هيئة عليا ذات صلاحيات تنفيذية

■ هل توافقون على ان التعامل مع ادارتي الجمارك والمرافأ شهد تحسناً وتطوراً ايجابياً في العام ٢٠٠٦ مقارنة عما كان عليه في العام ٢٠٠٥ ولماذا؟

- نلتزم الإدارات بالقوانين ولا نستطيع تغييرها. من هنا فالمشكلة تكمن في القوانين، والمسألة تستدعي تأليف هيئة عليا لقطاع النقل، تتمتع بصلاحيات تنفيذية واسعة لدراسة القوانين مع الشركات كافة، ورفع اقتراحات ملزمة للحكومة اللبنانية لتعديل القوانين بما يتناسب مع مطالب القطاع. أضاف: قطاع النقل من أهم القطاعات ذات المردود على الخزينة العامة، ومن واجب الدولة تدعيم قطاع النقل وتحسين الإدارة عبر خصخصتها، مع إبقاء المردود للدولة طبعاً.

### ٢٠٠٧ سنة صعبة

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٧؟

- سجلت نتائجنا لغاية ١٢ تموز (يوليو) ضعفي نتائج ٢٠٠٥. وبعد الحرب أيضاً، كانت النتائج أفضل من عام ٢٠٠٥، إذ حققنا زيادة في النمو بنسبة تصل الى ٥٠ في المئة مع أننا توقعنا تسجيل نسبة نمو ١٠٠ في المئة.

وفي تقديرنا ان سنة ٢٠٠٧ ستكون صعبة لأسباب عدة، منها استمرار ارتفاع سعر اليورو والتردد في الاستيراد والمنافسة الطاحنة بين الشركات.

أما بالنسبة الى المشاريع المستقبلية، فنسعى في هذه الظروف الى الحفاظ على أداؤنا و«مكونرو» مستمرة في العمل مع خط VAN UDEN RORO الذي يسير ثلاث رحلات شهرياً من وإلى لبنان، إضافة الى الاستعانة بخطوط من المرافئ اليونانية MCCL لاستيراد سيارات من الشرق الأقصى.

وببقى ان نتمنى تحسّن الأحوال في لبنان كي يعود الى التألق والازدهار.

مدير عام شركة «مكونرو» MEDCONRO لنقل السيارات السيد وليد لطوف أعرب عن أسفه لتداعيات حرب تموز الأخيرة على القطاعات الانتاجية وفي مقدمها قطاع النقل، وعزا سبب تراجع حركة استيراد السيارات الى ارتفاع سعر اليورو وتحول التجار المستوردين الى سوقي الولايات المتحدة وكندا والأوضاع الاقتصادية الخائفة، واذ سأل عن مداخل محطة الحاويات وارباحتها اقترح وسيلة نقل سلك الحديد لخفض الكلفة، مطالباً بإلغاء الرسوم على الترانزيت البري أسوة بما هو مطبق على البحري.

## سنة ٢٠٠٧ ستكون صعبة لأسباب عدة

### التركيز على الكوادر البشرية

اضاف: كما ذكرت سابقاً، الأرقام هي التي تحدد نجاح المحطة أو فشلها. نحن راضون جزئياً عن العمل ونشجع الإدارة على تحسين ادائها.

ولاننكر ان المسؤولين في محطة الحاويات يرغبون بالتقدم ويستمعون الى مشكلات الشركات العاملة في المرفأ. لكن تنفيذ التحسينات يأخذ وقتاً طويلاً. والمهم هو الكوادر البشرية العاملة وليس التطوير التكنولوجي فحسب، فالإنسان أهم من الآلة.

### سكة الحديد

■ بالرغم من الجهود التي بذلت والاجراءات التي اتخذت ما تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت شبه مشلولة، كيف تفسرون هذا الامر وما هي الاسباب التي تجعل هذه الحركة ضعيفة؟

- المهم في حركة الترانزيت هو الكلفة والإجراءات الجمركية. وفي لبنان، الكلفة مرتفعة مقارنة مع كل من سوريا وتركيا ومصر، إضافة الى صعوبة المعاملات الجمركية وتعقيدها. وزيادة على ذلك، يقف العامل الجغرافي عائقاً أمام ازدهار حركة الترانزيت، إذ لا اتصال مباشراً للبنان بالأردن أو العراق، بل فقط عبر الأراضي السورية التي تقدم تسهيلات واسعة من حيث الخدمة والتكلفة.

لذلك نكرّر اقتراحنا المتعلق بضرورة إيجاد وسائل جديدة للنقل البري كسكة الحديد، لداء أسرع وخفض للتكلفة، ولأسف، لأحد يتكبد عناء إيجاد حلول مميزة عن التي تعتمدها بعض الدول. واسأل هنا لماذا لا تلغى المعاملات الجمركية في الترانزيت البري أسوة بالعمول به في الترانزيت البحري Transhipment by sea.

### آثار سلبية لحرب تموز

■ كيف تقوّمون اوضاع قطاع النقل البحري بعد الحرب الاسرائيلية التدميرية على لبنان والحصار البحري على مرافئه؟ وهل تمكن هذا القطاع من التغلب على تداعيات هذه الحرب والحد من خسائرها؟

- خلال الحرب عانينا طبعاً من شلل تام، لكن بعد فك الحصار، حصل ضغط شديد بسبب تدفق البضائع بكثرة، وتحسنت الأوضاع خلال شهرين أيلول وتشيرين الأول. لكن مع حلول شهر تشرين الثاني، عادت الأزمة السياسية الى التفاقم في لبنان وظهرت تداعيات حرب تموز، مما أثر سلباً على الحركة الاقتصادية عموماً، تمثّل بالأضرار التي لحقت بقطاع السياحة والقطاعات الخدمية والاستثمارية وحركة الاستيراد والتصدير.

بالنسبة لحركة استيراد السيارات، فالمشكلة تكمن في ارتفاع سعر اليورو في السوق الأوروبي مصدر السيارات المستوردة وتحول التجار الى سوقي الولايات المتحدة وكندا، إضافة الى إجماع التجار عن استقدام السيارات خوفاً من عدم بيعها بسبب الأزمة الخائفة.

### ماذا عن أرباح المحطة؟

■ بعد مرور عام على مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها واستخدامها مركزاً لعمليات المسافنة TRANSHIPMENT، هل انتم راضون عن عملها ولماذا؟

- في الأساس، عمل هذه الإدارة لا يفي بالمطلوب، ومنذ تعيينها أخذت الأعمال بالتراجع. صحيح ان عملنا لا يمر مباشرة في محطة الحاويات، لكن نلمس حقيقة الوضع في شكاوى وكلاء الشحن حول التعقيدات التي نشأت منذ ان تسلمت هذه الإدارة عملها. لكن على الرغم من كل السلبيات، لا شك في ان مرفأ بيروت غداً مركزاً محورياً للترانزيت البحري، بعدما استطاع جذب خطوط الشركتين العالميتين خطوط MSC وCMACGM. لذلك لا بد من التنبه الى الازدحام الذي سببته محطة الحاويات وأثر سلباً على سير عملية الاستيراد الخاصة بالسوق المحلي.

ونسأل في ظل الاعداد الكبيرة للحاويات التي تستقبلها المحطة، ماذا عن الأرقام المالية والأرباح؟ هل حققت المحطة مداخل مهمة لإدارة المرفأ؟



## مارون غالب - PMA - :

# مطلوب تحسين أداء محطة الحاويات وخدماتها لإعادة الثقة بمرفأ بيروت والمحافظة على مصالح شركات الملاحة العالمية



قال المدير التنفيذي لوكالة «فينسيان ماريتيم أجانسي» (PMA) مارون غالب، ان الحرب الإسرائيلية التدميرية التي شنت على لبنان في تموز الماضي، والتداعيات التي خلفتها، هزت ثقة شركات الملاحة العالمية بلبنان ومستقبله بعدما كانت تجزم، بفعل التطمينات التي كانت تصلها من وكلائها في لبنان، ان هذا البلد وضع على سكة الأمن والاستقرار والإعمار ولا يمكن ان يعود الى الوراء.

وشدد غالب على ضرورة التعجيل في إيجاد حلول مناسبة وسريعة للمشاكل التي تعاني منها محطة الحاويات، حفاظاً على سمعة المرفأ ومصالح قطاع النقل البحري، منوهاً بالغرفة الدولية للملاحة والدور الريادي الذي تقوم به لتحقيق مطالب الوكالات البحرية وتمتين علاقاتها مع إدارتي الجمارك والمرفأ، معتبراً ان المرفأ وقطاع النقل من أهم المنافذ التي تساهم في تطوير الإقتصاد الوطني.



■ كيف تقوّمون اوضاعكم بعد الحرب الاسرائيلية التدميرية على لبنان والحصار البحري والجوي على مرفأه ومطاره؟ وهل تمكنتم من التغلب على تداعيات هذه الحرب والحد من خسائرها؟

– بعد انتهاء الحرب اعتمدنا سياسة جديدة للحد من الخسائر التي لحقت بنا على الصعيد المالي والعملية، خصوصاً ان التداعيات التي خلفتها الحرب استمرت حتى بعد فك الحصار البحري الإسرائيلي، فالمستورد الذي بقي أكثر من شهرين ينتظر إعادة شحن بضائعه التي أفرغت في مرفأ أخرى خلال الحصار، لم يعد قادراً أو متحمساً على استيراد بضائع إضافية بانتظار تبلور الأوضاع، كما ان الثقة التي كنا بنيناها خلال السنوات الماضية مع شركات الخطوط الملاحية التي تمثلها اهتزت، لأن هذه الأخيرة كانت مطمئنة الى ان لبنان اختار الأمن والاستقرار والإعمار، فجاءت هذه الحرب لكي تطيح بكل الآمال والأحلام التي كنا نتمنى تحقيقها وتحويل مرفأ بيروت الى مضاف المرفأ العالمية المتطورة، والى أهم مرفأ في شرق المتوسط. بالنتيجة حاولنا قدر الإمكان التخفيف من الخسائر التي تكبدناها.

### شركات الملاحة تستغرب تراجع الخدمات بوجود محطة حاويات حديثة!

■ بعد مرور عام على مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها واستخدامها مركز العمليات المسافنة TRANSHIPMENT، هل انتم راضون عن عملها ولماذا؟

– بعد رفع الحصار البحري عمدت الخطوط الملاحية التي كانت علقت خدماتها نحو لبنان، الى إعادة شحن الحاويات التي كانت أفرغتها بصورة مؤقتة في مرفأ عدة، فوصلت بواخرها الى مرفأ بيروت دفعة واحدة، الأمر الذي أدى الى ازدحامها خارج المرفأ وشكل ضغطاً شديداً على محطة الحاويات التي لم تكن جاهزة ومؤهلة للتعامل مع هذا العدد الكبير من السفن

إدارتي المرفأ والجمارك، وكان لغرفة الملاحة أيضاً دور ريادي في إقامة أوثق العلاقات مع هاتين الإدارتين اللتين تعرفان تماماً ان هدف الغرفة من تحركها هو خدمة المصلحة العامة والمحافظة على المصالح المشتركة للجمارك والمرفأ والوكلاء البحريين معاً.

### الأوضاع المتدهورة في المنطقة تؤثر سلباً على الترانزيت البري

■ بالرغم من الجهود التي بذلت والاجراءات التي اتخذت لا تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت شبه مشلولة، كيف تفسرون هذا الامر؟

– ان حركة الترانزيت البري مشلولة بسبب الأوضاع الأمنية والسياسية المتدهورة في المنطقة. فالتنقل البري الى العراق يعترضه الكثير من المخاطر والعراقيل، إضافة الى انه طالما بقيت علاقات لبنان مع سوريا متوترة فلن تشهد حركة الترانزيت البري أي تحسن أو تطور إيجابي.

### نتائجنا مقبولة بالرغم من تراجع نسبة النمو

■ كيف كانت نتائجكم في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٧؟

– رغم الحرب وتداعياتها السياسية والأمنية والإقتصادية، فقد جاءت نتائجنا مقبولة علماً ان نسبة النمو كانت خجولة جداً مقارنة مع ٢٠٠٥.

### علينا العمل بجهد ونشاط لمواجهة التحديات.

نتمنى ان يتحسن الوضع في لبنان وتعود الامور الى طبيعتها، لتنتقل مجدداً عملية إعادة الإعمار والبناء والتطوير، ففي الظروف الإستثنائية التي يعيشها لبنان لا يمكن لاحد ان يخطط للمدى البعيد. وبالخلاصة، ان مرفأ بيروت وقطاع النقل البحري من أهم المنافذ المعتمدة في بنية الإقتصاد الوطني اللبناني، لذلك علينا العمل بجهد ونشاط لدعمهما وتطويرهما ليتكمن الوطن من الصمود ومواجهة التحديات التي تعترض تطوره وانطلاقه نحو مستقبل أفضل!!

ولاستيعاب تلك الحركة الضخمة من الحاويات. بكل أسف وبالرغم من مرور أكثر من ثلاثة أشهر على عودة الحركة الى مرفأ بيروت، لا تزال محطة الحاويات على حالها، فالخدمات بطيئة والأداء مستمر بتراجعه وشركات الملاحة تسأل وكلاءها في لبنان ماذا يجري في المرفأ، متذمراً من انتظار بواخرها أياماً عدة للتبليص والعمل، مع وجود محطة حاويات حديثة، بينما كانت خدمات المرفأ جيدة وتحظى بإعجابها قبل إنشاء المحطة، عندما كان المرفأ يتعامل مع سفن الحاويات برافعات متحركة قديمة MOBILE CRANES.

نحن لانكر ان محطة الحاويات مشروع جديد لم يمر على استخدامه أكثر من عام واحد، وكل جديد تعترضه موعات وعراقيل تتم معالجتها مع الوقت. ونأمل ان يجد المسؤولون الحل المناسب لها حفاظاً على سمعة المرفأ ومصالح شركات الملاحة.

### الاجتماعات بدأت تعطي ثمارها!

اضاف: طبعاً المشاكل التي تعاني منها المحطة تؤثر سلباً على خدمات المسافنة (TRANSHIPMENT) لأن الكلفة اليومية للسفن العملاقة التي تؤمن نقل الحاويات برسم المسافنة تفوق الـ ٧٠ ألف دولار.

ولا بد هنا من الإشارة الى ان الاجتماعات التي رعتها الغرفة الدولية للملاحة في بيروت بين الوكلاء البحريين الممثلين لخطوط الحاويات من جهة، وإدارتي واستثمار مرفأ بيروت والشركة المشغلة للمحطة (BCTC) من جهة أخرى، بدأت على ما يبدو تعطي ثمارها عبر الإسراع في اتخاذ إجراءات وتدابير استثنائية لمعالجة الأزمة المستجدة في المحطة.

### دور إيجابي لغرفة الملاحة

■ هل توافقون على ان التعامل مع ادارة الجمارك في المرفأ والمطار شهدت تحسناً وتطويراً إيجابياً في العام ٢٠٠٦ مقارنة عما كان عليه في العام ٢٠٠٥؟ ولماذا؟

– نعم هناك تحسن وتطور إيجابي في التعامل مع

# أنطوان الشمالي - TOURISM & SHIPPING SERVICES - :

## شركات الملاحة تفرض رسوم ازدحام في حال استمرار السفن بالانتظار خارج المرفأ للتبليص في محطة الحاويات

قال انطوان الشمالي الشريك المفوض في شركة الخدمات السياحية والبحرية، ان قطاع النقل البحري ما يزال يدفع ثمن الحرب الإسرائيلية التدميرية على لبنان والحصار البحري على مرافئه، نتيجة توقف المردود المالي لمدة زادت عن الشهرين وعدم التعويض على الوكالات البحرية. وانتقد الشمالي المباشرة في اعتماد محطة الحاويات كمركز للمسافنة (TRANSHIPMENT) قبل تفعيل أدائها وخدماتها لتفادي الازدحام الذي تشهده حالياً والذي في حال استمراره، ستضطر شركات الملاحة الى فرض رسوم ازدحام "CONGESTION SURCHARGE" على الحاويات الواردة برسوم الاستهلاك المحلي وبالتالي زيادة الأعباء على التاجر اللبناني.

وعن شلل حركة البضائع الواردة عبر مرفأ بيروت برسم الترانزيت البري، أوضح الشمالي ان الحل النهائي لهذا الشلل مرتبط بالأجواء السياسية التي تمر بها المنطقة.



### علاقات جيدة مع المرفأ والجمارك

■ هل توافقون على ان التعامل مع ادارتي الجمارك والمرفأ شهد تحسنا وتطورا ايجابيا في العام ٢٠٠٦ مقارنة عما كان عليه في العام ٢٠٠٥ ولماذا؟

- ان التعامل مع ادارة المرفأ بشخص رئيس مجلس الإدارة المدير العام المهندس حسن قريطم مثالي، ونتمنى ان يعمم على كافة الإدارات في الدولة، كما ان تواصلنا مع إدارة الجمارك جيد بالرغم من بعض الثغرات التي تشوبها. ومثال على ذلك، مطالبتنا بتسديد رسوم جمركية متوجبة على حاوية فارغة دمرها الطيران الإسرائيلي وأصبحت خردة "SCAP METAL"، فبالرغم من الخسارة التي تكبدتها شركة الملاحة وبدلاً من التعويض عليها نتيجة خسارتها لهذه الحاوية طالبوها بتسديد الرسوم الجمركية. لكن العلاقات الجيدة التي تربط الغرفة الدولية للملاحة في بيروت مع كافة المسؤولين في الجمارك حلت هذا الإشكال ومواضيع أخرى طارئة يعاني منها الوكلاء البحريون.

### صامدون لخدمة زبائننا

■ كيف كانت نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٧؟

- لقد تكيفنا مع الأوضاع التي تمر بها البلاد، فنحن من اللبنانيين الذي عاشوا الحروب والاحداث المؤسفة التي شهدها لبنان. فالمعروف ان بلدنا يمر بتجربة مريرة في كل عام من اغتياالات واضطرابات أمنية وتفجيرات. لكننا سنبقى صامدين في بلدنا، مستميرين في أعمالنا وخدمة زبائننا على أحسن وجه، أملين ان تكون نتائجنا مرضية في العام ٢٠٠٦.

واننا نغتنم هذه الفرصة لنتقدم بأحر التهاني وأطيب التمنيات بمناسبة أعياد الميلاد ورأس السنة اللبنانيين عامة.

وقد أدى تراجع أداء المحطة الى حصول ازدحام، الأمر الذي لم يعالج لغاية الآن. وبعبارة أخرى، ان استقبال البواخر العملاقة المحملة بالحاويات برسم الترانزيت البحري، ونخص بالذكر التابعة لمجموعتي CMACGM و MSC مع اعطائها الأفضلية بالتبليص والعمل، ألحق الخسائر الفادحة بمشغلي السفن المحملة بالحاويات برسم الاستهلاك المحلي، نتيجة اضطرار هذه السفن الانتظار خارج المرفأ عدة أيام بحلول دورها للتبليص، علماً ان الكلفة اليومية لبعض السفن تفوق الـ ٣٠ ألف دولار.

### فرض رسم ازدحام!

■ بالرغم من الجهود التي بذلت والاجراءات التي اتخذت ما تزال حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت شبه مشلولة، كيف تفسرون هذا الامر وما هي الاسباب التي تجعل هذه الحركة ضعيفة؟

- لقد أبدينا خلال الاجتماعات مع إدارتي المرفأ والمحطة وجهة نظرنا بهذا الخصوص، وتمنيانا لو ان المسؤولين اتخذوا التدابير والإجراءات وتعزيز المعدات وتوسيع الباحات قبل المباشرة في استقبال السفن العملاقة التي تفرغ آلاف الحاويات لصالح المرفأ المجاورة، بينما السفن المحملة بالحاويات لصالح الأسواق اللبنانية تنتظر كما ذكرنا آنفاً، عدة أيام للعمل. ان استمرار هذا التراجع في الخدمات وانتظار السفن سيدفع شركات الملاحة الى فرض رسم ازدحام "CONGESTION SURCHARGE" الذي سيسدده التاجر اللبناني ويحملة كالعادة للمواطن اللبناني.

أوضحنا مراراً ان تنشيط حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ بيروت مرتبط بالعلاقات مع الدول العربية المجاورة خصوصاً سوريا. لذلك نحن بانتظار ايجاد الحلول للأوضاع المضطربة وتهدة الأجواء في المنطقة، مما يساعد على ان يكون لبنان حصّة من بضائع الترانزيت.

### الوكالات البحرية تدفع ثمن الحرب الإسرائيلية

■ كيف تقوّمون اوضاع قطاع النقل البحري بعد الحرب الاسرائيلية التدميرية على لبنان والحصار البحري على مرافئه؟

- ان قطاع النقل البحري بعد الحرب الإسرائيلية التدميرية على لبنان والحصار البحري على مرافئه، لا يزال يدفع الثمن نتيجة توقف المردود المادي لمدة تزيد عن شهرين وعدم التعويض على الوكالات البحرية من المساعدات الخارجية التي دخلت خزينة الدولة، وهذا سينعكس سلباً على نتائج العام ٢٠٠٦. ولا بد من الإشارة الى ان مغادرة الألوف من اللبنانيين والاجانب والأشقاء العرب لبنان خلال وبعد الحرب، وتجميد المشاريع العمرانية في البلاد، بانتظار تطور وتحسن الاوضاع ساهما في تراجع حركة الاستيراد. كما ان السياسة التدميرية التي اتبعتها اسرائيل في قصف المنشآت الاقتصادية من مصانع ومعامل وجسور وطرق ساهمت في تدني مداخيل ونشاط المرفأ وكافة العاملين في قطاع البحر.

### تعزيز خدمات الرصيف رقم ١٥

■ بعد مرور عام على مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها واستخدامها مركزا لعمليات المسافنة TRANSHIPMENT. هل انتم راضون عن عملها ولماذا؟

- صحيح ان ادارة الشركة المشغلة لمحطة الحاويات لم تتمكن من التكيف مع ارتفاع عدد السفن التي تؤم المحطة بعد رفع الحصار البحري الإسرائيلي وهذا ما تفهمناه، ولكن في الوقت نفسه شدنا خلال اجتماعاتنا المتواصلة مع كل من إدارتي المرفأ والمحطة على ضرورة تفعيل خدمات رصيف رقم ١٥ بتعزيز معداته وآلياته، ليتمكن من تسهيل عمل السفن المحملة بالحاويات برسم الاستهلاك المحلي، وذلك أسوة بالخدمات الجيدة والسريعة التي يؤمنها الرصيف المركزي رقم ١٦ المجهز بأحدث الرافعات الجسرية GANTRY CRANES.



# كل ما تريد ان تعرفه عن العلامة التجارية العالمية AGILITY



طارق سلطان

رئيس AGILITY

عمليات الشركة لتصبح واحدة من الشركات المتخصصة في توفير حلول لوجستية للمعارض التجارية والفنية والترفيهية والفعاليات المنوعة. وفي توفير حلول لوجستية خاصة وخدمات إدارة مخزون الغير للسلع الغذائية والإستهلاكية والتجارية والصناعية. وقبل الاستحواذ عليها من قبل شركة «بي دبليو سي لوجيستكس» في العام ٢٠٠٥، كان لدى «ترانس لينك» ٣٢ مكتباً في ١٧ موقعاً مختلفاً في آسيا وجنوب أفريقيا واليونان والمكسيك. وستقدم شركة «اجيليتي» الخدمات اللوجستية للمعارض والفعاليات وخدمات كل من «جيولوجيستكس» و «ترانس لينك»، بحيث تولت المجموعة إدارة آلاف المعارض والأنشطة حول العالم.

## «ترانسوشينك للشحن»

يتركز نشاط شركة «ترانسوشينك للشحن» في قطاع الشحن وإدارة الخدمات اللوجيستية في العالم، ويقع مقرها الرئيسي في هيوستن الأمريكية مع تواجد شبكة مكاتب تنتشر في مناطق استراتيجية بمختلف أنحاء العالم. وخلال العقود الخمسة الماضية قدمت الشركة قائمة شاملة من الخدمات والأنظمة والتسهيلات والدعم المتخصص للعديد من القطاعات الصناعية مثل الهندسة، الإنشاءات، الصناعية، الإنشاءات المدنية، الخدمات الحكومية، وخدمات الطاقة والتعدين.

وقد تم دمج عمليات شركة «ترانسوشينك» مع خدمات «جيولوجيستكس» لتصبح «اجيليتي» الخدمات اللوجستية للمشاريع.

## شركات حول العالم

والى هذه الشركات الرائدة في مجالات اختصاصها، تضم المجموعات عدة شركات لوجستية أخرى تنشر خدماتها حول العالم.

## «اجيليتي» تشتري شركة خدمات روسية

أعلن سوق الكويت للأوراق المالية ان شركة المخازن العمومية «اجيليتي» AGILITY قد قامت بشراء حصة ١٠٠٪ من شركة جيولوجيستك سي اي اس في بتسبرغ روسيا بقيمة ٤,٥ ملايين دولار.

لم يمض وقت على اعلان مجموعة شركات المخازن العمومية بي دبليو سي لوجيستكس (P W C LOGISTICS) عن اسم اجيليتي (AGILITY) كعلامة تجارية موحدة لشركاتها العاملة في قطاع الخدمات اللوجستية، حتى صار يتردد على كل شفة معنية بخدمات الشركات المنضوية تحت اسم وشعار «اجيليتي».

اللوغستية للقوات الأميركية في العراق، حيث ساهم النجاح الذي حققته من خلال هذا العقد بالفوز في عقود أخرى أبرزها توفير الخدمات اللوجستية للقوات الأميركية المتواجدة في المنطقة، إضافة الى عقود مع شركات أميركية عالمية. وتضم محفظة عملاتها حالياً كلاً من البحرية الأميركية ووكالة الدفاع اللوجستية (DLA)، مستندة في ذلك الى الخبرة الطويلة التي اكتسبتها من أسواق المنطقة والتي تمتد لنحو ٢٥ سنة. كما توسع نشاط الشركة ليطال مجالات أخرى كتطوير أنشطة الخدمات الجمركية منها التحديث الجمركي وتنفيذ أعمال التخليص الجمركي، كما قامت خلال العام ٢٠٠٥ بالاستحواذ على ٣ شركات متخصصة في الخدمات اللوجستية هي «جيولوجيستكس»، «ترانس لينك» و«ترانسوشينك للشحن».

ماذا عن الشركات الثلاث التي استحوذت عليها المخازن العمومية والتي وردت أسماؤها أعلاه؟ يمكن اعطاء لمحة عن كل من الشركات الثلاث كما يلي:

## «جيولوجيستكس»

بدأت شركة «جيولوجيستكس» أعمالها قبل ان تصبح جزءاً من شركة «بي دبليو سي لوجيستكس»، كشركة لإدارة الشحن والعمليات اللوجستية حول العالم، حيث كانت توفر الخدمات لقاعدة عملائها عبر شبكة من المكاتب تضم أكثر من ٤٠٠ مكتب، كما توفر خدمات وحلولاً لوجستية متكاملة لإدارة الشحن، المشاريع والمعارض والفعاليات في أكثر من ١٠٠ دولة مختلفة، وهي تتخذ من ولاية كاليفورنيا مقراً لها، وتحظى بانتشار واسع في اميركا الشمالية والجنوبية، كما تتواجد الشركة في أسواق آسيا وأوروبا وأفريقيا وتملك خبرة طويلة في هذه الأسواق.

## «ترانس لينك»

تأسست «ترانس لينك» في العام ١٩٨٢ كشركة شحن دولية ويقع مركزها الرئيسي في سنغافورة. وتطورت

لماذا «اجيليتي» وماذا يعني هذا الاسم؟ يجيب رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب لـ «اجيليتي» وهو الواثق وراء نجاح وانتشار المجموعة، انه اسم جديد لتاريخ طويل، وهو يهدف الى توحيد جهود وأهداف شركاتنا لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا، ويشير الاسم الى سرعة اتخاذ القرار والتحرك لتلبية احتياجات العملاء. ومن هي الشركات التي يظللها اسم «اجيليتي» وما هي مواضع أعمالها؟ انها الشركات التالية:

– «اجيليتي» للخدمات اللوجستية للقطاع الحكومي والعسكري فهي توفر سلسلة متكاملة من الخدمات المؤمنة من المخاطر.

– «اجيليتي» الخدمات اللوجستية للمشاريع فهي من أبرز الشركات العاملة في قطاع نقل الحاويات والمعدات الثقيلة للشركات الهندسية والبناء والمشاريع الكبرى في العالم.

– «اجيليتي» الخدمات اللوجستية للمعارض والفعاليات وهي تملك خبرة كبيرة في مجال إدارة المعارض وتنظيم الأحداث الرياضية حول العالم وهي واحدة من أبرز الشركات في مجال اختصاصها. لنعد الى المخازن العمومية ونعطي صورة عن تكوينها وقصة نجاحها:

تعد شركة المخازن العمومية النواة الرئيسية لشركة «اجيليتي»، فهي استطاعت ان تفرض نفسها لاعباً رئيسياً في الأسواق العالمية في مجال توفير الخدمات اللوجستية، وقد مرت في مراحل عدة: الأولى تحول ملكيتها من القطاع العام الى القطاع الخاص حيث جرت خصصتها في العام ١٩٩٧، ثم قامت الإدارة الجديدة بين العامين ١٩٩٧ و ٢٠٠٠ بعملية إعادة تأهيل وإدخال خدمات إضافية متطورة لتنتقل الشركة بعد ذلك في سلسلة أنشطة متكاملة. وفي العام ٢٠٠٤ دخلت الشركة في مرحلة جديدة بعد فوزها بعقد ضخم يهدف الى توفير الخدمات

## الواقف وراء هذه المجموعة العالمية

ان من يقف وراء هذه المجموعة العالمية المتميزة باختصاصاتها هو رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لـ «اجيليتي» اللوجستية طارق سلطان حامل شهادة الماجستير في إدارة الأعمال، والمتخصص في التخطيط المالي والاستراتيجي من كلية «وارتون» في جامعة بنسلفانيا وشهادة البكالوريوس في الاقتصاد من كلية «وليامز». سجل سلطان نجاحات حيث عمل سابقاً، تولى منصب مدير إدارة «نيويورك أوسبيستس»، المتخصصة في تقديم الخدمات المصرفية الاستثمارية اقليمياً، وشركة «ساوث بورت بارتنرز» "SOUTHPORT PARTNERS"، شركة الاستشارات الأميركية المتخصصة في قطاع التكنولوجيا، حيث اشتملت مسؤولياته على تقديم الخدمات لأهم الشركات العالمية ومن ضمنها «اي بي ام» و«جنرال إلكتريك».

كما ساهم سلطان في إنجاح العديد من أكبر المشاريع اللوجستية العالمية المدرجة في قائمة «فورتن ١٠٠٠» لأفضل الشركات في قطاع الإلكترونيات وتجارة التجزئة والأغذية والمشروبات والتكنولوجيا والنقط والغاز ومختلف القطاعات الحكومية. كما ساهمت خطته الاستراتيجية في تحديث وتطوير خدمة العملاء حول العالم. وكان سلطان عضواً في مجالس إدارة شركات ومؤسسات عدة بينها بنك برقان، الشركة الوطنية العقارية ومركز سلطان في الشرق الأوسط.

## علي الجاروش - أميرال للشحن (الكويت) AMIRAL SHIPPING - :

### خدماتنا لوجستية متكاملة وانتشارنا في مختلف القارات

حصل مع بعض الشركات الزميلة.

#### المطلوب تعزيز النقل البحري

■ من خلال خبرتك الطويلة في مجال الشحن، وبحكم موقعكم في شركة واسعة الانتشار، كيف تقيمون وضع الأساطيل: الجوي والبحري والبري في الكويت؟  
- هناك وفرة كبيرة في الأسطول البري الكويتي يفوق استيعاب السوق، لا سيما أن بعض الشركات جهزت بشكل كبير إذ توقعت انفتاحاً أهم على العراق، وبالتالي هناك تكديس لنقلات البضائع العادية، على عكس ناقلات المعدات الثقيلة التي تعاني نقصاً.

من جهة ثانية، تشكل الكويت جغرافياً، إذا استثنينا العراق، آخر نقطة في الخليج، من هنا تعمل الكويت على تشجيع المسافنة (TRANSHIPMENT) والـ (FEEDERING)، لكن دورها في هذا المجال لا يزال خجولاً، لأن دبي وعمان تستقطبان هذا الدور في الخليج، وبالتالي قل عدد البواخر الأساسية في الكويت، واقتصرت الخطوط على واحد فقط بسبب الوضع القائم في العراق، علماً أن عدد محطات الحاويات مقبول نوعاً ما، (محطة الشعبية، ومحطة الشويخ)، والعام الفائت وصل إلى الكويت ٣٥٠ ألف حاوية، إنما تعاني المحطات من بطئاً في المناولة، وهذه المشكلة ملحوظة في العالم العرب. صحيح هناك تطور إنما لم يصل بعد إلى المستوى العالمي.

من جهة ثالثة، معظم الخطوط الجوية العالمية الرئيسية تصل إلى الكويت، وهناك اكتفاء في الأسطول الجوي ولكن تعزيزه يكون أفضل، إذ يصل إلى الكويت يومياً بين ٣٠ و ٣٥ خطاً جواً، بينما في الإمارات تصل إلى ١٠٠ خط يومياً.

#### ٥٦% نمواً

■ ما هي النتائج التي حققتها في هذا العام؟

- لا شك أن الحرب على العراق في ٢٠٠٣ عكست تراجعاً في أعمال شركتنا، ولكن مع انتهاء حكم صدام حسين، انفرج فعلاً الكويت والمنطقة الخليجية ككل، فشهدنا استعماراً داخلياً في الكويت، وعودة الرساميل الكويتية من الخارج بفضل الإستقرار الذي افتقدناه لسنوات عديدة، إذ كان مهتماً من العراق. وكما هو معلوم إن الرأسمال يبحث عن مخارج وخيارات واعدة للإستثمار. ويمكن أن أقول مثلاً هناك زيادة ٢٥٠٪ في عدد الحاويات، وبالتالي ازدياد حجم الإستيراد الكويتي، وهذا مؤشر إيجابي، كما تضاعف حجم العمل إلى أكثر من ١٠٠٪، وهذا طبعاً انعكس إيجاباً على نتائج «أميرال» لتحقيق في ٢٠٠٦ نمواً بنسبة ٥٦٪.

■ أين تصنفون شركتكم مقارنة مع الشركات العالمية الأخرى؟

- لا شك أن «أميرال» من رواد الشركات العالمية للشحن، وتأتي في المرتبة الأولى في الكويت ومنطقة الخليج.

■ كلمة أخيرة:

- أشكر مجلة «البيان» على زيارتها، وأتمنى لها كل التقدم لأنها مجلة اقتصادية رائدة وتستحق كل خير، ونحن فعلاً بحاجة لهذا مجلة، وأمل أن توزع بشكل أكبر.

شركة أميرال للشحن هي شركة لبنانية بشراكة كويتية، تأسست في الكويت عام ١٩٨٠، وأول عقد عمل نفذته كان إلى العراق لمشروع إنشاء سكة الحديد.

وتمكننا الشركة في غضون سنوات معدودة من تأمين الشحن البحري والبري والجوي، بالإضافة إلى تقديم خدمات وحلول لوجستية شاملة (معدات وعمال المناولة، والتخليص الجمركي)، أي ما يعرف بالـ (MULTIMODEL TRANSPORT & FULL LOGISTIC SOLUTIONS)، هذا ما قاله رئيس مجلس ومدير عام الشركة في لقاء خاص أجرته معه مجلة «البيان» في الكويت.

في ما يأتي نص الحوار:



■ ما الذي يميز شركة أميرال للشحن عن مثيلاتها؟

- تتميز شركة أميرال للشحن بأنها تنقل البضائع باستخدام كل وسائل الشحن البحرية والبرية والجوية. وذلك يعود إلى كون كل عملية شحن تحتاج على الأقل إلى نوعين من النقل كي تكتمل. وتمتيز شركتنا بتقديم MULTIMODEL TRANSPORT، على عكس بعض شركات الشحن التي تكون متخصصة في نوع واحد من النقل، وهذا أعطاهما فرصة كي تقدّم حلولاً لوجستية متكاملة، وبالتالي لكي تسهل عمليات شحن بضائع الزبائن الذين يتعاملون معها، لا سيما الزبائن الكبار الذين يكون لديهم مثلاً حوالي ٤٠ و ٥٠ حاوية من الصين في الشهر، وفي الوقت ذاته، حوالي ٢٠ و ٣٠ رحلة نقل من إيطاليا وفرنسا جواً. واليوم، وبعد الانفتاح العالمي وتنوع المصادر، لا سيما بعد انفتاح الشرق الأقصى وما يشهده من نهوض إقتصادي، وتوسع للإنتاج بشكل خاص في الصين، لا بد لقطاع النقل والشحن أن يتوسع بالاتجاه ذاته، مع تأمين كل الحلول اللوجستية. وأشير هنا إلى أنه من مميزات شركتنا أنها تراقب دائماً الأماكن الجديدة (NEW DESTINATIONS)، كي تكون دائماً السباقين.

#### انتشار عالمي واسع

■ أين تنتشر شركة أميرال وهل لديها فروع أخرى في المنطقة العربية؟

- توسعت شركة أميرال في العالم الرأسمالي الحر المنتج صناعياً، حيث اقتصاديات الدول المتقدمة. وتنتشر الشركة في أوروبا (إيطاليا، فرنسا، أسبانيا، البرتغال، ألمانيا، بلجيكا، هولندا وبريطانيا)، وفي أميركا الشمالية (كندا والولايات المتحدة الأمريكية)، ومنذ عامين، بدأنا نركز على البرازيل.

أما بالنسبة إلى منطقة الشرق الأقصى، فدخلناها جدياً منذ العام ١٩٩٥ إنما عبر محاولات خجولة في البداية، ولكن اليوم تغير الوضع لا سيما أن سلع هذه المنطقة وتحديداً الصين تغزو العالم، وبتقديري أنه بعد ٥ سنوات، من ليس له علاقة مع الصين يكون خارج العمل، إذ الكل يتجه نحوها خصوصاً وأن إنتاجها رخيص وجيد.

أما في ما يتعلق بالمنطقة العربية، فإن مركزنا في الكويت هو المكتب الإقليمي الذي يمثل الشركة في الخليج، وعبره نتعامل مع وكالات عدة، وأبرز الخطوط الأساسية هي: الملاحة العربية المتحدة، CHINA SHIPPING، NORASIA، MAERSK LINE

CMA، وإبرز الخطوط الجوية: CARGOLOX، الخطوط الجوية الكويتية، طيران الشرق الأوسط (MEA)، KLM، LUFTHANSA، الخطوط الجوية البريطانية. وعلى الصعيد المحلي، نتعامل مع حوالي ١٥٠٠ زبون، أهمهم الأمم المتحدة، وزارة الدفاع الكويتية، وزارة الداخلية، وبعض شركات القطاع الخاص، والديوان الأميري، وولي العهد الكويتي، وشركات تجارية متعددة، بالإضافة إلى حوالي ٢٠٠٠ رجل أعمال لبنانيين يعملون في الكويت.

#### حاجز ١١ ايلول النفسي

■ هل صادفتم معوقات أثر أحداث أيلول ٢٠٠١، والحرب في العراق في ٢٠٠٣، واتهام العرب بتصدير الإرهاب؟

- في الحقيقة نعم، فبعد ١١ أيلول ٢٠٠١ شعرنا بحاجز نفسي لدى وكلائنا في الولايات المتحدة الأمريكية، فلم يعودوا يعملون معنا بالإندفاع ذاته، وذلك لا يقتصر على شركتنا فقط، إنما يشمل كل الشركات العربية. وفعلاً شهدنا تراجعاً في الاتصال وفترت العلاقة وقلت زياراتنا إلى الولايات، لا سيما بسبب العناء والمعاملة والتفتيش في المطارات، إنما رويداً رويداً أخذت تتحسن ولكنها لم تصل إلى ما كانت عليه قبل هذه الأحداث، ربما بسبب عوامل ثقافية.

أما بالنسبة إلى العراق، وبعد دخول الأميركيين إليه، لم يكن إنشاء المشاريع فيه والأعمال بالأمر الميسر، ولكن تغير الوضع ولم يعد هناك من موانع لدخول سوق العراق. ومن حسن حظنا أنه لم يحصل إلى الآن أي حادث أمني مع سائقينا أو مندوبينا، ولم تتعرض البضائع التي نقلها إلى العراق للخطف كما



## مرعي أبو مرعي - شركة خطوط أبو مرعي البحرية - : أناشد المسؤولين السياسيين إيجاد حل للأزمة التي يعيشها الوطن



في الوقت الحالي نستبعد فكرة الدخول الى مرفأ بيروت أو مرفأ الدول العربية لأن الوضع غير مستقر. كما ان مشروع افتتاح «العنبر مول» في صيدا قد جمّد وصرّفنا النظر عنه في الوقت الراهن.

### الحل في يد السياسيين

■ ما هي الكلمة التي توجهها للسياسيين اللبنانيين؟  
- نناشد كل المسؤولين والفرقاء كافة ان يتعاونوا لمصلحة البلد والشعب ونطالبهم بعدم تفضيل مصلحتهم الشخصية على مصلحة لبنان.  
ان لبنان بلد مميز والسياحة هي نقطه، وقد بذلنا جهداً كبيراً متوسلين أفكاراً خلاقة لوضع بيروت على خارطة السياحة البحرية. لذلك نتمنى من كل السياسيين ان يتوصلوا الى حل لهذه الأزمة الخائفة، لأننا لا نريد ان ينشأ أولادنا على الحقد والطائفية والعنصرية.

أصحت باخرة «أورينت كوين» السياحية رمزاً لبنانياً أيام السلم والحرب، فبعد ان جابت شواطئ المنطقة حاملة السياح تنشر التواصل بين أبنائها، ساهمت في التخفيف من فداحة الحرب وتداعياتها. وإن دفعت أثماناً باهظة فالوطن غال ويستحق منا كل نفيس.

صاحب شركة خطوط أبو مرعي البحرية السيد مرعي أبو مرعي يحكي قصة «أورينت كوين» خلال حرب تموز الاخيرة، ويناشد المسؤولين، التوصل الى حل للأزمة التي يعيشها الوطن. ما قاله السيد أبو مرعي في هذه السطور:

### أورينت كوين تستعد لبرنامج الصيف

■ ما كان تأثير الحرب الأخيرة على أعمالكم لا سيما على سير خطوط الباخرة "ORIENT QUEEN"؟

- لقد توقفتنا قسراً في قبرص لحوالي الشهر ونصف الشهر إذ دام الحصار البحري أسبوعين إضافيين بعد انتهاء الحرب، وفي تلك الأثناء قمنا بإعلام جميع الزبائن بإمكانية استرجاع بدل حجوزاتهم كاملة. وحالياً، «أورينت كوين» متوقفة في أثينا في اليونان استعداداً لبرنامج الصيف المقبل.

### إنجازات خلال الحرب

■ قمتم خلال الحرب بنقل رعايا أجانب عبر باخرة "ORIENT QUEEN"، كيف حدث الأمر؟

- خلال الحصار البحري، كان على متن «أورينت كوين» نحو ٤٠٠ لبناني. وقد اتصلت بنا سفارات أجنبية عدة طالبة نقل رعاياها من بيروت الى قبرص واليونان. واشترطنا إيصال اللبنانيين من المناطق كافة الى بيروت أولاً مقابل نقل الرعايا الأجانب. وهكذا تم الاتفاق مع السفارة الأميركية حيث نقلت باخرة «أورينت

كوين» مواطنين من كندا وألمانيا والولايات المتحدة. من جهة أخرى، استطعنا خلال هذه العملية تأمين أموال وسيولة نقدية لبعض المصارف اللبنانية. كما ساعدنا مديرية الأمن العام على تأمين جوازات سفر عبر لندن - قبرص، إضافة الى بعض المساعدات الطبية.

### ١٥ مليون دولار خسائر

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠٠٦؟

- لم تؤثر الأحداث الامنية عام ٢٠٠٤ و ٢٠٠٥ على عملنا في شكل كبير إذ استمررنا بتسيير رحلاتنا. لكن الحصار البحري والحرب الأخيرة منعنا من إطلاق رحلاتنا، وتعرضنا لخسائر ضخمة لعدم قدرتنا على تنفيذ عقودنا مع تركيا ومصر وقبرص، وقد تكبدنا حوالي ١٥ مليون دولار علماً ان تداعيات الحرب مستمرة.

■ هل تفكرون بالانتقال الى منطقة أخرى أكثر أماناً؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

- للأسف، سوف نضطر الى تسيير رحلاتنا سنة ٢٠٠٧ انطلاقاً من أثينا باتجاه أوروبا. مع العلم ان معظم الركاب من الجنسيات الأميركية والكندية، الألمانية، اليونانية والتركية.

## موانئ دبي العالمية تباع حصتها في محطتي حاويات

### لشركة صينية

أبرمت موانئ دبي العالمية اتفاقاً تقوم بموجبه ببيع حصتها في محطتي الحاويات ١ و ٢ في ميناء شيكو في شينزن في هونغ كونغ بمبلغ ٢٢٨,٥ مليون دولار أميركي (حوالي ٨٣٨ مليون درهم)، لشركة تشاينا ميرشنتس هولدينغز انترناشونال ليميتد (سي إم إتش إي)، التي تملك في الوقت نفسه المحطة رقم ٣، ويتوقع إنتمام الصفقة في الربع الأول من العام المقبل بعد موافقة مالكي الحصص في تشاينا ميرشنتس. وكانت موانئ دبي العالمية قد تملكت حصصاً في محطات حاويات شيكو كجزء من شرائها لشركة (بي اند أو) في وقت سابق من هذا العام.

وقال بيتر وونغ نائب الرئيس والعضو المنتدب بالإدارة - موانئ دبي العالمية، منطقة الدول الآسيوية المطلة على المحيط الهادئ: «سيؤدي هذا التعديل الى توازن جديد لأعمالنا في الصين بالتوافق مع رؤيتنا الاستراتيجية، وسنقوم بإعادة تحويل عائدات البيع الى أصول تناسب خطتنا بعيدة المدى لتلبية حاجات العملاء في هذه المنطقة التي تشهد تقدماً ملحوظاً».

## ١٠٤٠٠ طن طاقة تحميلها القصى

### سفينة الشحن الضخمة «قيفا ترانس» الى ميناء رابغ

وصلت سفينة الشحن الضخمة قيفا ترانس، ذات طاقة التحميل القصى التي تبلغ ١٠٤٠٠ طن محملة بـ ٨٦٠٠ طن من الاوعية والبراميل والمبدلات الحرارية لمشروع معامل الاولفيينات التي يقوم على تنفيذها المقاول جيه جي سي كوربوريشن.

ومثل وصول هذه السفينة أول عملية تسليم بحري يستقبلها الرصيف الجديد في ميناء رابغ بالسعودية، واستغرقت عملية سحب سفينة الشحن وإيصالها للرصيف ساعة واحدة فقط، وأكملت جميع أعمال التفيتيش الجمركي بسلاسة.

وكانت السفينة التي يبلغ طولها ١٣٠ متراً قطعت رحلة بحرية من ميناء ماسان في كوريا الى ميناء الوصول على سواحل البحر الأحمر في ٢٩ يوماً تقريباً، كما قامت ست سفن أخرى بتفريغ حمولاتها من معدات الإنشاء في ميناء رابغ خلال شهر تشرين الأول (أكتوبر).

ويشمل مشروع الاولفيينات بناء مرفق عالي المستوى، هو الاول من نوعه في العالم من حيث الحجم، لتكسير الاولفيينات بالوسيط الكيماوي المحفز، وبناء مرفق آخر لتكسير الإيثان.

يذكر ان هذه المرافق هي جزء من مجمع عملاق يجري تطويره من بترورابغ في مصفاة رابغ، ومن المقرر تشغيله قبل الربع الأخير من العام ٢٠٠٨.

## روبير باولي - فاست مونديال اند مارين - FAST MONDIAL & MARINE :

# على المسؤولين إيجاد حل للأزمة التي نمر فيها كي يبقى أهل في عودة الازدهار الى قطاع النقل



رأى مدير عام فاست مونديال اند مارين FAST MONDIAL & MARINE

السيد روبير باولي انه إذا أردنا ان نستعيد لبنان دوره كمرکز ترانزيت محوري في المنطقة، من الطبيعي ان نعيد تنمية المناطق الحرة في الحرم المرفئي، وإذ أمل من وزارتي النقل والمال المباشرة بتنفيذ مشروع منطقة حرة في المطار يستتبعها مناطق في النقاط الحدودية البرية، لفت الى صعاب ومشكلات في إيجاد مساحات على محطة الحاويات بسبب حجم عدد الحاويات التي تستقبلها وتفق 3 مرات قدرتها الاستيعابية.

الشركات، وFAST MONDIAL احداها، حيث تستحوذ على مساحة 3750 متراً مربعاً فيها. نأمل من وزارتي النقل والمالية ان تنفذ مشروعاً مماثلاً في المطار، ليصار بعد ذلك الى إنشاء مناطق حرة برية في النقاط الحدودية، نظراً لأهمية هذه النقاط في تطوير قطاع النقل واستعادة دور لبنان كبلد ترانزيت في المنطقة.

### معالجة نقص المساحات وكثافة الحاويات

■ بعد مرور عام على مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها واستخدامها مركزاً لعمليات المسافنة TRANSHIPMENT، هل انتم راضون عن عملها ولماذا؟  
- من الطبيعي ان تنشأ مشكلات وصعاب عدة في أي محطة حول العالم عندما يفوق عدد الحاويات قدرة استيعابها بثلاث مرات، وذلك بعد فترة الحصار ومع ذلك فإن المحطة قامت بمجهود كبير في استقطاب شركتين عالميتين هما MSC و CMACGM لاعتماد المحطة مركز ترانزيت محوري. ان ما نتمناه هو ان يتسوعب مرفأ بيروت هذا الإنجاز وذلك بتطوير بنيته ومساحاته.

### التوسع خارجاً

■ كيف كانت نتائجكم في العام 2006؟ وما هي مشاريعكم للعام 2007؟  
- سنة 2006 بدأت بطريقة ممتازة وشبه استثنائية انعكست على النتائج المحققة. لكن حرب تموز وتداعياتها كانت ضربة قوية على قطاع النقل وأدت الى إعاقه مشروع جعل لبنان محور الترانزيت في المنطقة، وزادت الأوضاع السياسية والأمنية الطين بلة لتبعد تنفيذ هذا المشروع الحيوي. لذا على المسؤولين إيجاد حل للأزمة التي نمر فيها كي يبقى أهل في عودة الازدهار الى قطاع النقل.

في ما خص التوسع قبل الحرب، كنا نحضر لمشاريع عديدة منها مشروع المنطقة الحرة في مرفأ بيروت وآخر يتعلق بالتوسيع والنقل وثالث في مجال النقلات والسفر. لكن حالياً، التركيز منصب على التوسع خارجياً نحو منطقة الخليج، دبي، قطر، سوريا والأردن مع عدم إهمال المشاريع داخل لبنان التي نريد تنفيذها بحسب ما تقتضيه الأوضاع والظروف.

### انكماش وجمود بسبب الأوضاع

■ كيف تقومون اوضاعكم بعد الحرب الاسرائيلية التدميرية على لبنان والحصار البحري والجوي على مرفئه ومطاره؟ وهل تمكنتم من التغلب على تداعيات هذه الحرب والحد من خسائرها؟

- لم نتوقع هذا التحسن الشديد بعد انتهاء الحرب وفك الحصار البحري، فعلاوة على دخول البضائع التي كانت متوقفة قسرياً، تلقينا حجوزات جديدة.

وهذا الزخم القوي عوض الخسائر التي تكبدناها خلال شهري الحرب. لكن حالياً ومع انعدام الامن والاستقرار في لبنان، نعاني من انكماش وجمود في السوق رغم اقتراب موسم الأعياد.

■ هل توافقون على ان التعامل مع ادارة الجمارك في المرفأ والمطار شهدت تحسناً وتطويراً ايجابياً في العام 2006 مقارنة عما كان عليه في العام 2005؟ ولماذا؟

- ان التقدم بطيء جداً فنحن ما زلنا في طور تطبيق نظام «نور» مع العلم انه كان يجب ان تكون قد تخطينا هذه المرحلة الى مرحلة أكثر تطوراً كنظام شعاع أو نور.

العلاقة جيدة مع الجمارك وسلطات المرفأ، والتجاوب موجود بالنسبة الى مشروع تطوير المناطق الحرة في لبنان.

### مناطق حرة في المطار وعلى الحدود البرية

■ ما هي مطالبكم من الوزارات والجهات التي تتعاملون معها ولا سيما وزارة النقل؟  
- نشدد على ضرورة تطوير المناطق الحرة. فإذا أردنا ان نستعيد لبنان دوره كمرکز ترانزيت محوري، من الطبيعي ان نعيد تنمية المناطق كما كانت عليه عام 1975.

أضاف: استرجع مرفأ بيروت مكانته المهمة السابقة لاسيما دوره المحوري كمرکز مسافنة TRANSHIPMENT، كما ان تنفيذ مشروع المنطقة الحرة سيبدأ مطلع سنة 2007 من خلال تأمين الاعمال اللوجستية لعدد من





## يعقوب القيسي - جنرال ترانسبورتيشن سرفيسز GTS - :

### تداعيات الحرب الاسرائيلية كانت قاسية على شركات الشحن والنقل

أكد يعقوب القيسي، المدير العام لشركة GENERAL TRANSPORTATION SERVICES المعروفة في ميدان وسطاء النقل، ان تداعيات الحرب الاسرائيلية كانت قاسية جدا على كافة القطاعات الاقتصادية وفي مقدمتها شركات الشحن والنقل والتي اضطر البعض منها الى حسم ٥٠ بالمئة من رواتب موظفيه، والبعض الآخر صرف قسماً منهم. وأشار القيسي الى ان وسطاء النقل شهدوا تحسناً يتيمماً تمثل في قبول البيان الجمركي الكترونياً في مطار بيروت، علماً ان هناك مطالب عدة لا تزال تنتظر تحقيقها وفي مقدمتها تخفيف القيود في معهد البحوث. كما اشار الى ان تراجع اداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت اثر سلباً على حركة تسليم الحاويات الى البلد والتي اصبحت تتطلب ساعات عدة من الانتظار.

فأصبحت عملية التسليم والخروج تستغرق ساعات عدة وهذا بدوره اصبح يتطلب مزيداً من الوقت والكلفة.

■ كيف كانت نتائجكم في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٧؟

- بعد انتهاء الحرب الاخيرة في تموز / آب ٢٠٠٦ كنا نتوقع أن يتضاعف العمل، لكن الوقائع على الارض جاءت عكسية. فالتجار ما زالوا مترددين في زيادة استيرادهم وتصديراتهم، علماً انهم عانوا كثيراً من الحرب الاسرائيلية.

نأمل أخيراً أن تكون سنة ٢٠٠٧ افضل وأن ينعم لبنان بالسلم لكي يزدهر الاقتصاد في مختلف القطاعات.

- اننا نطالب الحكومة بتخفيف القيود في معهد البحوث التي تؤثر سلباً على سير المعاملات بحيث اصبح انجازها يتطلب اياماً عدة وجهوداً مضنية.

#### تراجع اداء المحطة أثر سلباً على عمليات تسليم الحاويات

■ بعد مرور عام على مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها واستخدامها مركزاً لعمليات المسافنة TRANSHIPMENT، هل انتم راضون عن عملها ولماذا؟

- ان تراجع اداء محطة الحاويات واستقبالها عددا اكبر من سفن الحاويات ادى الى عرقلة وتأخير معاملات تسليم الحاويات وخروجها من باحة المحطة.

الأخر اضطر الى صرف بعض الموظفين.

#### تقدم في معاملات الجمارك في المطار

■ هل توافقون على ان التعامل مع ادارة الجمارك في المرفأ والمطار شهد تحسناً وتطوراً ايجابياً في العام ٢٠٠٦؟

- لم يكن هناك اي تقدم في معاملات الجمارك سوى في مطار بيروت حيث ان هناك خطوة الى الامام تتمثل في قبول البيان الجمركي في المطار عند الاستيراد والتصدير الكترونياً من مكتب التخليص.

#### نطالب بتخفيف القيود في معهد البحوث

■ ما هي مطالبكم من الوزارات والجهات التي تتعاملون معها ولا سيما وزارة النقل؟

■ كيف تقوّمون اوضاعكم بعد الحرب الاسرائيلية التدميرية على لبنان والحصار البحري والجوي على مرفأه ومطاره؟

- بدون شك ان تداعيات الحرب الاسرائيلية المدمرة على لبنان كانت قاسية جدا على معظم شركات الشحن والنقل نظراً للحصار الذي ضرب على مرفأ ومطار لبنان، ولم يكن لنا سوى بعض المنافذ البرية المحدودة لاستلام وتصدير بعض البضائع. كما ان كثيراً من الشركات عانت من هذا الحصار وكانت خسائرها جسيمة، ما اثر على قطاع النقل عامة، كذلك اضطررت بعض الشركات الى دفع نصف رواتب الموظفين، وبعضها

# Globe Shipping

## (A) REPRESENTING VARIOUS PRINCIPALS FOR LINER SERVICES:

- CAR CARRIERS: FROM BARCELONA- MARSEILLES - KOPER- PIRAEUS TO TARTOUS- BEIRUT.
- CONVENTIONALS: FROM BALTIC- CONTINENT TO SYRIA AND LEBANON (REGULAR SERVICE)
- CONVENTIONALS: FROM GREEK PORTS TO CYPRUS- LEBANON-SYRIA (REGULAR SERVICE)
- CONVENTIONALS: FROM BLACK-SEA (CONSTANZA) TO LEBANON-EGYPT.
- CONVENTIONALS: FROM ADRIATIC TO LEBANON & SYRIA.
- CONVENTIONALS: FROM WEST MEDITERRANEAN TO LEBANON ON REQUEST.
- RO / RO (FOR PALLETISED AND GENERAL CARGO): FROM GREECE TO CYPRUS AND BEIRUT.

## (B) CHARTERING WORLDWIDE .

FOR MORE INFORMATIONS, PLEASE CONTACT US:

**GLOBE SHIPPING CHARTERING & TOURIST CO. S.A.R.L.**

NAHR STREET, ST. MICHAEL SECTOR, DR. KHALIL TORBEY BLDG. 4TH FLOOR,

P.O.BOX: 11-1446 BEIRUT- LEBANON

TEL : 00961-1-581 832 - 443 453, FAX : 00961-1-581 807

E-MAIL: globes@inco.com.lb

MIC : ANTOINE WASSAF

## روي أبي زيد - CARGO MASTER :-

### محدودية القوانين تؤخر اندفاع الشركات نحو التطوير



اعتبر المدير الإداري في شركة «كارغو ماستر» CARGO MASTER لوساطة النقل السيد روي أبي زيد أن محدودية القوانين تؤخر عمل الشركات واندفاعها نحو التطوير والتقدم، وناشد المعنيين إصدار قرار يسمح للوسيط بإصدار إذن التسليم في ما خص البضائع التي تصل إلى مطار رفيق الحريري الدولي. مطالباً بجل مسألة الازدحام في محطة الحاويات بأسرع وقت، متمنياً تحسن الأوضاع السياسية والأمنية في البلاد، بما يضمن للقطاعات الانتاجية كافة اجواء الانطلاق والعمل الحثيث على تحقيق الازدهار.

المطالب تتكرر مع كل سنة وذلك لأن الوزارات المعنية لم تبادر إلى تحقيقها. نتمنى من وزارة النقل ان تهتم بمطلب أساسي وهو شمول حق إصدار إذن التسليم للوسيط في ما خص البضائع التي تصل إلى مطار بيروت. كما نناشد الدولة العمل على ضبط مهنة وسطاء النقل لجهة ممارسة المهنة من دون ترخيص.

■ بعد مرور عام على مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها واستخدامها مركزاً لعمليات المسافنة TRANSHIPMENT، هل انتم راضون عن عملها ولماذا؟

– هناك تأخير شديد في المحطة لجهة عمليات المناولة بسبب الازدحام الحاصل فيها وعدم قدرتها على استيعاب الحركة الكثيفة رغم التجهيزات والمعدات الحديثة المتوفرة. والمطلوب حل هذه المعضلة في أسرع وقت، تسهياً للعمليات المرفئية.

#### نعتمد على حركة التصدير

■ كيف كانت نتائجكم في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٧؟

– تبقى نتائجننا أفضل من بقية شركات وساطة النقل لاعتمادنا على حركة التصدير، التي عوضت بعض الخسارة المترتبة خلال الحرب الأخيرة. ولا ننكر أننا تراجعنا هذا العام بنسبة ٣٠٪ تقريباً نظراً للأوضاع التي تعيشها البلاد. أما بالنسبة إلى المشاريع المستقبلية، فنسعى دائماً إلى مواكبة التقنيات التكنولوجية الحديثة، إضافة إلى العمل على زيادة حجم المساحة المخصصة لنا في المنطقة الحرة في حرم المرفأ.

#### ٧٥ عاماً على تأسيس LEVANT EXPRESS TRANSPORT

وكان من المقرر لمناسبة الذكرى الـ ٧٥ لتأسيس "LEVANT EXPRESS TRANSPORT"، الشركة الشقيقة لـ CARGO، أن ننظم مؤتمراً نعلن فيه عن التعاون مع وكلاء أجنبي جدد. لكن الظروف لم تسمح فتأجل انعقاد المؤتمر إلى تاريخ يعلن في حينه. والجدير ذكره أن "LEVANT EXPRESS TRANSPORT" متخصصة بالنقل الجوي وتوفر خدمات وفق معايير المنظمة العالمية للنقل الجوي «أياتا»، بينما اختصاصنا في "CARGO MASTER" الغروبيج. من جهة أخرى، حسناً أداءنا في مجال العلاقات العامة توسيعاً لقاعدة عملائنا ومعرفنا، كما وعززنا خدماتنا وأسلوب تقديمها إرضاء للزبائن. نتمنى أن نتحسن الأوضاع السياسية والأمنية في لبنان بما يضمن للقطاعات كافة أجواء الانطلاق والعمل الحثيث على تحقيق الازدهار.

#### تعويض الخسائر يتطلب وقتاً

■ كيف تقوّمون أوضاعكم بعد الحرب الاسرائيلية التدميرية على لبنان والحصار البحري والجوي على مرفأته ومطاره؟ وهل تمكنتم من التغلب على تداعيات هذه الحرب والحد من خسائرها؟

– لا شك ان الحرب وتداعياتها ألحقت الأذى بمختلف القطاعات الانتاجية، خصوصاً قطاعي النقل البحري والجوي. ولم يكن هناك حل سوى استقدام البضائع براً عبر سوريا ومنها إلى لبنان. ورغم هذا المنفذ الصغير، فقد تأثر التجار بتجميد بضائعهم في مرفأ عدة وبالتكاليف الباهظة التي ترتبت عليهم جراء هذا التجميد القسري.

أضاف: تأثرت شركتنا كبقية الشركات، لكننا استمرينا بفتح أبوابنا كي نبقي على تواصل مع وكلائنا في الخارج، ثم انتقلنا إلى الخط البري عبر سوريا لاستيراد الحاجات الطارئة كتجهيزات المستشفيات، لكن التكاليف كانت مضاعفة. أما لجهة الخسائر فالوقت كفييل بالتعويض بمعنى أننا في حاجة إلى فترة طويلة للتعويض عن الربح الفائت ونمو حجم الأعمال. بالمقابل لم نتخل عن أي موظف ودفعنا الرواتب والتعويضات كاملة.

#### اختصار عدد المعاملات

■ هل توافقون على ان التعامل مع ادارة الجمارك في المرفأ والمطار شهدت تحسناً وتطويراً ايجابياً في العام ٢٠٠٦ مقارنة عما كان عليه في العام ٢٠٠٥ ولماذا؟

– لا تغيير في طريقة التعامل فهو نفسه ولا فرق بين سنتي ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦. نحن نسعى دائماً إلى التعاون مع إدارة الجمارك والمرفأ كي نسهل أعمالنا، لا سيما أن أسلوب عمل الجمارك قديم مقارنة مع التطورات الجديدة. إضافة إلى محدودية القوانين التي تؤخر عمل الشركات واندفاعها في التطوير والتقدم. لاننكر أن إنشاء المنطقة الحرة في المرفأ والمخصصة لوسطاء النقل ساعدت في تحسين أداء العمل. وشركة "CARGO MASTER"، حصلت على مساحة ١٥٠٠ متر مربع كمستودع خاص بها لتفريغ البضائع وإعادة تصديرها. ونحاول قدر المستطاع وعبر نقابة وسطاء النقل ان نحض المعنيين على اختصار عدد المعاملات الإدارية لعدم إضاعة الوقت.

#### ضبط مهنة وسطاء النقل

■ ما هي مطالبكم من الوزارات والجهات التي تتعاملون معها ولا سيما وزارة النقل؟



## نبيل خوري - شركة AIR SEALAND NABIL KHOURY - :

### المطلوب الاستعداد والتخطيط ليتمكن مرفأ بيروت من استقطاب المزيد من شركات الملاحة لاعتماد محطة الحاويات كمرکز توزيع بحري في المنطقة

أكد نبيل خوري، المدير العام لشركة AIR SEALAND NABIL KHOURY الناشطة في ميدان وسطاء النقل البري والبحري والجوي، ان العدوان الاسرائيلي الاخير على لبنان كان له تداعيات مباشرة وغير مباشرة على كافة القطاعات الاقتصادية ولا سيما قطاع النقل.

وأوضح ان السياسة المتبعة في شركة (AIR SEALAND NABIL KHOURY) مكنتها من تخطي هذه التداعيات، منوها بالمعالجات التي تقوم بها ادارتا الجمارك والمرفأ، ومقترحا استحداث لجنة مؤلفة من كافة القطاعات العاملة في قطاع النقل لمتابعة الامور الطارئة.

وعن صحة المعلومات حول تراجع اداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت، اشار خوري الى انه «لا يمكن القول ان هناك تراجعاً وأفضل ان نقول ان الادارة لم تكن تتوقع ان يرتفع عدد الحاويات بهذا الحجم»، وبالتالي عليها اعادة النظر بمشاريعها لمواجهة المرحلة المقبلة لتتمكن المحطة من استقبال مزيد من شركات الملاحة التي تنوي اعتماد المرفأ كمرفأ توزيع بحري.



المطلوب إعادة النظر والإستعداد والتخطيط بشكل سريع لمواجهة المرحلة المقبلة، خاصة وأننا نعلم أن هناك اتصالات من شركات ملاحة جديدة تنوي اعتماد مرفأ بيروت كمرفأ توزيع، لذلك فإن واجب الإستعداد أصبح أكثر من ملح لتفادي الأخطار، لأن الذي وصفته تراجعاً ما زال وإلى حد ما مقبولاً بعض الشيء.

#### نتائجنا المادية مقبولة

■ كيف كانت نتائجكم في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٧؟

– بالرغم من كل الذي حصل يمكننا القول أننا على الأقل لم نترجع عما كانت عليه الأحوال في السنة الماضية من حيث حجم الأعمال، لكننا لم نحرز تقدماً وهذا مؤسف لأن المؤشر السنوي لأعمالنا خلال السنوات الماضية يشير الى زيادة سنوية تتراوح من ١٠ الى ٢٠٪ من تحققها هذا العام. أما بالنسبة للنتائج المادية فتقول الحمد لله.

#### نخطط لتطوير أعمالنا وخدماتنا

أما عن مشاريعنا للعام ٢٠٠٧ فإننا نخطط لملامشة النمط الحالي من الأعمال والمتمثل بتقديم الخدمات اللوجستية إضافة الى باقي الخدمات التي نقوم بها، أي تخليص محترف، وساطة نقل، إضافة الى خدمات التوضيب والتغليف والتأمين وهي أعمال نجزها بالاتفاق مع شركات تربطنا وإياها اتفاقات خاصة.

أخيراً، نأمل أن يكون العام المقبل عاماً يحمل السلام والأمان للبنان واللبنانيين ليتمكن الجميع من تحقيق طموحاتهم وأهدافهم. أما بالنسبة اليكم فإننا نتمنى لكم دوام الإزدهار والمزيد من التوسع والإنتشار لأنكم بالفعل تستحقونه.



شعار الشركة

#### هناك ثغرات مطلوب معالجتها

لكننا بالطبع لم نصل الى حد الكمال، وهناك ثغرات يجب معالجتها، وهنا أود اقتراح استحداث لجنة مؤلفة من كافة القطاعات العاملة في المرفأ، وكالات بحرية، وسطاء نقل، مخلصي بضائع، ادارتي الجمارك والمرفأ، تجتمع دورياً أو عندما تدعو الحاجة للتخطيط المشترك ولمعالجة الأمور الطارئة.

#### اقامة مناطق لوجستية في المرفأ والمصنع

■ ما هي مطالبكم من الوزارات والجهات التي تتعاملون معها ولا سيما وزارة النقل؟

– لدينا مطالب عدة كوسطاء نقل، أهمها ما يتعلق بأوضاع المنطقة الحرة اللوجستية في مرفأ بيروت، ومشروع إقامة مناطق مماثلة في المطار والمصنع، وهي أمور أبدى معالي وزير النقل الأستاذ محمد الصفدي، وفي جميع اللقاءات التي عقدناها معه، كل الحماس والإستعداد لتقديم المطلوب من الوزارة لإنجاح هذه المشاريع.

#### اعادة النظر بالمشاريع لتتمكن المحطة من استقطاب مزيد من شركات الملاحة

■ بعد مرور عام على مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها واستخدامها مركز العمليات المسافنة TRANSHIPMENT، هل انتم راضون عن عملها ولماذا؟

– ان ادارة المحطة لم تكن على استعداد، أو انها لم تكن تتوقع هذا الحجم من المستويات. على كل حال

#### تداعيات مباشرة وغير مباشرة للعدوان الاسرائيلي

■ كيف تقوّمون أوضاعكم بعد الحرب الإسرائيلية التدميرية على لبنان والحصار البحري والجوي على مرفأته ومطاره؟ وهل تمكنت من التغلب على تداعيات هذه الحرب والحد من خسائرها؟

– لا شك بأن الجميع تأثر من جراء العدوان الأخير، فبعضهم تأثر بشكل مباشر والبعض الآخر بشكل غير مباشر. نحن، والحمد لله، الأضرار كانت غير مباشرة واقتصرت على التداعيات السلبية المادية من جراء إقفال المرفأ لفترة لكننا، ومن ضمن السياسة المتبعة في شركتنا ابقينا على فريق عمل يمكن تسميته (خلية الطوارئ) مخصص لمعالجة الأزمات، وهذا الفريق مجهز بكافة الوسائل التي تمكنه من العمل تحت أي ظرف ومن أي مكان. ولهذا، يمكننا القول أننا تغلبنا لوجستياً على الأزمة وتداعياتها وأمنا كافة متطلبات المتعاملين معنا بشكل سليم، لكننا انهمزنا إقتصادياً، أملين أن تدوم حالة الإستقرار للتعويض.

#### الأوضاع في تحسن مستمر

■ هل توافقون على أن التعامل مع إدارة الجمارك في المرفأ والمطار شهد تحسناً وتطويراً إيجابياً في العام ٢٠٠٦ مقارنة بما كان عليه في العام ٢٠٠٥؟ ولماذا؟

– ما من عاقل يستطيع القول أن الأوضاع ليست في تحسن مستمر، سيما وأن نوايا المسؤولين والقيمين على أوضاع إدارتي الجمارك والمرفأ تصب في هذا الإتجاه. كما لا يمكننا أن ننسى أن لبنان مرتبط بمعاهدات واتفاقيات دولية تفرض شروطاً هدفها التحسين وتيسير أعمال المكلفين.

## انطوان المحير - NAVIGATORS :-

### إعتماد إدارة الجمارك على المكننة ساهم في تسهيل المعاملات وتبسيطها



أكد انطوان المحير المدير العام لشركة NAVIGATORS العاملة في ميدان وساطة النقل ان الشركة كانت السباقة في شحن البضائع عبر سوريا خلال الحرب الاسرائيلية على لبنان وحصارها البحري والجوي، ما مكنها من تخطي تداعيات الحرب وانعكاساتها السلبية. وأشار الى ان التعامل مع إدارة الجمارك مستمر بتحسنة نتيجة للمكننة المعتمدة التي ساهمت في تحسين الاداء وتسهيل المعاملات، وجدد المحير مطالبته بفتح مكاتب تمثيلية للوزارات المعنية داخل مرفأ بيروت للإسراع في عملية الإستحصال على الإجازات والموافقات المطلوبة.

وعن صحة المعلومات عن تراجع اداء محطة الحاويات، قال ان هذا التراجع ملموس وعائد الى ارتفاع حركة البواخر وعلى متنها حاويات برسم الترانزيت البحري، في حين لم يرافق هذا الارتفاع زيادة لعدد الموظفين او تعزيز التجهيزات والمعدات، مما أدى الى تأخير الاعمال وتسليم الحاويات الى اصحابها. وأنهى المحير حديثه مؤكداً ان نتائج NAVIGATORS كانت ممتازة في العام ٢٠٠٦ بالرغم من حداثة انشائها حيث أصبحت بين الشركات الاولى في لبنان.

– لاحظنا تراجعاً كبيراً لأداء محطة الحاويات وخدماتها، وقد تبين ان السبب المباشر لتدهور وضع المحطة هو الارتفاع المستمر للسفن الأم MOTHER'S VESSELS التي تؤم مرفأ بيروت وعلى متنها آلاف الحاويات برسم الترانزيت البحري الى المرفأ المجاورة. فهذه السفن لديها الأفضلية في التليص قبل غيرها من السفن الأخرى، وبالتالي أصبحت تفرغ وتعيد شحن عدة آلاف من الحاويات برسم الـ"Transshipment" مما حول مرفأ بيروت الى محطة رئيسية، ولنشاطها المستمر بالارتفاع لم تعد الباحات داخل المحطة أو خارجها قادرة على استيعاب الحاويات برسم الترانزيت البحري. كما أدى هذا النشاط الى ازدحام السفن خارج المرفأ وجعلها تنتظر أياماً عدة لحلول دورها للتليص.

وقد انعكس هذا الوضع سلباً على عمليات تسليم الحاويات برسم الاستهلاك المحلي الى مستورديها، وأصبح إنجاز المعاملات يتطلب أياماً إضافية عدة. لذلك نطالب بزيادة عدد الموظفين في المحطة وتعزيز تجهيزاتها لتتكيف مع هذا الارتفاع غير المتوقع ولتسهيل الخدمات وتفعيل الأداء.

#### نتائج ممتازة

■ كيف كانت نتائجكم في العام ٢٠٠٦؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٧؟

– كانت نتائج شركتنا "NAVIGATORS" في العام الحالي ممتازة بالرغم من حداثة عمرها الذي لم يتجاوز الأربع سنوات. فقد استطعنا في هذه الفترة القصيرة من تأمين شحن نسبة كبيرة من البضائع المصدرة من لبنان الى مختلف البلدان، وبالتالي انتقلنا لاحتل احدى المراتب الأمامية بين الشركات الأكثر عملاً في لبنان، وهذا عائد بالتأكد الى الخدمة المميزة التي نؤمناها لزبائننا وللاجور المدروسة التي نعرضها.

#### مستمررون بالتوسع والانتشار

ولابد من الإشارة أخيراً الى أنه على الرغم من الأوضاع السياسية المتأزمة والاقتصادية السيئة، قمنا بتوسيع مكاتبنا وزيادة عدد الموظفين لدينا ولأننا واثقون ان لبنان سينتصر على الأزمات التي يشهدها وبالتالي علينا ان نكون مستعدين لزيادة حصتنا في الأسواق المحلية، علماً أننا نقوم حالياً بدراسة إمكانية فتح فروع لشركتنا خارج لبنان.

#### كنا الأول في استخدام المرفأ السورية

■ كيف تقوّمون اوضاعكم بعد الحرب الاسرائيلية التدميرية على لبنان والحصار البحري والجوي على مرفأه ومطاره؟ وهل تمكنتم من التغلب على تداعيات هذه الحرب والحد من خسائرها؟

– ان وضع NAVIGATORS جيد جداً، لأننا تمكنا من اجتياز مرحلة الحرب الإسرائيلية الأخيرة على لبنان وتداعياتها عبر إيجاد بدائل عن المرفأ البحرية والجوية التي كانت مقفلة بسبب الحصار الإسرائيلي. فقد كنا السباقين في نقل البضائع برأ الى سوريا ومن ثم الى معظم المرفأ العالمية. كما كنا الأول في شحن البضائع ضمن الحاويات لتفادي أي ضرر يمكن ان يصيبها نتيجة لطول المسافة التي تجتازها الشاحنات من لبنان الى المرفأ السورية، وهذا الأسلوب الجديد الذي اعتمدناه مكننا من شحن كميات كبيرة من البضائع ومن مساعدة المصدّرين اللبنانيين في نقل ارسالياتهم الى العالم الخارجي.

#### المكننة ساهمت في تسهيل المعاملات

اضاف: بالتأكيد تسحن التعامل مع إدارة الجمارك والسبب المباشر لهذا التحسن عائد الى المكننة المعتمدة في إنجاز المعاملات. فالمكننة المستمرة في التوسع والانتشار في دوائر الجمارك أدت الى تسهيل المعاملات وتبسيطها.

#### تفقيديات في وزارات وإدارات حكومية أخرى

اضاف: ولكن هذا التحسن في إدارة الجمارك لا تزال تعترضه تعقيدات وصعوبات في التعامل مع وزارات وإدارات حكومية أخرى غير المتواجدة في المرفأ. فالمعاملات التي تتطلب موافقات أو إجازات من هذه الوزارات والإدارات تبقى أياماً عدة متنقلة من مكان الى آخر للحصول عليها.

#### مكاتب تمثيلية داخل المرفأ

لذلك نطالب مجدداً بإنشاء مكاتب تمثيلية لهذه الوزارات والإدارات داخل حرم مرفأ بيروت، وخصوصاً لمعهد البحوث الصناعية الذي أصبح يلعب دوراً مركزياً في عملية إنجاز المعاملات التي يتطلب معظمها إجازات أو موافقات صادرة عنه.

#### ارتفاع حركة TRANSHIPMENT أدى الى تراجع أداء المحطة

■ بعد مرور عام على مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها واستخدامها مركزاً لعمليات المسافنة TRANSHIPMENT، هل انتم راضون عن عملها ولماذا؟



## اهمية موقع مرفأ بيروت في شرق المتوسط...

### بعد شركة الملاحة السويسرية MSC

## اتفاق بين ادارة واستثمار مرفأ بيروت والمجموعة الفرنسية CMACGM لاعتقاد محطة المستوعبات كمركز لعمليات المسافنة

من اليسار:  
المهندس  
عمار كنعان،  
كمال دحدح،  
صالح الحلو



من اليمين:  
برنار جردى  
وحسن قريطم  
يتبادلان الوثائق



من اليسار:  
رندا بيضون،  
جورج ابي نادر،  
سامي حسين،  
محسن خنفر  
وجوزف عون

من اليمين:  
توفيق لطيف،  
مروان كعكي،  
عبدو صروف  
وطارق رحال



المستوعبات عبر المرفأ، وازدياد حركة المستوعبات، وبالنتيجة فان المرفأ تجاوز خلال العامين الماضيين طابع الضرورة ليتناول طابع المنافسة، بحيث تحول من مرفأ محلي الى مرفأ اقليمي.

ولفت قريطم الى انه من الطبيعي ان تتزامن هذه الزيادة في حركة المستوعبات مع نشوء مشاكل عملاية «تتولى معالجتها ظرفياً آملاً من زبائن المرفأ والمتعاملين معه ايلاعنا الثقة التي تمكننا من تجاوز هذه الصعاب في انتظار استكمال مشروع توسيع محطة الحاويات، بدءاً بتطوير الرصيف رقم ١٦ وزيادات الباحات المخصصة لتخزين الحاويات وتثبيتها».

واشار الى ان العقد مع CMACGM ينص على تداول ما لا يقل عن ١٠٠ الف حاوية نمطية في السنة، وهو يمتد على ثلاث سنوات ويسمح للمجموعة بتأمين رحلات مباشرة من شمال اوربا باتجاه الشرق الاوسط وستستعين المجموعة بمرفأ بيروت لتغطية الاسواق المحلية والمرفأ المجاورة.

واضاف: ان هذا العقد يسمح لمرفأ بيروت بتسجيل تداول ٦٠٠ الف حاوية نمطية في نهاية العام ٢٠٠٦ وقد يتجاوز الـ ٧٠٠ الف حاوية نمطية نهاية العام ٢٠٠٧.

ويذكر ان توقيع مجموعة CMACGM مع ادارة المرفأ لاعتماد المحطة كمركز لعمليات المسافنة، جاء بعد مباشرة شركة MSC اعتماد المحطة ايضا لعمليات الترانزيت البحري في تموز من العام ٢٠٠٥.

### زخور: تمينا لورافق التوقيع تدابير استثنائية لاستيعاب حركة المستوعبات المستمرة بالارتفاع

وتعليقا على توقيع الاتفاقية بين ادارة المرفأ ومجموعة CMACGM لاعتماد محطة الحاويات في مرفأ بيروت كمركز لعمليات الترانزيت البحري (المسافنة) في المنطقة، قال رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور «ان هذا الاتفاق يثبت مرة جديدة ما كانت الغرفة تردده بأن موقع مرفأ بيروت يؤهله للمعب دور بحري محوري في شرق المتوسط».

وتتمنى زخور «لو رافق هذا التوقيع اتخاذ اجراءات وتدبير استثنائية، من بينها تجهيز المحطة بالمعدات والاكليات المطلوبة واستخدام باحات اضافية في المرفأ لتخزين هذه المستوعبات كي تتمكن من استيعاب حركة المسافنة التي تواصل الارتفاع».

وقعت ادارة واستثمار مرفأ بيروت ومجموعة CMACGM الفرنسية اتفاقا لاعتماد محطة المستوعبات في المرفأ كمركز رئيسي لعمليات الترانزيت البحري (المسافنة) لخطوطها العاملة من مرفأ اوربا الحالية باتجاه موانئ الشرق الاوسط. وعقد الرئيس المدير العام لادارة واستثمار مرفأ بيروت المهندس حسن قريطم ونائب رئيس شركة MERIT CORPORATION برنار جردى مؤتمرا صحفيا في مقر ادارة المرفأ، حضره رئيس مجلس الادارة المدير العام للشركة المشغلة لمحطة الحاويات BEIRUT CONTAINER TERMINAL CONSORTIUM (B.C.T.C.) المهندس عمار كنعان ومدراء ورؤساء المصالح والاقسام في المرفأ.

### جردي: الاتفاق يهدف الى جعل مرفأ بيروت مركزا رئيسيا لعمليات المسافنة

بعد توقيع العقد وتبادل النسخ بين قريطم وجردي القى جردى كلمة أكد فيها ان هدف CMACGM من هذا الاتفاق هو تحويل مرفأ بيروت الى مركز بحري محوري لعمليات المسافنة، وذلك لموقعه الاستراتيجي والمواصفات الفنية والتقنية التي يتمتع بها، والهدف الاهداف «هو العاطفة تجاه بلدنا الام لبنان». ووضح الجردى اهتمام CMACGM بلبنان، مشيرا الى طلب رئيس المجموعة جاك سعاده بالمباشرة في تشييد مبنى رئيسي للمجموعة في وسط مدينة تفوق قيمته الـ ٢٠ مليون دولار.

وشرح جردى اهمية تطوير محطة الحاويات وتوسعتها نظرا لاستمرار ارتفاع حجم تداول الحاويات حيث تجاوز ١١٦ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠٠٥، وستتجاوز ١٢٨ مليون حاوية نمطية في العام الحالي ٢٠٠٦، وتوقع ان يصل الى ١٤٠ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠٠٧، اي بزيادة سنوية تبلغ نسبتها نحو ١٢ بالمئة. وجرى جردى ايضا مقارنة لابرار اهمية الاسراع في تكبير حجم سعة المحطة، فقال ان محطة المستوعبات في سنغافوره، تحتل المرتبة الاولى في العالم بتعاملها مع ٢٣ مليون حاوية نمطية سنويا، في حين لا يتجاوز عدد الحاويات التي يتداولها مرفأ بيروت ٦٠٠ الف حاوية نمطية سنويا.

### قريطم: مرفأ بيروت تحول من مرفأ محلي الى مرفأ اقليمي

ثم تحدث المهندس قريطم فقال انه بعد عامين على انطلاقة خدمات محطة الحاويات، اظهرت حصيلة هذه الانطلاقة على مختلف الاصعدة، ومن بينها انبثاق حركة مسافنة

## خطوط (K) اليابانية تستخدم ٣٧٧ باخرة وناقلة من مختلف الأنواع والأحجام



هاني زاروبي

وكالة اوربانت شيبينغ اند تريدينغ (وكالة زاروبي)



انيس عازار

الشركة الوطنية للخدمات البحرية

بلغ عدد البواخر والناقلات التي تستخدمها مجموعة (K) اليابانية ٣٧٧ سفينة من مختلف الأنواع والأحجام. وتتنوع هذه السفن عبر اساطيلها التجارية المقسمة الى فئات عدة منها: سفن الحاويات، سفن البضائع العامة، سفن الرو/رو للسيارات، ناقلات الغاز والمحروقات وناقلات الحبوب.

والمعلوم ان (K) خطوطا بحرية عدة من معظم المرافئ العالمية بواسطة سفن الحاويات والسيارات، وتمثل الشركة الوطنية للخدمات البحرية قسم خطوط الحاويات في (K) لاينز، بينما تمثل وكالة اوربانت شيبينغ اند تريدينغ (وكالة زاروبي) قسم خطوط السيارات.

## مكدونرو شيبينغ تتقدم الى المرتبة الثانية باستيراد السيارات

### في ٢٠٠٦

النشاط المميز الذي حققته وكالة مكدونرو شيبينغ سرفيسز عبر خطوطها العاملة في نقل السيارات سمح لها بالتقدم من المرتبة الثالثة الى الثانية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٦. فقد أمنت هذه الوكالة تفريغ ٤٠٧٨ سيارة مشحونة من مرافئ أوروبا الشمالية وشرق المتوسط، في مقابل ٣٦٥٩ سيارة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٥، اي بارتفاع جيد قدره ١٩٤ سيارة ونسبته ١١,٤٥ بالمئة.

ويذكر ان مكدونرو شيبينغ سرفيسز هي الوكالة العامة لشركة الملاحة الهولندية VAN UDEN RO/RO الناشطة في ميدان نقل السيارات والأليات والطرد الثقيلة ذات الازوار الثقيلة "HEAVY LIFTS" والتي تؤمن النقل المنتظم بواسطة سفن الرو/رو من المرافئ الأوروبية الى شرق المتوسط وافريقيا.

## تعميق قناة السويس الى ٢٠ مترا بحدود العام ٢٠١٠

اعلنت سلطة قناة السويس ان اعمال تعميق القناة مستمرة ليصل الى حدود ٢٠ مترا في العام ٢٠١٠، مما سيمكن سفن الحاويات وناقلات النفط التي تفوق حمولتها الـ ١٥ الف حاوية نمطية و ٢٢٥ الف طن عبورها دون الحاجة الى تخفيف حمولتها قبل دخولها القناة من شرق المتوسط الى البحر الاحمر او بالعكس. ويذكر ان طول القناة يبلغ ١٦٠ كيلومترا وتشغل ٢٥ الف موظف وبلغ مجموع وارداتها ٣,٥ مليار دولار في العام ٢٠٠٥ مقابل ٢,٨ مليارات دولار للعام ٢٠٠٣ اي بزيادة كبيرة قدرها ٧٠٠ مليون دولار ونسبتها ٢٥ بالمئة. والمعلوم ان اكثر من ١٥ الف سفينة تعبر القناة سنويا وعلى متنها اكثر من ١٤ بالمئة من اجمالي التجارة البحرية العالمية.

## الضغوط السياسية أجبرت شركة موانئ دبي على التخلي عن صفقة إدارة المرفأ في أميركا

الضغط السياسي الذي مارسه هيئات وجمعيات أميركية لإلغاء الصفقة التي عقدتها شركة موانئ دبي DUBAI PORTS AUTHORITY والتي اعطيت بموجبها امتياز إدارة عدة مرفأ أميركية اعطت ثمارها، فقد اعلنت شركة موانئ دبي انها وافقت على بيع عملياتها في الموانئ الأميركية الى غلوبل انفاستمنت غروب. وكان قد أثار استحواذ موانئ دبي، إحدى كبريات شركات إدارة المرفأ في العالم، على إدارة ستة موانئ كبيرة في أميركا، عاصفة سياسية في الولايات المتحدة، ما اجبرها على التخلي عن الصفقة. وقال رئيس مجلس إدارة موانئ دبي سلطان احمد بن سليمان «حصلنا على سعر عادل ولكننا نشعر بالخيبة لخروجنا من سوق الولايات المتحدة».

## ثلاث بوخر جديدة (BULK CARRIER) NAVIBULGAR البلغارية

اعلنت شركة NAVIGATION MARITIME BULGARE البلغارية انها تسلمت الباخرة الاولى "STARAPLANINA" الناقلة للحبوب (BULK CARRIER) من شركة صناعة السفن البلغارية "BULYARD SHIPBUILDING INDUSTRYS" وهذه الباخرة هي الاولى من ثلاث بوخر اوصت NAVI BULGAR على بنائها، تبلغ حمولة الواحدة منها ٢٦٠٠ طن، على ان تسلم الباخرتين الباقيتين خلال العام ٢٠٠٧. ويذكر ان الشركة البلغارية توزع نشاطها في ميدان النقل البحري، فتؤمن نقل البضائع العامة والكونتينرز والحبوب والمحروقات وهي ممثلة في لبنان بنقلات الجزائر.

السيدة منى بوارشي  
نقلات الجزائر

## «الملاحة العربية» تؤسس شركة جديدة في سنغافورة

اعلنت شركة الملاحة العربية المتحدة UASC الناقل العالمي للحاويات عن تأسيس شركة مع أكبر وكلائها في آسيا وهي شركة «غاردن شيبينغ» في سنغافورة تحت اسم «شركة وكالات الملاحة العربية المتحدة».



شركة الملاحة العربية المتحدة

شعار UASC

وجاء في بيان صحافي ان الشركة ستتولى أنشطتها اعتباراً من كانون الثاني (يناير) الحالي بمعرفتها في كل من تايوان وهونغ كونغ وتايلاند وماليزيا وسنغافورة، في حين سيقوم وكلاؤها بإنجاز الأنشطة في كل من الصين وفيتنام والفلبين.

وأفاد البيان ان شركة «الملاحة العربية» ستمتلك النسبة الأكبر في الشركة الجديدة، وان هذا التغيير لن يكون له تأثير على الخدمة التي تقدمها شركة «الملاحة العربية المتحدة» للعملاء.

يذكر ان شركة «الملاحة العربية المتحدة» تقدم خدماتها في الشرق الأقصى وشبه القارة الهندية والخليج العربي والبحر الأسود وشرق وغرب البحر الأبيض المتوسط وشمال أوروبا والساحل الشرقي للولايات المتحدة الأمريكية.

وهي شركة مملوكة في ست دول خليجية هي الإمارات العربية المتحدة والكويت والبحرين والعراق وقطر والسعودية، وتقوم بتقديم خدمات النقل بالحاويات لعملائها في مختلف أنحاء العالم من خلال شبكة خدماتها الملاحية.

## مجموعة سي لاين تحافظ على نشاطها المزدهر

### وتتقدم الى المرتبة الثالثة في تشرين الثاني ٢٠٠٦

لم يمنع تراجع حركة الحاويات المستوردة ملأى برسم الاستهلاك المحلي في تشرين الثاني الماضي مجموعة سي لاين من المحافظة على نشاطها المزدهر والتقدم من المرتبة الرابعة لاحتلال المرتبة الثالثة. فقد اظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان هذه المجموعة سجلت تفريغ ٢٦٤٣ حاوية نمطية مقابل ٢٥٥٢ حاوية لشهر تشرين الاول، اي بارتفاع صغير قدره ٩١ حاوية نمطية ونسبته ٣,٥٧ بالمئة.

كما افادت حركة الحاويات المستوردة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٦ ان سي لاين تقدمت ايضا لاحتلال المرتبة الثالثة باستيرادها ما مجموعه ٢٣٠٩٧ حاوية نمطية، مقابل ٢٥٦٣٨ حاوية للعام ٢٠٠٥، اي بانخفاض معتدل قدره ٢٥٤١ حاوية نمطية ونسبته ١٠,٩١ بالمئة.



## وكالة جو بطرس تواصل نقل الحاويات المبردة بين المتوسط والبحر الأسود

النجاح الذي تحققه شركة B.A. SHIPPING CO (جوبطرس) على صعيد نقل الحاويات المبردة (REEFER UNITS) دفعها الى توسيع شبكة نشاطها ليشمل بلداناً عدة منتشرة على البحرين المتوسط والاسود، فقد تبين ان هذه الوكالة اصبحت تؤمن نقل كميات محترمة من هذه الحاويات من وإلى مصر وسوريا وقبرص من جهة، ومن وإلى رومانيا ويوغوسلافيا والبنانيا من جهة اخرى.

ويذكر ان J.B. SHIPPING تؤمن أيضاً نقل الحاويات العادية من مختلف الاحجام من المرافئ الصينية والاروروبية الى لبنان.



جو بطرس  
B.A. SHIPPING

## «الملاحة السعودية» تقترض ٣,١ مليارات ريال لتوسيع أسطولها



حمود العجلان  
رئيس NSCSA

حصلت الشركة الوطنية للملاحة NSCSA في المملكة العربية السعودية على قرض قيمته ٣,١ مليارات ريال (٨٢٥,٦ مليون دولار) لتمويل ٦٠٪ من خطة توسعة ستضاعف حجم أسطولها. وقالت الشركة في بيان ان صندوق الاستثمار العام التابع للدولة، وافق على تقديم قرض يساوي ٣٠٪ من ٥,١٦ مليارات ريال، تحتاج إليها الشركة لتمويل الخطة، التي يستمر تنفيذها حتى العام ٢٠١٠ وستقدم مصارف تجارية ٣٠٪ أخرى من التمويل المطلوب.

وأضافت الشركة ان النسبة الباقية وهي ٤٠٪، سيمولها إصدار أسهم وهي خطوة وافق عليها مجلس الإدارة هذا العام. وتنوي الشركة مضاعفة أسطولها من ناقلات النفط ومصنوعات الكيمياء. وتمتلك الشركة ٩ ناقلات خام عملاقة، مزدوجة البدن، حمولة كل منها ٢,١ مليون برميل، و١٤ ناقلة لشحن مصنوعات البتروكيميا.

## باخرة عملاقة ثالثة سعة ١١ الف حاوية نمطية لمجموعة MAERSK الدانمركية

بعد تسلم المجموعة الدانمركية A.P. MOLLER-MAERSK GROUP للبخارتين العملاقتين EMMA MAERSK وESTELLA MAERSK سعة ١١ الف حاوية نمطية، تسلمت الباخرة الثالثة ELEANORA MAERSK وتبلغ سعتها أيضاً ١١ الف حاوية نمطية، وذلك في احتفال اقيم في احواض السفن ODENSE STEEL SHIPYARD المملوكة من المجموعة.

وقد حضر الحفل الرئيس التنفيذي للمجموعة JESS SODERBERG والمدير العام للاحواض BERNADETTE BRABECK-LEFMATME والسيدة FINN BUUS NIELSON وراعية اطلاق الاسم على الباخرة.

والمعلوم ان البواخر الثلاث التي تعتبر الاكبر في العالم بنيت وفقاً لآخر المعايير العالمية المتعلقة بالمحافظة على البيئة واستهلاك الحد الأدنى من الوقود. ويذكر ان A.P.MOLLER-MAERSK GROUP ممثلة في لبنان بوكالة MAERSK AGENCY وهي تؤمن الخدمات المنتظمة من معظم المرافئ العالمية الى بيروت، عبر عمليات المسافنة التي تجريها في مرفأ بور سعيد المصري وبمعدل رحلة اسبوعياً.

## كلود سليمان: الحرب الاسرائيلية الاخيرة لم تمنعنا من تحقيق النتائج الجيدة في العام ٢٠٠٦

قال كلود سليمان الرئيس المدير العام للشركة الناشطة في ميدان وسطاء النقل SIGMA SPEEDY SERVICES SARL ان الحرب التدميرية التي شنتها اسرائيل على لبنان في ١٢ تموز الماضي وحصارها البحري الذي استمر اكثر من شهرين لم يمنعا من الاستمرار في ممارسة نشاطنا وتحقيق النتائج الجيدة.

وكان للتعاون المتواصل مع الشركات البحرية اللوجستية التي تمثّلها في لبنان، ولاسيما مع شركة CHINA GLOBAL LINES LTD انعكاس ايجابي على اعمالنا، حيث تمكنا من ان نحجز لنا مكانا مرموقا بين الشركات الاكثر عملا في لبنان، حيث امنا نقل كميات محترمة من الالعب النارية والمفرقات للتجار والمستوردين اللبنانيين.

فشركة CHINA GLOBAL LINES LID مختصة بنقل هذا النوع من البضائع وتملك اجازة رسمية من السلطات المختصة للصينية للعمل في هذا المجال. ويذكر ان شركة SIGMA SPEEDY SERVICES تتعاوى وساطة النقل برا وبحرا وجوا ولها شبكة اتصالات واسعة منتشرة في اهم المدن في العالم.

## اسرار بحرية

● استغرب خبراء بحريون تطويل الرصيف رقم ١٦ في محطة الحاويات لمسافة ١٠٠ متر فقط ليصبح طوله ٧٠٠ متر، في حين ان المخطط الموضوع كان يقضي بتطويله حتى مجرى نهر بيروت ليصبح بطول ١٠٠٩ امتار!

\*\*\*

● بعد الخلاف الذي نشب بين شريكين في وكالة بحرية متوقفة عن العمل، قام احدهما بتأسيس وكالة بحرية جديدة مع افراد عائلته.

\*\*\*

● من المتوقع ان يثير تأسيس شركة ستيفادورينغ في مرفأ بيروت من قبل اشخاص قريبين من سياسيين نافذين، اشكالات وحساسيات مع بعض العاملين في قطاع البحر!

\*\*\*

● تبين ان قرارا مهماً اتخذ مؤخراً في مرفق خدماتي بحري جاء مخالفا لقناعات المسؤول عن هذا المرفق!

\*\*\*

● لوحظ ارتفاع عدد الطلبات المقدمة من قبل وكلاء بحريين لالغاء التراخيص المعطاة لهم بمزاولة اعمال الوكالة البحرية، اثر صدور قرار عن مجلس مشوري باعفائهم من غرامات التأخير المتراكمة عليهم.

## المضاربة بأجور النقل البحري دفع SENATOR LINES الى خفض عدد خطوطها المنتظمة

اعلن HANS-HERMANN MOHR الرئيس التنفيذي لمجموعة SENATOR LINES الالمانية، ان مجلس ادارة المجموعة اتخذ قرارا بنص على تطبيق برنامج يقضي بتعليق خدمات خطوط بحرية تؤمنها المجموعة ما تزال تسجل خسائر نتيجة لسياسة المضاربة بأجور النقل البحري التي تمارسها شركات الملاحه، وخصوصا من مرفأء الشرق الاقصى.

وبنتيجة هذا البرنامج سوف ينخفض عدد الرحلات التي تؤمنها البواخر التي تستخدمها المجموعة عبر خطوطها من ٢٠٦٤ رحلة في العام ٢٠٠٦ الى ١٤٤٠

رحلة، وبالتالي سينخفض مجموع الحاويات التي ستؤمن نقلها الى ٢٤٠ الف حاوية نمطية مقابل ٧٥٠ الف حاوية نمطية خلال الاعوام الثلاثة الماضية.

واشار MOHR الى ان مجلس الادارة واثق بأن القرار الجريء الذي اتخذه سيضع حدا نهائيا للنتائج السلبية التي تسجلها مجموعة SENATOR، كما انه سيتيح لها اعادة هيكلة بنيتها على اساس صلبة.

نذكر ان هذه المجموعة ممثلة في لبنان بوكالة اورابيا انتركونت التابعة لمجموعة مبرز الناشطة في تأمين شحن الحاويات بين مرفأء الترانزيت البحري HUB PORTS ومرفأء التغذية FEEDER PORTS بين البحر المتوسط والبحر الاسود.



جان ميتر  
مجموعة ميتر

## MSC (LEBANON) تحتفظ بالمرتبة الاولى بالاستيراد والتصدير في العام ٢٠٠٦

اظهرت احصاءات مرفأء بيروت ان وكالة MSC (لبنان) احتفظت بالمرتبة الاولى على صعيدي استيراد الحاويات وتصديرها مالمى خلال العام ٢٠٠٦ مسجلة ارقاما قياسية جديدة.

فقد تمكنت هذه الوكالة من استيراد ٣٨٧٤٠ حاوية نمطية خلال الاشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٦ في مقابل ٣٢٧٨٧ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٥، اي بارتفاع ملموس قدره ٥٩٥٣ حاوية نمطية ونسبته ١٨,١٦ بالمئة.

كما أمّنت MSC (لبنان) تصدير ٩٢٧٤ حاوية نمطية مالمى ببضائع

لبنانية، مقابل ٨٥٦٨ حاوية، اي بزيادة معتدلة قدرها ٧٠٦ حاويات نمطية ونسبتها ٨,٢٤ بالمئة.

والمعلوم ان MSC (لبنان) هي وكالة شركة الملاحة السويسرية MSC التي تحتل المرتبة الثانية في العالم من حيث الحجم والنشاط، وكانت السباقة في اعتماد مرفأء بيروت مركزا لعمليات المسافنة نحو المرفأء المجاورة، وقد ارتفع مجموع الحاويات الذي تداولته عبر مرفأء بيروت برسم الترانزيت البحري الى نحو ٢١٠ آلاف حاوية نمطية استيرادا او اعادة تصدير في العام ٢٠٠٦، مقابل ٧٣ الف حاوية نمطية للعام ٢٠٠٥ اي بزيادة قياسية قدرها ١٣٧ الف حاوية نمطية ونسبتها ١٨٨ بالمئة.



محمد فخر الدين  
وكالة MSC - لبنان

# OUR SERVICES ARE BEST TO SOLVE YOUR PROBLEMS



## GENERAL TRANSPORTATION SERVICES WE TAKE CARE OF YOUR FREIGHT ON FIVE CONTINENTS



### AS NO ONE ELSE CAN

**GENERAL TRANSPORTATION SERVICES**  
**HEAD OFFICE**

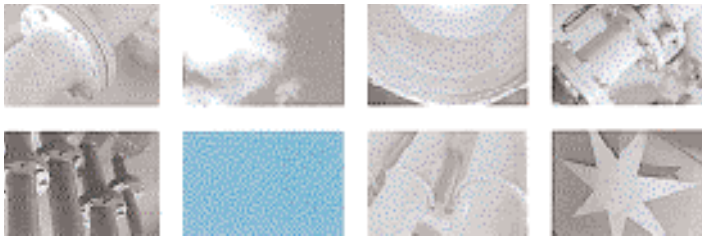
MICHAEL SEHNAOUI BLDG. PORT STREET • P.O.BOX: 7093 BEIRUT - LEBANON  
PHONE: 01/ 585777 (10 LINES) • FAX: 961-1-581359  
E-MAILS: ytkaisi@gts.com.lb • amerkaisi@gts.com.lb • SITA: BEYIG7X



# خريطة عمل لميرسك لاين لحماية البيئة تتكون أرضية حاوياتها الجافة من خشب «بلايوود»



THE MARINE ENVIRONMENT



وكما هي الحال مع عدد كبير من زبائننا، نعتبر ان نظام إدارة بيئي فعالاً سوف يأتي بمنافع للبيئة ولأعمالنا.

## مصادقة ISO 14001

يعتبر معيار ISO 14001 من المعايير العالمية التي تقوم الشركات من خلالها بالإعداد والتوثيق والمحافظة والتحسين الدائم لأنظمة إدارتنا البيئية. إن التنظيم الفني لمجموعة أي.بي. مولير - ميرسك حقق مصادقة ISO 14001 في العام ٢٠٠٣. وفي أيامنا هذه، تمت مصادقة وإقرار كل السفن التي تمتلكها مجموعة أي.بي. مولير - ميرسك ونظام إدارتنا البيئي بموجب معيار ISO 14001 لأنظمة الإدارة البيئية.

## الشراكات

تعمل شركة ميرسك لاين مع عدد من المنظمات العالمية للمساعدة في الحفاظ على البيئة. إحدى تلك المنظمات هي الأعمال للمسؤولية الاجتماعية Business for Social Responsibility (BSR) التي تساعد الشركات على تحقيق النجاح التجاري بواسطة سبل تحترم القيم الأخلاقية والناس والمجتمعات والبيئة. وقامت المنظمة المذكورة بإنشاء مجموعة CLEAN CARGO WORKING GROUP وهي مجموعة من المسؤولين عن الشحن والنقل المخصصة للنقل المستديم للمنتجات عبر البحر، نحن ملتزمون بالعمل مع تلك المنظمة ونشاركها الهدف في إنشاء معايير بيئية سليمة.

بدورها قامت مجموعة CLEAN CARGO WORKING GROUP بتطوير نموذج معياري ألا وهو نظام Environmental Performance Survey (EPS) لتقرير الأداء البيئي للنقلات. ويقوم ذلك النظام بتسهيل تبادل المعلومات وهو أداة مهمة وناجحة للزبائن ولنا. وعلاوة على ذلك، قامت تلك المجموعة بتطوير سبل حسابية انبعاثية معيارية. وفي هذا الصدد، تتعاون شركة ميرسك لاين مع الشبكة للنقل والبيئة (NTM) Network for Transport and Environment وهي أهم تجمع نقل بيئي في أوروبا يدعم نظام EPS بشكل كامل.

لا يجوز ان نتكبد أية خسارة يمكننا تجنبها برعاية مستمرة..

هذه المأثورة الحكيمة قالها السيد أ.ب. مولير مؤسس شركة أ.ب. مولير - ميرسك ليحدد بها خريطة عمل الفريق العامل معه في مؤسسته والتي لا تزال مطبقة من قبلهم. حماية البيئة هي رعاية متواصلة من قبل شركة ميرسك لاين MAERSK LINE في عمليات استخدامها للموارد وتحقيق التكامل خلال تشغيل السفن بطريقة ملائمة بيئياً وتكون غالباً متوازنة وملائمة للنمو الاقتصادي على المدى الطويل.

وتعطي ميرسك لاين الأولوية في عملها للاعتبارات التالية:

- تشغيل فعال لسفننا بهدف التقليل من التأثير على البيئة.
- تحسين متواصل للتأدية البيئية والوقاية من التلوث عبر تخفيض النفايات
- الوعي البيئي وتطبيق التكنولوجيا الملائمة بيئياً.
- التقيد بالأنظمة والقوانين المحلية والوطنية والدولية.

## الوعي البيئي

كجزء من سياسة ونظام إدارتنا البيئية، يتلقى موظفونا تأهيل توعية بيئية على متن السفن ومراكز تدريب ميرسك في سفن دبورغ - الدانمارك وشنغهاي - الهند.

## ألوحة أرضية الحاوية

تتكون أرضية أسطول حاوياتنا الجافة من خشب «بلايوود» تمت معالجته وفق معايير خدمة المراقبة والحظر الاسترالية. إن خشب البلايوود يتكون من معظمه من مادة الإبينونج وهو خشب صلب مصدره من اندونيسيا بشكل رئيسي، على الرغم من ان عدداً محدوداً من الأرضيات يتكون من طبقتي إيبينونج ويوكاليبتوس. كل الخشب الصلب المستخدم في حاويات شركة ميرسك لاين يأتي من مصادر جيدة معتمدة من قبل برنامج المظلة العالمية لتدعيم إقرار الغابات (PEFC).

نحن نسعى دوماً الى تطوير أرضية حاوية تستخدم أخشاباً مواد بديلة. لقد قمنا بتجربة ناجحة مع أرضية معمولة من مادة «اللاش» الروسية وخشب «بيرش»، وهما متوافران بكثافة وغزارة، كما نقوم باختبار ألواح أرضيات مصنوعة من مواد غير خشبية بما في ذلك البامبو وهي من العشب ذات النمو السريع الذي يمكن حصاده كل ثلاث أو أربع سنوات.

## التحسينات البيئية

علاوة على برنامجنا الإداري البيئي لأسطولنا الواسع، تقوم كل سفينة فردية لشركة ميرسك لاين بمراجعة سنوية للتأثيرات البيئية وتعد أهدافاً محددة للسفينة في ما يخص التحسينات البيئية. وهكذا أهداف وأعمال منجزة تتضمن تفريق وفرز القمامة وبرامج إعادة التكرير ومبادرات تخفيض الطاقة.

## مجموع الواردات الجمركية والـTVA يسجل الرقم الأكبر في تشرين الثاني من العام الحالي

المجموع يرتفع الى ٢٦٦,٥٧٦ مليار ليرة: الجمركية ١٤٤,٨٥٧ ملياراً والـTVA: ١٢١,٧١٩ مليار ليرة

تمثل ما نسبته ٨٣,٩٩٪ من المجموع العام للواردات الجمركية المستوفى عبر جميع المرافئ والبوابات والبالغ ١١٦,٢٠٥ مليار ليرة.

## تراجع مجموع الواردات الجمركية والـTVA في الأشهر الـ١١ الأولى

وبلغ المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي ٢٠٦,١٨٩ مليار ليرة، مقابل ٢٢٩,٤٠٥ مليار ليرة للفترة نفسها من العام ٢٠٠٥، أي بانخفاض معتدل نسبته ٩,٧٩٪.

وتوزعت هذه الواردات كالتالي:

**الواردات الجمركية:** انخفض مجموعها الى ١٠٢١,٤٨٢ مليار ليرة مقابل ١٢١٥,٠٣٠ مليار ليرة، أي بتراجع ملموس نسبته ١٥,٩٣٪.

**واردات الـTVA:** تراجع مجموعها الى ١٠٤٤,٧٠٧ مليار ليرة مقابل ١٠٧٥,٣٧٥ مليار ليرة أي بانخفاض صغير نسبته ٢,٨٥٪.

## التراجع ينسحب على الواردات الجمركية عبر مرافئ بيروت

وانسحب التراجع أيضاً على الواردات الجمركية المستوفاة عبر مرافئ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي، فبلغ مجموعها ٨٣٥,٤١٣ مليار ليرة مقابل ١٠٠٤,٩٣٠ مليار ليرة للفترة عينها من العام الماضي، أي بانخفاض كبير قدره ١٦٩,٥١٧ مليار ليرة ونسبته ١٦,٨٧٪.

## الارتفاع في تشرين الثاني خالف التوقعات

وتجدر الإشارة الى ان ارتفاع مجموع الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة في شهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٦ خالف كافة التوقعات، التي كانت تؤكد ان استشهاد الشيخ بيار الجميل والإعتصام المتواصل لقوى المعارضة في وسط العاصمة بيروت لا بد أن يؤثر سلباً على حركة الاستيراد، وبالتالي على الواردات الجمركية والـTVA المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات.

البوابات والمرافئ	٢٠٠٦/٢	٢٠٠٦/١	-/+
١-مرافئ بيروت	١٢٣,٢٩٧ مليار ليرة	١٠٩,٣٩٩ مليار ليرة	١٣,٨٩٨+ مليار ليرة
٢- مطار بيروت	١٠,٨٧٤ مليار ليرة	١٣,٠٨٣ مليار ليرة	٢,٢٠٩- مليار ليرة
٣-مرافئ طرابلس	٥,٤٠٧ مليارات ليرة	٣,٧٨٦ مليار ليرة	١,٦٢١+ مليار ليرة
٤- بوابة المصنع	٢,٧٦٩ مليار ليرة	٢,٥٧٦ مليار ليرة	١٩٣+ مليون ليرة
٥- مرافئ صور	١,٣٦٠ مليار ليرة	٢,٧٦٢ مليار ليرة	١,٣١٢- مليار ليرة
٦- بوابة العبودية	٦٦١ مليون ليرة	١,٠٣٨ مليار ليرة	٣٧٧- مليون ليرة
٧-مرافئ صيدا	٤٧٥ مليون ليرة	٦٩١ مليار ليرة	٢١٦- مليون ليرة
٨- بوابة القاع / العريضة	١٤ مليون ليرة	٨٢ مليون ليرة	٦٨- مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٤٤,٨٥٧ مليار ليرة	١٣٣,٣٢٧ مليار ليرة	١١,٥٣٠+ مليار ليرة
مجموع واردات الـTVA	١٢١,٧١٩ مليار ليرة	١١٧,٦٩٣ مليار ليرة	٤,٠٢٦+ مليار ليرة
مجموع الواردات	٢٦٦,٥٧٦ مليار ليرة	٢٥١,٠٢٠ مليار ليرة	١٥,٥٥٦+ مليار ليرة

البوابات والمرافئ	٢٠٠٦/٢	٢٠٠٥/٢	-/+
١-مرافئ بيروت	١٢٣,٢٩٧ مليار ليرة	٩٧,٥٩٨ مليار ليرة	٢٥,٦٩٩+ مليار ليرة
٢- مطار بيروت	١٠,٨٧٤ مليار ليرة	٨,٩٥٠ مليار ليرة	١,٩٢٤+ مليار ليرة
٣-مرافئ طرابلس	٥,٤٠٧ مليارات ليرة	٤,٩١٩ مليار ليرة	٤٨٠+ مليون ليرة
٤- بوابة المصنع	٢,٧٦٩ مليار ليرة	١,٥١٢ مليار ليرة	١,٢٥٧+ مليار ليرة
٥- مرافئ صور	١,٣٦٠ مليار ليرة	٢,١٣٥ مليار ليرة	٧٧٥- مليون ليرة
٦- بوابة العبودية	٦٦١ مليون ليرة	٧٤٩ مليون ليرة	٨٨- مليون ليرة
٧-مرافئ صيدا	٤٧٥ مليون ليرة	٣١٠ مليون ليرة	١٦٥+ مليون ليرة
٨- بوابة العريضة / القاع	١٤ مليون ليرة	٣٢ مليون ليرة	١٨- مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٤٤,٨٥٧ مليار ليرة	١١٦,٢٠٥ مليار ليرة	٢٨,٦٥٢+ مليار ليرة
مجموع واردات الـTVA	١٢١,٧١٩ مليار ليرة	٩٨,٢٣٣ مليار ليرة	٢٣,٤٨٦+ مليار ليرة
مجموع الواردات	٢٦٦,٥٧٦ مليار ليرة	٢١٤,٤٣٨ مليار ليرة	٥٢,١٣٨+ مليار ليرة

أظهر البيان الصادر عن إدارة الجمارك اللبنانية ان مجموع الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة الـTVA المحصل عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهر تشرين الثاني حقق الرقم الاول في العام ٢٠٠٦. فقد ارتفع الى ٢٦٦,٥٧٦ مليار ليرة مقابل ٢٥١,٠٢٠ ملياراً لشهر تشرين الأول المنصرم، أي بزيادة صغيرة قدرها ٥,٥٥٦ مليار ليرة ونسبتها ٦,٢٠٪.



طلال عيتاني

مدير اقليم جمرک بيروت

وتوزعت هذه الواردات كالتالي:

**الواردات الجمركية:** ارتفع مجموعها الى ١٤٤,٨٥٧ مليار ليرة مقابل ١٣٣,٣٢٧ ملياراً لشهر تشرين الأول، أي بتحسين نسبته ٨,٦٥٪.

**واردات الـTVA:** بلغ مجموعها ١٢١,٧١٩ مليار ليرة مقابل ١١٧,٦٩٣ ملياراً، أي بزيادة صغيرة قدرها ٤,٠٢٦ مليار ليرة ونسبتها ٣,٤٢٪.

## مقارنة بالواردات الجمركية خلال شهري تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠٠٦

وبينت مقارنة بالواردات الجمركية المستوفاة عبر جميع المرافئ والبوابات خلال شهري تشرين الأول وتشرين الثاني من العام الحالي الوقائع التالية:

- ظل مرافئ العاصمة بيروت مرتباً على المرتبة الأولى محققاً الرقم الأكبر هذا العام، حيث بلغ مجموع وارداته الجمركية ١٢٣,٢٩٧ مليار ليرة مقابل ١٠٩,٣٩٩ ملياراً، أي بارتفاع جيد نسبته ١٢,٧٠٪.

- كما احتفظ مطار بيروت بالمرتبة الثانية بالرغم من تراجع وارداته الجمركية الى ١٠,٨٤٧ مليار ليرة ونسبته ٦,٨٨٪.

- وراوح مرافئ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بـ ٥,٤٠٧ مليار ليرة، مقابل ٣,٧٨٦ مليار ليرة، أي بزيادة ملموسة نسبته ٢,٨٢٪.

## المجموع في تشرين الثاني ٢٠٠٦ أكبر منه في تشرين الثاني ٢٠٠٥

وأظهر البيان الصادر عن الامانة الرئيسية في إدارة الجمارك ان مجموع الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة الـTVA المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال تشرين الثاني والبالغ ٢٦٦,٥٧٦ مليار ليرة، جاء أكبر بكثير مما كان عليه في الشهر ذاته من العام ٢٠٠٥، حيث بلغ ٢١٤,٤٣٨ مليار ليرة، أي بزيادة كبيرة ونسبتها ٢٤,٣١٪.

وتوزعت هذه الواردات كالتالي:

**الواردات الجمركية:** ارتفع مجموعها الى ١٤٤,٨٥٧ مليار ليرة مقابل ١١٦,٢٠٥ ملياراً، أي بتحسين جيد ونسبته ٢٤,٦٦٪.

**واردات الـTVA:** سجلت زيادة ملموسة أيضاً حيث بلغ مجموعها ١٢١,٧١٩ مليار ليرة، مقابل ٩٨,٢٣٣ مليار ليرة، أي بارتفاع نسبته ٢٣,٩١٪.

## الواردات الجمركية في مرافئ بيروت ترتفع الى ١٢٣,٢٩٧ مليار ليرة

من ناحية أخرى، أظهرت الإحصاءات ان الواردات الجمركية المحصلة في مرافئ بيروت خلال تشرين الثاني من العام ٢٠٠٦ وبالغتها ١٢٣,٢٩٧ مليار ليرة، جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر نفسه من العام ٢٠٠٥ حيث بلغت ٩٧,٥٩٨ مليار ليرة، أي بارتفاع جيد نسبته ٢٦,٣٣٪.

## ارتفاع حصة مرافئ بيروت الى ٨٥,١٢٪ من مجموع الواردات الجمركية

وتمثل حصة مرافئ بيروت البالغة ١٢٣,٢٩٧ مليار ليرة في تشرين الثاني ٢٠٠٦ ما نسبته ٨٥,١٢٪ من المجموع العام للواردات الجمركية البالغة ١٤٤,٨٥٧ مليار ليرة، في حين كانت حصته في تشرين الثاني من العام ٢٠٠٥ والبالغة ٩٧,٥٩٨ مليار ليرة





## انخفاض حركة مرفأ طرابلس الاجمالية لم ينسحب على وارداته المالية

٢٩ باخرة، ٥٥٦٦٧ طنا، ٤٦٨ سيارة، ٤٩٤ مليون ليرة، واردات مرفئية ٥,٤٠٧ مليارات ليرة

### واردات جمركية ٦,٨٩٩ مليارات ليرة واردات TVA

**الواردات الجمركية:** بينما ارتفع مجموعها الى ٥,٤٠٧ مليارات ليرة مقابل ٤,٩١٩ مليارات ليرة، اي بزيادة مقبولة نسبتها ٩,٩٢٪.  
واردات الـTVA: ارتفع مجموعها ايضا الى ٦,٨٩٩ مليارات ليرة مقابل ٤,٧٦٦ مليارات ليرة، اي بزيادة كبيرة ونسبتها ٤٤,٧٥٪.

#### تراجع حركة مرفأ طرابلس خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من العام ٢٠٠٦

وافادت احصاءات مرفأ طرابلس ان حركته الاجمالية المسجلة في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الحالي جاءت ادنى بكثير مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٥ فقد اظهرت المقارنة الوقائع التالية:

**البواخر:** انخفض مجموعها الى ٣٠٧ باخرة في مقابل ٣٨٥ باخرة اي بتراجع كبير قدره ٧٨ باخرة ونسبته ٢٠,٢٦ في المئة.

**كميات البضائع:** سجلت انخفاضا كبيرا حيث بلغ مجموعها ٦٥٩٧٦٩ طنا مقابل ٨١٢٩٦٣ طنا، اي بتراجع نسبته ١٨,٨٤٪.

**مجموع السيارات:** تراجع مجموعها الى ٥٢٣٣ سيارة مقابل ٥٧٧٦ سيارة، اي بانخفاض معتدل قدره ٥٤٣ سيارة ونسبته ٩,٤١ في المئة.

**مجموع الحاويات:** ارتفع مجموعها الى ١٠٩ حاويات مقابل ٨٨ حاوية اي بزيادة قدرها ٢١ حاوية ونسبتها ٢٣,٨٦ في المئة.

#### التراجع ينسحب ايضا على الواردات التي بلغ مجموعها ١٠٩,١١٨ مليار ليرة

وتراجع المجموع العام للواردات الجمركية المستوفاة في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٦ الى ١٠٩,١١٨ مليار ليرة مقابل ١٢٣,٤٦٢ مليار ليرة اي بانخفاض نسبته ١١,٦٢٪.

وتوزعت هذه الواردات كالاتي:

**الواردات المرفئية:** تراجع مجموعها الى ٥,٩٢٦ مليار ليرة مقابل ٦,٩٢٢ مليار ليرة، اي بانخفاض ملموس قدره ٩٩٦ مليون ليرة ونسبته ١٤,٣٩٪.

**الواردات الجمركية:** سجلت انخفاضا كبيرا حيث بلغ مجموعها ٤٠,٠٤٠ مليار ليرة مقابل ٦٢,٧٩٧ مليار ليرة، اي بتراجع نسبته ٣٦,٢٤٪.

**واردات الـTVA:** ارتفع مجموعها الى ٦٣,١٥٢ مليار ليرة مقابل ٥٣,٧٤٣ مليار ليرة، اي بزيادة جيدة ونسبتها ١٧,٥١٪.

اظهرت احصاءات مرفأ طرابلس ان حركته الاجمالية في شهر تشرين الثاني الماضي جاءت ادنى مما كانت عليه في شهر تشرين الاول المنصرم، لكن هذا التراجع لم ينسحب على مجموع وارداته المالية.

واوضح مصدر مسؤول في المرفأ، ان هذا التناقص عائد الى قيام التجار بتخليص بضائعهم وتسديد الرسوم المرفئية والجمركية المتوجبة عليها في شهر تشرين الثاني، في حين ان هذه البضائع كانت وصلت المرفأ في شهر تشرين الاول.

#### تراجع حركة مرفأ طرابلس في تشرين الثاني ٢٠٠٦

واظهرت مقارنة حركة مرفأ طرابلس خلال شهري تشرين الاول وتشرين الثاني من العام ٢٠٠٦ الارقام التالية:

**البواخر:** تراجع عددها في تشرين الثاني الى ٢٩ باخرة مقابل ٣٠ باخرة لشهر تشرين الاول، اي بانخفاض قدره باخرة واحدة.

**البضائع:** انخفض مجموعها الى ٥٥٦٦٧ طنا مقابل ٦٢٤١١ طنا اي بتراجع معتدل قدره ٦٧٤٤ طنا ونسبته ١٠,٨١ في المئة.

**السيارات:** كما تراجع مجموع السيارات المستوردة الى ٤٦٨ سيارة مقابل ٦٨٦ سيارة اي بانخفاض نسبته ٣١,٧٨٪.

**الحاويات:** ارتفع عددها من حاوية واحدة الى ٨ حاويات.

#### انخفاض الحركة لم ينعكس سلبا على مجموع وارداته المالية

وبالرغم من تراجع الحركة الاجمالية في مرفأ طرابلس خلال شهر تشرين الثاني الماضي، فان مجموع وارداته المالية سجلت زيادة عما كانت عليه في شهر تشرين الاول، فارتفع الى ١٢,٨٠٠ مليار ليرة مقابل ٨,١٩٠ مليار ليرة اي بزيادة كبيرة نسبتها ٥٦,٢٩٪.

وتوزعت هذه الواردات كالاتي:

**الواردات المرفئية:** انخفض مجموعها الى ٤٩٤ مليار ليرة مقابل ٦٦١ مليار ليرة اي بتراجع ملموس ونسبته ٢٥,٢٦٪.

**الواردات الجمركية:** ارتفع مجموعها الى ٥,٤٠٧ مليار ليرة مقابل ٣,٧٨٦ مليار ليرة، اي بزيادة كبيرة ونسبتها ٤٢,٨٢٪.

**واردات الضريبة على القيمة المضافة (TVA):** كما ارتفع مجموعها الى ٦,٨٩٩ مليار ليرة مقابل ٣,٧٤٣ مليار ليرة اي بتحسّن نسبته ٨٤,٣٢٪.

#### حركة تشرين الثاني ٢٠٠٦ ادنى منها في تشرين الثاني ٢٠٠٥

واظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس لشهري تشرين الثاني للعام ٢٠٠٥ و٢٠٠٦ الوقائع التالية:

**البواخر:** تراجع مجموعها الى ٢٩ باخرة في تشرين الثاني ٢٠٠٦ مقابل ٣٠ باخرة للشهر ذاته من العام ٢٠٠٥ اي بانخفاض باخرة واحدة.

**كميات البضائع:** كما تراجع مجموع البضائع الى ٥٥٦٦٧ طناً مقابل ٥٦٧٠٧ طناً، اي بانخفاض صغير قدره ١٠٤٠ طنا ونسبته ١,٨٣٪.

**عدد السيارات:** تراجع مجموعها الى ٤٦٨ سيارة مقابل ٤٨٠ سيارة اي بانخفاض صغير قدره ١٢ سيارة ونسبته ٢,٥ في المئة.

**عدد الحاويات:** راوح عدد الحاويات مكانه حيث سجل تداول ٨ حاويات وهو العدد ذاته المسجل في تشرين الثاني من العام ٢٠٠٥.

#### الواردات المالية في تشرين الثاني ٢٠٠٦ اكبر منها في تشرين الثاني ٢٠٠٥

وتراجع الحركة الاجمالية في تشرين الثاني ٢٠٠٦ ينعكس سلبا على مجموع وارداته المالية التي ارتفع مجموعها الى ١٢,٨٠٠ مليار ليرة مقابل ١٠,٢٩٦ مليار ليرة للشهر ذاته من العام ٢٠٠٥، اي بزيادة جيدة قدرها ٢,٥٠٤ مليار ليرة ونسبتها ٢٤,٣٢ في المئة.

وتوزعت هذه الواردات كالاتي:

**الواردات المرفئية:** تراجع مجموعها الى ٤٩٤ مليار ليرة مقابل ٦١١ مليار ليرة اي بانخفاض ملموس قدره ١١٧ مليون ليرة ونسبته ١٩,١٥٪.

الايواب	٢٠٠٦/٢ت	٢٠٠٦/١ت	-/+
عدد البواخر	٢٩ باخرة	٣٠ باخرة	- ١ باخرة
مجموع البضائع	٥٥٦٦٧ طنا	٦٢٤١١ طنا	- ٦٧٤٤ طنا
عدد السيارات	٤٦٨ سيارة	٦٨٦ سيارة	- ٢١٨ سيارة
عدد الحاويات	٨ حاويات	١ حاوية	+ ٧ حاويات
الواردات المرفئية	٤٩٤ مليون ليرة	٦٦١ مليون ليرة	- ١٦٧ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٥,٤٠٧ مليارات ليرة	٣,٧٨٦ مليارات ليرة	+ ١,٦٢١ مليار ليرة
واردات الـTVA	٦,٨٩٩ مليارات ليرة	٣,٧٤٣ مليارات ليرة	+ ٣,١٥٦ مليارات ليرة
المجموع العام	١٢,٨٠٠ مليارات ليرة	٨,١٩٠ مليارات ليرة	+ ٤,٦١٠ مليارات ليرة

الايواب	٢٠٠٦/٢ت	٢٠٠٥/٢ت	-/+
عدد البواخر	٢٩ باخرة	٣٠ باخرة	- ١ باخرة
مجموع البضائع	٥٥٦٦٧ طنا	٥٦٧٠٧ طنا	- ١٠٤٠ طنا
عدد السيارات	٤٦٨ سيارة	٤٨٠ سيارة	- ١٢ سيارة
عدد الحاويات	٨ حاويات	٨ حاويات	-
الواردات المرفئية	٤٩٤ مليون ليرة	٦١١ مليون ليرة	- ١١٧ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٥,٤٠٧ مليارات ليرة	٤,٩١٩ مليارات ليرة	+ ٤٨٨ مليون ليرة
واردات الـTVA	٦,٨٩٩ مليارات ليرة	٤,٧٦٦ مليارات ليرة	+ ٢,١٣٣ مليار ليرة
المجموع العام	١٢,٨٠٠ مليارات ليرة	١٠,٢٩٦ مليارات ليرة	+ ٢,٥٠٤ مليار ليرة



## المرفأ يحقق رقماً قياسياً جديداً ويتداول ٧٤٩٢٠ حاوية نمطية

### الوكالات الفاعلة تتشبه بالمراتب الأمامية و MSC دائماً الأولى بالاستيراد والتصدير

نمطية مقابل ٧٩٤ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٧٪.  
- وراحت مجموعة سي لاين مكانها في المرتبة الرابعة بتصديرها ٣١٥ حاوية نمطية مقابل ٢٧٣ حاوية، أي بزيادة جيدة ونسبتها ١٥,٣٨٪.  
- في حين انتقلت وكالة أدوار قرداحي من المرتبة السابعة الى الخامسة بتحميلها ١٢٩ حاوية مقابل ٧١ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٨١,٦٩٪.

#### ارتفاع حركة الحاويات خلال الأشهر الـ ١١ الأولى الى ٥٠٧٩٤١ حاوية نمطية

وبذلك بلغ المجموع العام للحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٦ ٥٠٧٩٤١ حاوية نمطية مقابل ٤٢٠٣٧٤ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٥، أي بارتفاع كبير قدره ٨٧٥٦٧ حاوية نمطية ونسبته ٢٠,٨٣٪. وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

- الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٢٥٩٤٥٩ حاوية نمطية مائى وفارغة برسم الاستهلاك المحلي والتراخيص البحري مقابل ٢٠١٨٧١ حاوية، أي بارتفاع ملموس قدره ٥٧٥٨٨ حاوية نمطية ونسبته ٢٨,٥٣٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٢٤٨٤٨٢ حاوية نمطية مائى وفارغة مقابل ٢١٨٥٠٣ حاويات، اي بزيادة جيدة قدرها ٢٩٩٧٩ حاوية نمطية ونسبتها ١٣,٧٢٪.

حقق مرفأ بيروت في شهر تشرين الثاني رقماً قياسياً جديداً بعدد الحاويات التي تعامل معها هو الأكبر حتى اليوم. فقد سجل تفريغ وشحن ما مجموعه ٧٤٩٢٠ حاوية نمطية مقابل ٥٢٦٧١ حاوية لشهر تشرين الأول، أي بزيادة كبيرة قدرها ٢٢٢٤٩ حاوية نمطية ونسبتها ٤٢,٢٤ في المئة.

#### الإرتفاع ينسحب على الحاويات المستوردة التي بلغت ٢٨٠٥٤ حاوية نمطية

وانسحب الإرتفاع على حركة الحاويات المفرغة التي بلغ مجموعها في تشرين الثاني ٣٨٠٥٤ حاوية نمطية مقابل ٢٧٦٨١ حاوية لشهر تشرين الأول، أي بزيادة جيدة قدرها ١٠٣٧٣ حاوية ونسبتها ٣٧,٤٧٪. وتوزعت هذه الحاويات كالآتي:

- حاويات مائى برسم الإستهلاك المحلي: انخفض مجموعها الى ١٥٥١٨ حاوية نمطية مقابل ١٧٤٩٦ حاوية، أي بتراجع ملموس قدره ١٩٧٨ حاوية نمطية ونسبته ١١,٣٠٪.  
- حاويات برسم المسافنة (TRANSHIPMENT): سجلت هذه الحركة زيادة كبيرة حيث بلغ مجموعها ٢٢٢٦٨ حاوية نمطية مائى وفارغة مقابل ١٠١٤١ حاوية، أي بارتفاع ضخم قدره ١٢١٢٧ حاوية ونسبته ١١٩,٥٨٪.

#### الوكالات الفاعلة تحتفظ بالمراتب الأمامية و MSC دائماً في الأولى

من جهة ثانية، أفادت حركة الحاويات المستوردة برسم الإستهلاك المحلي في ٢٠ وبالغلة ١٥٥١٨ حاوية نمطية مائى ان الوكالات الفاعلة لا تزال متشبثة بالمراتب عينها التي كانت تحتلها في ت ١.

- فوكالة MSC (لبنان) احتفظت كالعادة بالمرتبة الأولى بتفريغها ٤٣٥٦ حاوية نمطية مقابل ٤٥١٣ حاوية، أي بانخفاض صغير نسبته ٣,٤٨٪.  
- كما ظلت وكالة ميريت شيبينغ مترتبة على المرتبة الثانية باستيرادها ٢٦٨٥ حاوية نمطية مقابل ٢٩٠٧ حاويات، أي بتراجع نسبته ٧,٦٤٪.  
- في حين تقدمت مجموعة سي لاين من المرتبة الرابعة الى الثالثة بتزليلها ٢٦٤٣ حاوية نمطية مقابل ٢٥٥٢ حاوية، أي بزيادة صغيرة قدرها ٩١ حاوية نمطية ونسبتها ٣,٥٧٪.

- بينما تراجعت وكالة MAERSK (لبنان) من المرتبة الثالثة الى الرابعة بتزليلها ٢٢٠٨ حاويات نمطية مقابل ٢٨٣٣ حاوية، أي بانخفاض كبير قدره ٦٢٥ حاوية نمطية ونسبته ٢٢,٠٦٪.

- واحتفظت مجموعة مينز بالمرتبة الخامسة باستيرادها ١١٤٦ حاوية نمطية مقابل ١١٥٢ حاوية، أي بانخفاض طفيف ونسبته ٠,٥٢٪.

#### والحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً ترتفع الى ٣٦٨٦٦ حاوية نمطية

وسجلت حركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية والمعاد تصديرها بحراً ارتفاعاً ضخماً حيث بلغ مجموعها ٣٨٠٤٥ حاوية نمطية مقابل ٢٧٦٨١ حاوية، اي بزيادة قدرها ١٠٣٧٣ حاوية نمطية ونسبتها ٣٧,٤٧٪. وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: انخفض مجموعها الى ٣٥٧٤ حاوية نمطية مقابل ٣٦٩٨ حاوية، أي بتراجع صغير نسبته ٣,٣٥٪.  
الحاويات المعاد تصديرها بحراً (TRANSHIPMENT): سجلت زيادة قياسية حيث بلغ مجموعها ٢١٠٩٣ حاوية نمطية مائى وفارغة مقابل ٩٢٩٣ حاوية، أي بارتفاع ضخم ونسبته ١٢٦,٩٨٪.

#### MSC تحافظ على المرتبة الأولى

وأظهرت حركة تصدير الحاويات المائى ببضائع لبنانية وبالغ مجموعها ٣٦٩٨ حاوية نمطية أنها سجلت تعديلاً طفيفاً بأسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية.  
- فوكالة MSC (لبنان) حافظت كعادتها على المرتبة الأولى مسجلة تصدير ١٠٧٢ حاوية نمطية مقابل ١٠٣٩ حاوية لشهر تشرين الأول اي بارتفاع صغير قدره ٢٣ حاوية نمطية ونسبته ٢,١٩٪.

- كما بقيت وكالة MAERSK (لبنان) في المرتبة الثانية بتحميلها ١٠٥١ حاوية نمطية مقابل ١٠٤٤ حاوية، أي بتحسين صغير نسبته ٠,٦٧٪.  
- واحتفظت وكالة ميريت شيبينغ بالمرتبة الثالثة بتأمينها شحن ٦٥٩ حاوية

#### استيراد - IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 06	OCT 06	+/-
1- MSC (LEBANON)	4356	4513	-157
2- MERIT SHIPPING AGENCY	2685	2907	-222
3- SEALINE GROUP	2643	2552	+91
4- MAERSK (LEBANON)	2208	2833	-625
5- METZ GROUP	1146	1152	-6
6- TOURISM & SHIP SERVICES	620	944	-324
7- FAST AGENCY	473	821	-348
8- EDOUARD CORDAHI	451	688	-237
9- GEZAIRY TRANSPORT	449	602	-153
10- AKAK MARINE CO	159	194	-35
11- LOTUS SHIPPING	155	51	+104
12- HENRY HEALD & CO	56	234	-178
12-JOSEMAR AGENCY	56	-	+56
13- GULF AGENCY	53	-	+53
14- MEDCONRO SHIPPING	8	5	+3
TOTAL IMPORT (LOCAL MARKET) FULL (TEU)	15518	17496	-1978
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	268	44	+224
TOTAL IMPORT TRANSHIP FULL (TEU)	19052	8496	+10556
TOTAL IMPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	3216	1645	+1571
TOTAL GENERAL IMPORT (TEU)	38054	27681	+10373

#### تصدير - EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 06	OCT 06	+/-
1- MSC (LEBANON)	1072	1049	+23
2- MAERSK (LEBANON)	1051	1044	+7
3- MERIT SHIPPING AGENCY	659	794	-135
4- SEALINE GROUP	315	273	+42
5- EDOUARD CORDAHI	129	71	+58
6- METZ GROUP	112	234	-122
7- MEDCONRO SHIP SERVICES	82	-	+82
8- TOURISM & SHIP SERVICES	76	124	-48
9- GEZAIRY TRANSPORT	29	38	-9
10- AKAK MARINE CO.	26	52	-26
11- LOTUS SHIPPING	15	10	+5
12- FAST AGENCY	8	8	-
13- HENRY HEALD & CO	-	1	-1
TOTAL EXPORT (LEBANESE CARGO) FULL (TEU)	3574	3698	-124
TOTAL EXPORT EMPTY (TEU)	12199	11999	+200
TOTAL EXPORT TRANSHIP FULL (TEU)	17128	8833	+8295
TOTAL EXPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	3965	460	+3505
TOTAL GENERAL EXPORT (TEU)	36866	24990	11876

## حركة السيارات في مرفأ بيروت تسجل تحسناً ويرتفع عددها الى ٢٩١١ سيارة

### المفاجآت مستمرة في المراتب الامامية: ليفانت شيبينغ تستعيد الاولى وتوريسم شيبينغ تتقدم الى الثانية

المستوردة والبالغ ٢٨٩٧ سيارة، في حين كانت حصة الوكالات الست والتي احتلت المراتب عينها في تشرين الأول ١٤٥٢ سيارة، أي ما نسبته ٨٤,٧٦٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ١٧١٣ سيارة.

#### وارتفاع عدد السيارات الجديدة

وانعكس ارتفاع حركة السيارات المستوردة في تشرين الثاني على عدد السيارات الجديدة التي تم تفريغها حيث بلغ مجموعها ١٧٢٥ سيارة، أي ما نسبته ٥٩,٥٤٪ من مجموع السيارات المستوردة، مقابل ٧٥٠ سيارة جديدة لتشرين الأول أي ما نسبته ٤٣,٧٨٪ من السيارات المستوردة.

#### وتحسن عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات

وارتفع أيضاً في تشرين الثاني عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات، فبلغ ٥٤٨ سيارة مقابل ٣١٨ سيارة لشهر تشرين الأول، أي بزيادة كبيرة قدرها ٢٣٠ سيارة ونسبتها ٧٢,٣٣٪.

#### حركة السيارات في تشرين الثاني ٢٠٠٦ أدنى منها في تشرين الثاني ٢٠٠٥

من جهة ثانية، أظهرت الإحصاءات ان عدد السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٦ والبالغ ٢٩١١ سيارة جاء أدنى مما كان عليه في الشهر نفسه من العام ٢٠٠٥، حيث بلغ ٣٤٤٥ سيارة، أي بانخفاض كبير قدره ٥٣٤ سيارة ونسبته ١٥,٥٠٪. وتوزعت هذه الحركة كالتالي:

**السيارات المستوردة:** بلغ مجموعها في تشرين الثاني من العام الحالي ٢٨٩٧ سيارة مقابل ٣٣٢٤ سيارة للشهر عينه من العام ٢٠٠٥ أي بانخفاض ملموس قدره ٤٢٧ سيارة ونسبته ١٢,٨٤٪.

**السيارات المعاد تصديرها بحراً:** تراجع مجموعها أيضاً الى ١٤ سيارة مقابل ١٢١ سيارة، أي بانخفاض كبير قدره ١٠٧ سيارات ونسبته ٨٨,٤٣٪.

#### انخفاض المجموع العام في الأشهر الـ ١١ الأولى الى ٢٠٢٨٣ سيارة

وبذلك تراجع المجموع العام للسيارات التي تعامل مرفأ بيروت فيه خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي الى ٢٠٢٨٣ سيارة، مقابل ٣٢٧٧٩ سيارة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٥، أي بانخفاض معتدل قدره ٢٤٩٦ سيارة ونسبته ٧,٦١٪.

وتوزعت هذه السيارات كالتالي:

**السيارات المستوردة:** بلغ مجموعها ٢٨٧٤٢ سيارة مقابل ٣١٨٥٥ سيارة، أي بانخفاض معتدل قدره ٣١١٣ سيارة ونسبته ٩,٧٧٪.

**السيارات المعاد تصديرها بحراً:** ارتفع مجموعها الى ١٥٤١ سيارة مقابل ٩٢٤ سيارة، أي بزيادة جيدة قدرها ٦١٧ سيارة ونسبتها ٦٦,٧٧٪.

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 06	OCT 06	+/-
1- LEVANT SHIPPING	1461	-	+1461
2- TOURISM SHIP SERVICES	312	148	+164
3- GLOBE SHIPPING	221	104	+117
4- EDOUARD CORDAHI	184	283	-99
5- HENRY HEALD & CO	179	118	+61
6- FAST AGENCY	140	274	-134
7- MSC (LEBANON)	118	92	+26
8- MEDCONRO SHIP SERVICES	111	525	-414
9- MERIT SHIPPING AGENCY	85	47	+38
10- MUNDIAL LINE	53	90	-37
11- SEALINE GROUP	29	-	+29
12- METZ GROUP	4	-	+4
13- ADEMAR SHIPPING	-	31	-31
13- GEZAIRY TRANSPORT	-	1	-1
TOTAL IMPORT (AUTOS)	2897	1713	+1184
TOTAL REEXPORT BY SEA (AUTOS)	14	93	-79
TOTAL GENERAL (AUTOS)	2911	1806	+1105

التراجع الكبير الذي سجلته حركة السيارات في مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الأول الماضي نتيجة للحرب الإسرائيلية والأوضاع الأمنية والسياسية المضطربة التي تعانيها البلاد، تحول الى تحسن في شهر تشرين الثاني المنصرم بالرغم من ان كل التوقعات كانت تشير الى ان حركة استيراد السلع الحالية وفي مقدمها السيارات ستواصل انخفاضها.

فالمواطن اللبناني الخائف على مستقبل وطنه وعائلته لن يتجرأ على التصرف «بقرشه الأبيض» في حال وجوده معه على شراء السيارات بل سيسعى الى المحافظة عليه والتقنين في صرفه بانتظار الفرج.

#### ارتفاع عدد السيارات الى ٢٩١١ سيارة

فقد أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة السيارات التي تعامل معها في شهر تشرين الثاني ارتفع الى ٢٩١١ سيارة مقابل ١٨٠٦ سيارة لشهر تشرين الأول المنصرم، أي بزيادة ملموسة ونسبتها ٦١,١٨٪. وتوزعت هذه الحركة كالتالي:

**السيارات المستوردة:** سجلت ارتفاعاً كبيراً حيث بلغ مجموعها ٢٨٩٧ سيارة مقابل ١٧١٣ سيارة أي بارتفاع قدره ١١٨٤ سيارة ونسبته ٦٩,١٢٪.

**السيارات المعاد تصديرها بحراً:** تراجع مجموعها الى ١٤ سيارة مقابل ٩٣ سيارة، بانخفاض ملموس قدره ٧٩ سيارة.

#### المفاجآت متواصلة في المراتب الامامية

وأفادت حركة السيارات المستوردة خلال تشرين الثاني الماضي والبالغ مجموعها ٢٨٩٧ سيارة ان الوكالات البحرية تواصل تسجيل المفاجآت عبر تبادلها المراتب الامامية:

- فبعد غياب استمر أشهراً عدة عادت وكالة ليفانت شيبينغ لتحتل المرتبة الأولى بتفريغها رقماً قياسياً بعدد السيارات المحملة من مرفأ الولايات المتحدة والشرق الأقصى والبالغ ١٤٦١ سيارة مقابل لا شيء لأنها لم تستقبل أي باخرة سيارات في تشرين الأول المنصرم.

- وتقدمت وكالة TOURISM & SHIPPING من المرتبة الرابعة الى الثانية بـ ٣١٢ سيارة مشحونة ضمن الحاويات من مرفأ عدة مقابل ١٤٨ سيارة، أي بارتفاع كبير قدره ١٦٤ سيارة ونسبته ١١٠,٨١٪.

- كما انتقلت وكالة غلوب شيبينغ من المرتبة السادسة الى الثالثة باستيرادها ٢٢١ سيارة من مرفأ شرق المتوسط والأدرياتيكي مقابل ١٠٤ سيارات، أي بزيادة جيدة قدرها ١١٧ سيارة ونسبتها ١١٢,٥٠٪.

- في حين تراجع وتراجعت وكالة أدوار قرداحي من المرتبة الثانية الى الرابعة بتزليلها ١٨٤ سيارة مشحونة من مرفأ غرب المتوسط مقابل ٢٨٣ سيارة، اي بانخفاض كبير قدره ٩٩ سيارة ونسبته ٣٤,٩٨٪.

- وراوحت وكالة هنري هيلد مكانها في المرتبة الخامسة باستيرادها ١٧٩ سيارة، مقابل ١١٨ سيارة، أي بارتفاع نسبته ٥١,٦٩٪.

#### ارتفاع حصة الوكالات الست الأولى الى ٢٤٩٧ سيارة

من جهة ثانية، ارتفعت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى خلال ٢ الى ٢٤٩٧ سيارة، أي ما نسبته ٨٦,١٩٪ من مجموع السيارات



**حرب تموز الاسرائيلية لعبت دورا كبيرا في تراجع مجموع الواردات الى ٢٠٦٦,١٨٩ مليار ليرة**

**الواردات الجمركية عبر مرفأ بيروت تنخفض الى ١٣,٤٨٣ مليار ليرة وعبر مطار بيروت الى ٩٦,٧٢٧ ملياراً**

مليار ليرة مقابل ١٠٠٤,٩٣٠ مليار ليرة للفترة نفسها من العام ٢٠٠٥. اي بانخفاض كبير قدره ١٦٩,٥١٧ مليار ليرة ونسبته ١٦,٨٧ في المئة. كما بقي مطار بيروت الدولي متربعاً على المرتبة الثانية بـ ٩٦,٧٢٧ مليار ليرة مقابل ٩٤,٤٩٠ ملياراً، اي بارتفاع صغير نسبته ٢,٣٦٪. وراوح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بـ ٤٠,٠٤٠ مليار ليرة مقابل ٦٢,٧٩٧ مليار ليرة، اي بانخفاض ضخم نسبته ٣٦,٢٤٪.

**حصة مرفأ بيروت ٨١,٧٨ بالمئة من مجموع الواردات الجمركية**

وبينت الإحصاءات ان حصة مرفأ بيروت من الواردات الجمركية المستوفاة خلال الأشهر الاثني عشر الأولى من ٢٠٠٦ وبالغلة ٨٣٥,٤١٣ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨١,٧٨٪ من المجموع العام للواردات الجمركية المحصلة على كافة المرافئ والبوابات الجمركية والبالغ ١٠٢١,٤٨٢ مليار ليرة، في حين كانت حصته البالغة ١٠٠٤,٩٣٠ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨٢,٧١٪ من المجموع العام للواردات الجمركية المستوفاة خلال الفترة عينها من ٢٠٠٥ والبالغ ١٢١٥,٠٣٠ مليار ليرة.

وتتمثل حصة مطار بيروت الذي احتل المرتبة الثانية ما نسبته ٩,٤٧٪ من المجموع العام، بينما كانت تمثل ما نسبته ٧,٧٨٪ خلال الأشهر نفسها من العام ٢٠٠٥.

وتتمثل حصة مرفأ طرابلس ما نسبته ٣,٩٢٪ من المجموع العام، في حين كانت تمثل ٥,١٧٪ من المجموع العام.

**شهر تشرين الثاني الأكبر بوارداته الجمركية والد TVA**

واقادت الإحصاءات أيضاً ان مجموع الواردات الجمركية والد TVA المحصلة في ت ٢٠٠٦ كانت الأكبر، حيث بلغ مجموعها ٢٦٦,٥٧٦ مليار ليرة، مقابل آذار من ٢٠٠٥ الذي كان الأكبر بوارداته التي بلغت ٢٣٨,١٧٧ مليار ليرة، اي بزيادة مقبولة ونسبتها ١١,٩٢٪. وتوزعت هذه الواردات كالتالي:

**الواردات الجمركية:** بلغ مجموعها في ت ٢٠٠٥ من العام الحالي ١٤٤,٨٥٧ مليار ليرة مقابل ١٢٩,٧٤٠ مليار ليرة لأذار ٢٠٠٥، اي بارتفاع جيد نسبته ١١,٦٥٪. **واردات الـ TVA:** ارتفع مجموعها في تشرين الثاني من ٢٠٠٦ الى ١٢١,٧١٩ مليار ليرة، مقابل ١٠٨,٤٣٧ مليار ليرة لشهر آذار من ٢٠٠٥، اي بزيادة كبيرة قدرها ١٣,٢٨٢ مليار ليرة ونسبتها ١٢,٢٥٪.



العميد أسعد غانم

مدير الجمارك العام

**الواردات الجمركية:** انخفض مجموعها الى ١٠٢١,٤٨٢ مليار ليرة مقابل ١٢١٥,٠٣٠ مليار ليرة، اي بتراجع كبير نسبته ١٥,٩٣٪.

**الواردات على القيمة المضافة (TVA):** تراجع مجموعها أيضاً الى ١٠٤٤,٧٠٧ مليار ليرة، مقابل ١٠٧٥,٣٧٥ مليار ليرة، اي بانخفاض صغير قدره ٣٠,٦٦٨ مليار ليرة ونسبته ٢,٨٥ في المئة.

**حرب تموز الاسرائيلية ساهمت في تراجع الواردات**

واقادت إحصاءات الجمارك ان الحرب الاسرائيلية في تموز الماضي لعبت دوراً كبيراً في انخفاض مجموع الواردات الجمركية والد TVA خلال الأشهر الأثني عشر الأولى من العام ٢٠٠٦، فهذه الحرب التدميرية والحصار البحري الاسرائيلي الذي استمر لأكثر من شهرين أدّى الى شل حركة الملاحة البحرية في المرافئ اللبنانية ومطار بيروت الدولي، وبالتالي الى تراجع مجموع هذه الواردات خلال شهري تموز وأب بصورة دراماتيكية.

**كيف توزعت الواردات الجمركية خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من العام ٢٠٠٦**

وتوزعت الواردات الجمركية المحصلة وبالغلة ١٠٢١,٤٨٢ مليار ليرة على الشكل الآتي:

– ظل مرفأ بيروت كالعادة محتلاً المرتبة الأولى باستيفائه ٨٣٥,٤١٣

جدول مقارنة بالواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الـ ١١ من ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦			
الشهر	٢٠٠٦	٢٠٠٥	-/+
كانون الثاني	١٠٥,٠٠٥	١٢٠,٤٧٨	-١٥,٤٧٣
شباط	٩٦,٣٢٤	٩٧,٩٨٩	-١,٦٦٥
آذار	١٠٨,١٠٣	١٢٩,٧٤٠	-٢١,٦٣٧
نيسان	٩٢,٦٩٣	١٠١,٤٨٤	-٨,٧٩١
أيار	١٠٢,٠٠٣	١١٥,٢٧٥	-١٣,٢٧٢
حزيران	٩٩,٤٠١	١١٤,٤٨١	-١٥,٠٨٠
تموز	٤٠٥,٨٩٨	١٠٩,٨٩٥	+٣٠٦,٠٠٣
أب	٧,٩٣٠	١٠٨,٩٢٦	-١٠١,٠٠٠
ايلول	٨٥,٩٤١	٩٦,٨٤٧	-١٠,٩٠٦
تشرين الاول	١٣٣,٣٢٧	١٠٣,٧١٠	+٢٩,٦١٧
تشرين الثاني	١٤٤,٨٥٧	١١٦,٢٠٥	+٢٨,٦٥٢
المجموع العام	١٠٢١,٤٨٢	١٢١٥,٠٣٠	-١٩٣,٥٤٨

جدول مقارنة بالواردات على القيمة المضافة (TVA) المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦			
الشهر	٢٠٠٦	٢٠٠٥	-/+
كانون الثاني	٨٨,١٠٣	٨٨,٩٨٧	-٨٨٤
شباط	٩٣,٩٦٠	٧٥,٩٥٢	+١٨,٠٠٨
آذار	١٠٤,٦١٤	١٠٨,٤٣٧	-٣,٨٢٣
نيسان	١٠٧,٨٢٢	٨٢,٢٢٢	+٢٥,٦٠٠
أيار	١١٩,٨٤٩	٨٤,٧٨٣	+٣٥,٠٦٦
حزيران	١١٠,٦٤٢	١٠١,٦٠١	+٩,٠٤١
تموز	٧٧,٠٥٥	١٠٧,٢٥١	-٣٠,١٩٦
أب	١٣,٤١٩	١١٤,٢٦٤	-١٠٠,٨٤٥
ايلول	٨٩,٨٣١	١٠٧,٥٣٨	-١٧,٧٠٧
تشرين الاول	١١٧,٦٩٣	١٠٣,٩٧٩	+١٣,٧١٤
تشرين الثاني	١٢١,٧١٩	١٠٠,٣٦١	+٢١,٣٥٨
المجموع العام	١٠٤٤,٧٠٧	١٠٧٥,٣٧٥	-٣٠,٦٦٨

**جدول مقارنة للواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة البوابات والمرافئ خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من العامين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦**

الشهر	كانون الثاني	شباط	آذار	نيسان	أيار	حزيران
المرافئ والبوابات	٩٠,٦٦٧	٧٩,٣٨٨	٨٨,٠٦٨	٧٤,٦٦٤	٨٣,٥٦٥	٨١,٧١٧
مطار بيروت	٦,٧٤٧	٧,٠٦٥	١١,٢٩٨	٩,٤٦٢	٨,٨٨٨	٩,٣٤٢
مرفأ طرابلس	٤,٤١٢	٤,٤٩٠	٤,١٦٢	٣,٩١٦	٥,٥٣٩	٦,١٦٨
بوابة المصنع	١,١٠٦	١,٧٣٣	٢,٢٢٧	١,٦٩٦	١,٥٢١	٢,٠٧٢
مرفأ صور	٩٧٥	١,١٤٧	٢٧٠	٨٢٢	٦٠٢	١,٦٤٤
بوابة العبودية	٦٣١	٧١٥	٦٠٠	٥٧٤	٨٩٣	١,٠١٨
مرفأ صيدا	٤٤٢	٢٢٦	١٥٢	٦٣٠	٤٦١	٣٠٢
بوابات القاع / العريضة	٢٥	١٨	٢٠	١٣	١٥	٧٢
مجموع الواردات الجمركية	١٠٥,٠٠٥	٩٦,٣٢٤	٩٧,٩٨٩	٩٢,٦٩٣	١٠١,٤٨٤	٩٩,٤٠١
مجموع واردات الـ TVA	٨٨,١٠٣	٨٨,٩٨٧	١٠٨,١٠٣	١٠٧,٤٣٧	١١٩,٨٤٩	١١٠,٦٤٢
المجموع العام (مليار ليرة)	١٩٣,١٠٨	٢٠٩,٤٦٥	٢١٢,٧١٧	٢٠٨,١٢٧	٢٢١,٣٣٣	٢١٦,٠٥٩

الشهر	تموز		أب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع	-/+	
	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥			
المرافئ والبوابات	٣٦,١٩٤	٩١,٢٨٨	٤,٥٦٨	٨١,٠٧٠	٦٥,٤٩٩	٧٨,٢٣١	١٠٩,٣٩٩	٨٣,٧٨٦	١٢٣,٢٩٧	٩٧,٥٩٨	٨٣,٥٤١٣	١٠٠٤,٩٣٠	١٦٩,٥١٧
مطار بيروت	٤,٧٠٢	٧,١٦٥	٦٣٩	٩,٩٥٧	٩,١٥٧	١٣,٠٨٣	١٠,٧٨٤	١١,١٢٢	١٠,٧٨٤	٨,٩٥٠	٩٦,٧٢٧	٩٤,٤٩٠	٢,٢٣٧+
مرفأ طرابلس	١,٦٢٦	٧,١٢٤	١,٠٤٩	٥,٧٩٧	٥,٣١٤	٣,٧٨٦	٥,٤٠٧	٤,٢٢٨	٤,٩١٩	٤,٩١٩	٤,٠٠٤٠	٦٢,٧٩٧	٢٢,٧٥٧-
بوابة المصنع	١,٤٠٩	١,٦٢٥	٣٤٤	٥,٢٢٣	٢,٤٧٤	٢,٥٧٦	٢,٢٣٧	٢,٢٣٧	٢,٢٣٧	٢,٢٣٧	٢,٢٣٧	٢١,٤٨٧	٦٧-
مرفأ صور	٩٦٠	١,٧٣٥	٧٥	١,٣٦٦	١,٢٠٦	٢,٦٧٢	١,١٩٤	١,١٩٤	١,٣٦٠	٢,١٣٥	١٤,٧٨٥	١٣,٩٩٤	٧٩١+
بوابة العبودية	٦١٠	٥١٩	٨٣٦	٢٤٤	١,٠٣٦	٩٢٠	٨٩٤	٦٦١	٦٦١	٧٤٥	٨,٥٠١	٨,٧٠٧	٢٠٦-
مرفأ صيدا	٣١٩	٤١٨	٤٦	٥,١٥٧	٧٣	٤٤٠	٦٩١	٢١٦	٤٧٥	٣١٠	٤,١٩٨	٨,٢٥٢	٤,٠٥٤-
بوابات القاع / العريضة	٧٨	٢١	٣٧٣	١١٢	٢٧٤	٨٢	٣٣	١٤	٣٦	٣٦	١,٠٠٧	٣٧٣	٦٣٤+
مجموع الواردات الجمركية	٤٥,٨٩٨	١٠٩,٨٩٥	٧,٩٣٠	١٠٨,٩٢٦	٨٥,٩٤١	٩٦,٨٤٧	١٠٣,٧١٠	١٤٤,٨٥٧	١١٦,٢٠٥	١٠٢١,٤٨٢	١٠٢١,٤٨٢	١٢١٥,٠٣٠	١٩٣,٥٤٨-
مجموع واردات الـ TVA	٧٧,٠٥٥	١٠٧,٢٥١	١٣,٤١٩	١١٤,٢٦٤	٨٩,٨٣١	١٠٧,٥٣٨	١١٧,٦٩٣	١٠٣,٩٧٩	١٢١,٧١٩	١٠٠,٣٦١	١٠٤٤,٧٠٧	١٠٧٥,٣٧٥	١٣٠,٦٦٨-
المجموع العام (مليار ليرة)	١٢٢,٩٥٣	٢١٧,١٤٦	٢١,٣٤٩	٢٢٣,١٩٠	١٧٥,٧٧٢	٢٠٤,٣٨٥	٢٥١,٠٢٠	٢٠٧,٦٨٩	٢٦٦,٥٧٦	٢١٦,٥٦٦	٢٢٩٠,٤٠٥	٢٢٦٦,١٨٩	٢٢٤,٢١٦-

جدول مقارنة بالواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الـ ١١ من العامين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦			
الشهر	٢٠٠٦	٢٠٠٥	-/+
كانون الثاني	١٩٣,١٠٨	٢٠٩,٤٦٥	-١٦,٣٥٧
شباط	١٩٠,٢٨٤	١٧٣,٩٤١	+١٦,٣٤٣
آذار	٢١٢,٧١٧	٢٣٨,١٧٧	-٢٥,٤٦٠
نيسان	٢٠٠,٥١٥	١٨٣,٠١٦	+١٦,٨٠٩
أيار	٢٢١,٨٥٢	٢٢١,٨٥٢	٠
حزيران	٢١٠,٩٤٣	٢١٦,٨٢٢	-٦,٠٣٩
تموز	١٢٢,٩٥٣	١٢٧,١٤٦	+٤,١٩٣
أب	٢١,٣٤٩	٢٢٣,١٩٠	-٢٠١,٨٤١
ايلول	١٧٥,٧٧٢	٢٠٤,٣٨٥	-٢٨,٦١٣
تشرين الاول	٢٥١,٠٢٠	٢٠٧,٦٨٩	+٤٣,٣٣١
تشرين الثاني	٢٦٦,٥٧٦	٢١٦,٥٦٦	+٥٠,٠١٠
المجموع العام	٢٠٦٦,١٨٩	٢٢٩٠,٤٠٥	-٢٢٤,٢١٦

جدول مقارنة بالواردات الجمركية المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من العامين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦			
الشهر	٢٠٠٦	٢٠٠٥	-/+
كانون الثاني	٩٠,٦٦٧	١٠٢,٧٣٧	-١٢,٠٧٠
شباط	٧٩,٣٩٨	٨٣,٨٤٤	-٤,٤٤٦
آذار	٨٨,٠٦٨	١٠٩,٢٩٠	-٢١,٢٢٢
نيسان	٧٤,٦٦٤	٨٣,٥٦٥	-٨,٩٠١
أيار	٨١,٨٩٢	٩٩,٠٧١	-١٧,١٧٩
حزيران	٨١,٧٦٧	٩٤,٤٥٠	-١٢,٦٨٣
تموز	٣٦,١٩٤	٩١,٢٨٨	-٥٥,٠٩٤
أب	٤,٥٦٨	٨١,٠٧٠	-٧٦,٥٠٢
ايلول	٦٥,٤٩٩	٧٨,٢٣١	-١٢,٧٣٢
تشرين الاول	١٠٩,٣٩٩	٨٣,٧٨٦	+٢٥,٦١٣
تشرين الثاني	١٢٣,٢٩٧	٩٧,٥٩٨	+٢٥,٦٩٩
المجموع العام	٨٣٥,٤١٣	١٠٠٤,٩٣٠	-١٦٩,٥١٧

## تراجع الحركة الاجمالية في مرفأ بيروت

### ١٦٥١ باخرة، ٣,٨٢٠ مليون طن، ٥٠٧٩٤١ حاوية

الأكبر الذي يحققه المرفأ حتى اليوم. وقد ادى تراجع الحركة الاجمالية الى انخفاض مجموع وارداته المالية المتمثلة بالواردات المرفئية والواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) و واردات رئاسة الميناء.

والمعروف ان العدوان الاسرائيلي على لبنان في ١٢ تموز ٢٠٠٦ وما رافقه من حصار بحري وجوي وبري كان له الاثر المباشر على تراجع الحركة والواردات المالية، كما ان الوضع السياسي المستمر بتأزمه في البلاد، زاد الحالة الاقتصادية سوءاً مما دفع التجار الى تقليص حجم مستورداتهم بانتظار التطورات وتبلور الاوضاع.

#### مقارنة لحركة مرفأ بيروت خلال العامين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦

واظهرت مقارنة لحركة مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦ الوقائع التالية:  
**البواخر:** سجلت انخفاضاً بعددها الذي بلغ ١٦٥١ باخرة مقابل ٢٠٣٢ باخرة اي بتراجع ملموس قدره ٣٨١ باخرة ونسبته ١٨,٧٥٪.



مرفأ بيروت

بينت احصاءات مرفأ بيروت للأشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٦ ان حركته الاجمالية تراجعت عما كانت عليه في الفترة عينها من العام ٢٠٠٥ باستثناء حركة الحاويات التي سجلت رقماً قياسياً هو

#### جدول مقارنة لحركة و واردات مرفأ بيروت خلال الأشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥
عدد البواخر	١٧٠	١٥٨	١٦٦	١٨٤	٢١٠	٢٠٧	١٨٠	١٨٢	١٨٨	١٧٢	١٨٤	١٥٧
مجموع عام للبضائع (طن)	٣٧٠	٣١٨	٣٥٠	٣٤٠	٤٤٠	٤٢٢	٣٧١	٣٣١	٤١٦	٣٣٠	٤٦٥	٣٢٥
مجموع عام للحاويات (TEU)	٥١٠٩٨	٤١٩٤٥	٣٩٩٠١	٣٠٧٨٩	٥١٢٤٧	٣٤٠٤٨	٥٤٦٤٣	٣١٨٤٦	٥٧٥٥٢	٢٨٣١١	٦٠٠٧٨	٢٧١٣٥
حاويات مستوردة للبنان للترانزيت البحري	٢٤٢٤٨	١٥٨٥٧	٢٢٠٤٥	١٤٠٩٤	٢٥٥٧٤	١٥٣٦٣	٢٨٧٠٢	١٤١٧٩	٢٨٨٩٥	١٣٢٠٣	٢٩٨١٧	١٣٦٧١
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً مائى	١٢٨٢٧	٣٧٢٩	٩١٤٨	٣٤١٢	١٠٩٨٨	٤٤٣٦	١٢٠٧١	٣٨٨٧	١٣٤٧٢	٣٩٧٦	١٢٠٤٦	٣٤٠٨
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً فارغة	١٤٠٢٣	٢٢٣٥٩	٨٧٠٨	١٣٢٨٣	١٤٦٨٥	١٤٢٤٩	١٣٨٧٠	١٣٧٨٠	١٥١٨٥	١١١٣٢	١٨٢١٥	١٠٠٥٦
مجموع عام للسيارات	٣٥٢٥	٣٦٣٠	٢٦٣٧	٢٧٣٩	٤٢٥٣	٢٦٦٧	٣٨٣٥	٢٤٥٥	٢٣٨١	١٧١٤	٤٨٧٤	٢١٨٢
السيارات المستوردة	٣٤٧٨	٣٥٥٧	٢٥٢٧	٢٧٣٩	٣٧٣٢	٢٤٧٧	٣٥٢٧	٢٣٧٨	٢٣١٨	١٦٦٧	٤٦١٣	٢١٧١
سيارات معاد تصديرها بحراً	٤٧	٧٣	١١٠	-	٥٢١	-	-	٧٧	٦٣	٤٧	٢٦١	١١
مجموع السياح	٢٠٨٩	-	-	-	٤٥٠	٦٢٥	٢٧٤١	١٢٧٤	٥٣٢٦	١٣٥٣	٥٦٩٨	١٧٧٧
الواردات المرفئية	٦,٥٥٦	٦,١٨٨	٧,٢٠٣	٥,٨٢٦	٧,٤٩١	٨,٠٥٥	٧,٣٤٥	٦,٦٩٧	٨,٢٤٢	٧,٠٥٣	٨,٦٧٥	٦,٠٧١
الواردات الجمركية	٣٦,١٩٤	٣١,٢٨٨	٣٦,١٩٤	٣١,٢٨٨	٣٦,١٩٤	٣١,٢٨٨	٣٦,١٩٤	٣١,٢٨٨	٣٦,١٩٤	٣١,٢٨٨	٣٦,١٩٤	٣١,٢٨٨
واردات رئاسة الميناء	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨
مجموع الـ TVA	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠
المجموع العام (ل.ل.)	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢
المجموع العام دولار اميركي	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	٦,٥٥٦	٦,١٨٨	٧,٢٠٣	٥,٨٢٦	٧,٤٩١	٨,٠٥٥	٧,٣٤٥	٦,٦٩٧	٨,٢٤٢	٧,٠٥٣	٨,٦٧٥	٦,٠٧١

البيان - العدد ٤٢٢ - كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٧

## انسحب ايضا على وارداته المالية

### ٣٠٢٨٣ سيارة و ١,١ مليار دولار اميركي

بعد تحويلها الى دولار اميركي الى ١١٥١,٠٢٠ مليون دولار، في مقابل ١٣٤٦,٧١٦ مليون دولار للفترة نفسها من العام ٢٠٠٥، اي بتراجع ملموس قدره ١٩٥,٦٩٦ مليون دولار ونسبته ١٤,٥٣ بالمئة وتوزعت هذه الواردات كالاتي:

**الواردات المرفئية:** انخفض مجموعها الى ٧٣,١١٥ مليون دولار في مقابل ٧٧,٩٦٧ مليون دولار، اي بتراجع نسبته ٦,٢٢٪.

**الواردات الجمركية:** تراجع مجموعها ايضا الى ٨٣٥,٤١٣ مليار ليرة مقابل ١٠٠٤,٩٣٠ مليار ليرة، اي بانخفاض كبير ونسبته ١٦,٨٧٪.

**واردات TVA:** بلغ مجموعها ٧٨٦,٠٧٠ مليار ليرة مقابل ٩٠٣,٧٤٠ مليار ليرة، اي بتراجع ملموس نسبته ١٣,٠٢٪.

**واردات رئاسة الميناء:** انخفض مجموعها الى ٣,٤٥٩ مليارات ليرة مقابل ٣,٩٦٩ مليار ليرة، اي بتراجع كبير ونسبته ١٢,٨٥٪.

**كميات البضائع:** تراجع مجموعها الى ٣,٨٢٠ ملايين طن مقابل ٤,٠٨٣ ملايين طن، بانخفاض معتدل قدره ٢٦٣ الف طن ونسبته ٦,٤٤٪.

**مجموع الحاويات:** ارتفع مجموعها الى ٥٠٧٩٤١ حاوية نمطية مقابل ٤٢٠٣٧٤ حاوية، اي بزيادة ضخمة قدرها ٨٧٥٦٧ حاوية ونسبتها ٢٠,٨٣٪.

**مجموع السيارات:** انخفض عددها الى ٣٠٢٨٣ سيارة مقابل ٣٢٧٧٩ سيارة، اي بتراجع معتدل قدره ٢٤٩٦ سيارة ونسبته ٧,٦١٪.

**مجموع السياح:** تراجع عددهم الى ٢٠٨٣١ سائحاً مقابل ٢٨٧٧٩ سائحاً، اي بانخفاض ٧٩٤٨ سائحاً ونسبته ٢٧,٦٢ بالمئة.

#### الانخفاض ينسحب على مجموع الواردات المالية

وانسحب التراجع بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٦ على مجموع وارداته المالية التي انخفضت

الشهر	تموز		أب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع	
	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥
عدد البواخر	٧٠	١٨٥	-	٢٠٦	١٢٧	٢٠٥	١٨٥	١٩٢	١٧١	١٨٤	١٦٥١	٢٠٣٢
مجموع عام للبضائع (طن)	٢١٠	٣٧١	-	٣٩٣	٣٣١	٤٤٨	٤٧٥	٤٠٩	٣٩٢	٣٩٦	٣,٨٢٠	٤,٠٨٣
مجموع عام الحاويات (TEU)	٢١٨٥٥	٤٣٣٦٩	١٧٤	٤٣٨٠٢	٤٣٨٠٢	٤٦٧٦٢	٥٢٦٧١	٤٢٤٤٧	٧٤٩٢٠	٤٨٥٤١	٥٠٧٩٤١	٤٢٠٣٧٤
حاويات مستوردة للبنان للترانزيت البحري	١١٨٥٣	٢٥٢٥٤	١٧٤	٢١٥٨٤	٢٢٤١٦	٢٢٧٩٣	٢٧٦٨١	٢١٩٠٢	٣٨٠٥٤	٢٣٩٧١	٢٥٩٤٥٩	٢٠١٨٧١
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً مائى	٤٧٧٣	٨٠٢٤	-	٨٢٦٦	٨٨٩٤	٨١٨٨	١٢٥٣١	٧٦٩٩	٢٠٧٠٢	٩٢٣٥	١١٧٤٥٢	٦٤٢٦٠
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً فارغة	٥٢٢٩	١٠٠٩١	-	١٥٣٣١	١٢٤٩٢	١٥٧٨١	١٢٤٥٩	١٢٨٤٦	١٦١٦٤	١٥٣٣٥	١٣١٠٣٠	١٥٤٢٤٣
مجموع عام للسيارات	١٣٣٣	٣١٣٢	-	٢٥٠١	٢٧٢٨	٤١٩٨	١٨٠٦	٤١١٦	٢٩١١	٣٤٤٥	٣٠٢٨٣	٣٢٧٧٩
سيارات مستوردة	١٢٩٥	٣٠٢٦	-	٢٤٣٤	٢٦٤٢	٤٠١٥	١٧١٣	٤٠٦٧	٢٨٩٧	٣٣٢٤	٢٨٧٤٢	٣١٨٥٥
سيارات معاد تصديرها بحراً	٣٨	١٠٦	-	٦٧	٨٦	١٨٣	٩٣	٤٩	١٤	١٢١	١٥٤١	٩٢٤
مجموع السياح	٣٤٥٠	٤١٥٣	-	٥٨٨٠	-	٥٠٢٦	٥٧٥	٥٥٤٢	٥٠٢	٣١٤٩	٢٠٨٣١	٢٨٧٧٩
الواردات المرفئية	٤,٨٠٠	٧,١٩٥	١,٥٢٢	٦,٩٢٨	٦,٢٧٦	٧,٤٤٨	٦,٧٠٥	٧,٧٣٦	٧,٧٣٦	٧,٧٣٦	٧,٧٣٦	٧,٧٣٦
الواردات الجمركية	٣٦,١٩٤	٣١,٢٨٨	٤,٥٦٨	٣٦,١٩٤	٣١,٢٨٨	٣٦,١٩٤	٣١,٢٨٨	٣٦,١٩٤	٣١,٢٨٨	٣٦,١٩٤	٣٦,١٩٤	٣٦,١٩٤
واردات رئاسة الميناء	١,٠٨	١,٠٨	-	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨	١,٠٨
مجموع الـ TVA	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠	١١٧,٦٧٠
المجموع العام (ل.ل.)	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢	٣٦,٣٠٢
المجموع العام دولار اميركي	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠	٤,٨٠٠
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	٦,٥٥٦	٦,١٨٨	٧,٢٠٣	٥,٨٢٦	٧,٤٩١	٨,٠٥٥	٧,٣٤٥	٦,٦٩٧	٨,٢٤٢	٧,٠٥٣	٨,٦٧٥	٦,٠٧١



## جدول مقارنة لحركة وواردات مرفأ بيروت خلال ١١ شهر من العامين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦

الأبواب	العام ٢٠٠٦	العام ٢٠٠٥	-/+
مجموع البواخر	١٦٥١ باخرة	٢٠٣٢ باخرة	-٣٨١ باخرة
مجموع العام للبضائع	٣,٨٢٠ ملايين طن	٤,٠٨٢ مليون طن	-٢٦٣ الف طن
مجموع العام للحاويات	٥٠٧٩٤١ حاوية نمطية	٤٢٠٣٧٤ حاوية نمطية	+٨٧٥٦٧ حاويات نمطية
الحاويات المستوردة للبنان والترانزيت البحري	٢٥٩٤٥٩ حاوية نمطية	٢٠١,٨٧١ حاوية نمطية	+٥٧٥٨٨ حاوية نمطية
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً مائياً	١١٧٤٥٢ حاوية نمطية	٦٤٢٦٠ حاوية نمطية	+٥٣١٩٢ حاوية نمطية
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً فارغة	١٣١٠٣٠ حاوية نمطية	١٥٤٢٤٣ حاوية نمطية	-٢٣٣١٣ حاوية نمطية
المجموع العام للسيارات	٣٠٢٨٣ سيارة	٣٢٧٧٩ سيارة	-٢٤٩٦ سيارة
السيارات المستوردة	٢٨٧٤٢ سيارة	٣١٨٥٥ سيارة	-٣١١٣ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحراً	١٥٤١ سيارة	٩٢٤ سيارة	+٦١٧ سيارة
مجموع العام للسواج	٢٠٨٣١ سائحا	٢٨٧٧٩ سائحا	-٧٩٤٨ سائحا
الواردات المرفئية	٧٣,١١٥ مليون سيارة	٧٧,٩٦٧ مليون ليرة	-٤,٨٥٢ ملايين دولار
الواردات الجمركية	٨٣٥,٤١٣ مليار ليرة	١٠٠٤,٩٣٠ مليار ليرة	-١٦٩,٥١٧ مليار ليرة
واردات الـ TVA	٧٨٦,٠٧٠ مليار ليرة	٩٠٣,٧٤٠ مليار ليرة	-١١٧,٦٧٠ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء	٣,٤٥٩ مليار ليرة	٣,٩٦٩ مليار ليرة	-٥١٠ ملايين ليرة
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	١١٥١,٠٢٠ مليار دولار	١٣٤٦,٧١٦ مليار دولار	-١٩٥,٦٩٦ مليار دولار

## مقارنة بواردات رئاسة الميناء في مرفأ بيروت خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من العامين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦

الشهر	العام ٢٠٠٦	العام ٢٠٠٥	-/+
كانون الثاني	١,٢٦٠ مليار ليرة	١,٢٠٠ مليار ليرة	+٦٠ مليون ليرة
شباط	٣٨٦ مليون ليرة	٤١٣ مليون ليرة	-٢٧ مليون ليرة
آذار	٢٥٥ مليون ليرة	٣٨٤ مليون ليرة	-١٢٩ مليون ليرة
نيسان	٢٣٣ مليون ليرة	٢٨٠ مليون ليرة	-٤٧ مليون ليرة
أيار	٣٩٤ مليون ليرة	٢٦١ مليون ليرة	+١٣٣ مليون ليرة
حزيران	٣٦٧ مليون ليرة	٢٢٩ مليون ليرة	+١٣٨ مليون ليرة
تموز	١٠٨ مليون ليرة	٣٠٦ مليون ليرة	-١٩٨ مليون ليرة
أب	-	٢٢٨ مليون ليرة	-٢٢٨ مليون ليرة
ايلول	١٠٤ ملايين ليرة	٢٣٦ مليون ليرة	-١٣٢ مليون ليرة
تشرين الاول	١٥١ مليون ليرة	٢٠٢ مليون ليرة	-٥١ مليون ليرة
تشرين الثاني	٢٠١ مليون ليرة	٢٣٠ مليون ليرة	-٢٩ مليون ليرة
المجموع العام	٣,٤٥٩ مليارات ليرة	٣,٩٦٩ مليارات ليرة	-٥١٠ ملايين ليرة

## مقارنة بالواردات المرفئية في مرفأ بيروت خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من العامين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦

الشهر	العام ٢٠٠٦	العام ٢٠٠٥	-/+
كانون الثاني	٦,٥٥٦ ملايين دولار	٦,١٨٨ ملايين دولار	+٣٦٨ الف دولار
شباط	٧,٢٠٣ ملايين دولار	٥,٨٢٦ ملايين دولار	+١,٣٧٧ مليون دولار
آذار	٨,٠٥٥ ملايين دولار	٧,٤٩١ ملايين دولار	+٥٦٤ الف دولار
نيسان	٧,٣٤٥ ملايين دولار	٦,٦٩٧ ملايين دولار	+٦٤٨ الف دولار
أيار	٨,٢٤٢ ملايين دولار	٧,٠٥٣ ملايين دولار	+١,١٨٩ مليون دولار
حزيران	٨,٦٧٥ ملايين دولار	٦,٠٧١ ملايين دولار	+٢,٦٠٤ مليون دولار
تموز	٤,٨٠٠ ملايين دولار	٧,١٩٥ ملايين دولار	-٢,٣٩٥ مليون دولار
أب	١,٥٢٢ ملايين دولار	٦,٩٢٨ ملايين دولار	-٥,٤٠٦ ملايين دولار
ايلول	٦,٢٧٦ ملايين دولار	٧,٤٤٨ ملايين دولار	-١,١٧٢ مليون دولار
تشرين الاول	٦,٧٠٥ ملايين دولار	٨,٩٣٥ ملايين دولار	-٢,٢٣٠ مليون دولار
تشرين الثاني	٧,٧٣٦ ملايين دولار	٨,١٣٥ ملايين دولار	-٣٩٩ الف دولار
المجموع العام	٧٣,١١٥ مليون دولار	٧٧,٩٦٧ مليون دولار	-٤,٨٥٢ مليون دولار

## شركة التفريغ اللبنانية تتكيف مع التطورات التي يشهدها مرفأ بيروت

استطاعت شركة التفريغ اللبنانية ان تكيف اجهزتها العملية والإدارية مع التطورات السريعة التي يشهدها مرفأ بيروت، وخصوصاً بعد مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها ومن ثم اعتمادها كمركز لعمليات المسافنة في شرق المتوسط.

وقد عمدت شركة التفريغ اللبنانية الى التطبيق العملي للشعار الذي اتخذته منذ عشرات السنوات «التعاون مع الجميع بما فيه انماء وتطوير مرفأ بيروت»، وذلك برعاية وانشراف مدير الشركة ايلي رزق.



إيلي رزق

التفريغ اللبنانية

## استمرار تدفق السفن العملاقة الى ميدان النقل البحري ينعكس تدهوراً على استئجار سفن الحاويات

اظهر المؤشر العالمي HOW ROBINSON CONTAINER INDEX المختص بمراقبة تطورات استئجار السفن ان استمرار تدفق السفن العملاقة الحاملة للحاويات الى ميدان النقل البحري ما يزال يؤثر سلباً على اجور استئجار سفن الحاويات. وأشار المؤشر الى ان شركات الملاحة العالمية التي تسيطر على المراتب العشر الاولى في العالم، من حيث حجم السفن والعمل تواصل استلام السفن العملاقة التي تتراوح حمولتها بين ٨٥٠٠ حاوية نمطية و ١١٠٠٠ حاوية نمطية مما ادى الى حصول فائض في حمولة الاسطول التجاري العالمي، وذلك بالرغم من نمو التجارة البحرية العالمية بنسبة فاقت ١٢ بالمئة في العام ٢٠٠٦.

وأفاد المؤشر ان مقارنة بأجور استئجار السفن خلال الفترة الممتدة من شهر تشرين الاول من العام ٢٠٠٥ الى الشهر ذاته (تشرين الاول) من العام ٢٠٠٦، تظهر تراجعاً فاقت نسبته ٢٥ بالمئة، فالباخرة سعة ١٧٠٠ حاوية نمطية مجهزة بروافع ذاتية (GEARLED) كانت تبلغ الكلفة اليومية لاستئجارها ١٩,٥٠٠ دولار في تشرين الاول من العام ٢٠٠٥ انخفضت الى ١٤,٥٠٠ دولار في الشهر عينه من العام ٢٠٠٦، اي بتراجع كبير قدره ٥٠٠٠ دولار يومياً ونسبته ٢٥,٦٤ بالمئة. والباخرة سعة ٣٥٠٠ حاوية نمطية غير مجهزة بروافع ذاتية (GEARLESS) كانت تبلغ كلفة استئجارها يومياً ٣٠,٠٠٠ دولار في تشرين الثاني من العام ٢٠٠٥، فانخفضت الى ٢٣,٥٠٠ دولار لشهر تشرين الاول من العام ٢٠٠٦، اي بتراجع ملموس قدره ٦٥٠٠ دولار ونسبته ٢١,٦٧ بالمئة.

وتجدر الإشارة الى ان غالبية شركات الملاحة العالمية التي كانت تتوقع ان تحقق ارباحاً في العام ٢٠٠٦، تفوق تلك التي كانت سجلتها في العام ٢٠٠٥، اصيبت بخيبة بعد ان تبين لها انها سجلت خسائر كبيرة في العام ٢٠٠٦، علماً ان البعض منها لم يسجل الخسائر في اعماله منذ اكثر من ١٠ سنوات.

ويذكر ان السبب المباشر لهذه الخسائر عائد الى ارتفاع كلفة الوقود وسياسة المضاربة بأجور الشحن، التي تمارسها شركات ملاحية عدة لتتمكن من تعبئة سفنها العملاقة التي باشرت باستخدامها والتي تفوق حمولتها ٨ آلاف حاوية نمطية.

CAPACITY OF VESSEL	OCT 05	OCT 06	+/-	%
سعة السفينة (حاوية نمطية)	كلفة الاستئجار اليومية			
TEU	us\$	us\$		
350 TEU (5500 TONS. DWT) GEARED	7750	6100	-1600	-21.29 %
725 TEU (8000 TONS. DWT) GEARED	10900	9400	-1500	-13.76 %
1000 TEU (14000 TONS. DWT) GEARED	15500	12200	-3300	-21.29 %
1700 TEU (22500 TONS. DWT) GEARED	19500	14500	-5000	-25.64 %
2000 TEU (35000 TONS. DWT) GEARED	21500	16900	-4600	-21.39 %
2750 TEU GEARLESS	27000	21000	-6000	-22.22 %
3500 TEU GEARLESS	30000	23500	-6500	-21.67 %

## مرفأ طرابلس يسجل تراجعاً بحركته الاجمالية و وارداته المالية

## انخفاض عدد البواخر الى ٣٠٧ باوخر والبضائع العامة الى ٦٥٩٧٦٩ طنا والسيارات الى ٥٢٣٣ سيارة

## ومجموع الواردات المالية الى ١٠٩,١١٨ مليارات ليرة

العام ٢٠٠٥ اي بانخفاض ملموس قدره ١٤,٣٤٤ مليار ليرة ونسبته ١١,٦٢ في المئة. وقد توزعت هذه الواردات كالآتي:

**الواردات المرفئية:** بلغ مجموعها ٥,٩٢٦ مليارات ليرة مقابل ٦,٩٢٢ مليارات ليرة اي بانخفاض كبير قدره ٩٩٦ مليون ليرة ونسبته ١٤,٣٩ بالمئة.

**الواردات الجمركية:** انخفض مجموعها الى ٤٠,٠٤٠ مليار ليرة مقابل ٦٢,٧٩٧ مليار ليرة، اي بتراجع كبير ونسبته ٣٦,٢٤٪.

**واردات الـ TVA:** في حين ارتفع مجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة الى ٦٣,١٥٢ مليار ليرة مقابل ٥٣,٧٤٣ مليار ليرة، اي بزيادة جيدة قدرها ٩,٤٠٩ مليار ليرة ونسبتها ١٧,٥١ في المئة.

## شهر ايلول الأفضل بوارداته المالية و حزيران بحركته

واظهرت احصاءات مرفأ طرابلس ان شهر ايلول في العام ٢٠٠٦ كان الأفضل بمجموع وارداته المالية حيث بلغ ١٤,٥٠١ مليار ليرة في حين كان شهر تموز من العام ٢٠٠٥ الأكثر بوارداته التي بلغت ١٤,٤٦٦ مليار ليرة اي بانخفاض طفيف قدره ٣٥ مليون ليرة ونسبته ٠,٢٤ في المئة.

وكان شهر حزيران من العام الحالي الأفضل بالبضائع العامة التي تداولها، حيث بلغ مجموعها ٨٨٩٥٦ طنا مقابل شهر آب من العام ٢٠٠٥ بتعامل مع ١٠٨٣١٤ طنا اي بانخفاض كبير قدره ١٩٣٥٨ طنا ونسبته ١٧,٨٧٪.

## جدول مقارنة بمجموع الواردات المستوفاة في مرفأ طرابلس

## خلال الأشهر الـ ١١ عشر الأولى من العامين ٢٠٠٦ و ٢٠٠٥

الشهر	العام ٢٠٠٦	العام ٢٠٠٥	-/+
كانون الثاني	٨,٩٤٤ مليار ليرة	١٢,٣٣٥ مليار ليرة	٣,٣٩١- مليار ليرة
شباط	١٣,٣١٣ مليار ليرة	١٠,٣٧٧ مليار ليرة	٢,٩٣٦+ مليار ليرة
آذار	١١,١١٩ مليار ليرة	١٣,٨٢٨ مليار ليرة	٢,٧٠٩- مليار ليرة
نيسان	١٢,٧٣٨ مليار ليرة	١٠,٦٦٨ مليار ليرة	٢,٠٧٠+ مليار ليرة
أيار	٩,١٢٣ مليار ليرة	٩,٣٦٢ مليار ليرة	٢٣٩- مليار ليرة
حزيران	١٠,٥١٣ مليار ليرة	١٢,٠٣٨ مليار ليرة	١,٥٢٥- مليار ليرة
تموز	٥,٥٦٠ مليار ليرة	١٤,٤٦٦ مليار ليرة	٨,٩٠٦- مليار ليرة
آب	٢,٣١٧ مليار ليرة	١٣,٠١٥ مليار ليرة	١٠,٦٩٨- مليار ليرة
ايلول	١٤,٥٠١ مليار ليرة	٧,٦٠٨ مليار ليرة	٦,٨٩٣+ مليار ليرة
تشرين الاول	٨,١٩٠ مليار ليرة	٩,٤٦٩ مليار ليرة	١,٢٧٩- مليار ليرة
تشرين الثاني	١٢,٨٠٠ مليار ليرة	١٠,٢٩٦ مليار ليرة	٢,٥٠٤+ مليار ليرة
المجموع العام	١٠٩,١١٨ مليار ليرة	١٢٣,٤٦٢ مليار ليرة	١٤,٣٤٤- مليار ليرة

## جدول مقارنة بالواردات المرفئية في مرفأ طرابلس

## خلال العامين ٢٠٠٦ و ٢٠٠٥

الشهر	العام ٢٠٠٦	العام ٢٠٠٥	-/+
كانون الثاني	٧٣٩ مليون ليرة	٥٥٧ مليون ليرة	١٨٢+ مليون ليرة
شباط	٦١٩ مليون ليرة	٦٠٥ مليون ليرة	١٤+ مليون ليرة
آذار	٨٤٥ مليون ليرة	٨٢٤ مليون ليرة	٢١+ مليون ليرة
نيسان	٥٦٠ مليون ليرة	٦٧٤ مليون ليرة	١١٤- مليون ليرة
أيار	٧٦٩ مليون ليرة	٥٣١ مليون ليرة	٢٣٨+ مليون ليرة
حزيران	٧٣٠ مليون ليرة	٦٦١ مليون ليرة	٦٩+ مليون ليرة
تموز	٢٧١ مليون ليرة	٥٨٧ مليون ليرة	٣١٦- مليون ليرة
آب	-	٧٢٣ مليون ليرة	٧٢٣- مليون ليرة
ايلول	٢٣٨ مليون ليرة	٥٢٥ مليون ليرة	٢٨٧- مليون ليرة
تشرين الاول	٦٦١ مليون ليرة	٦٢٤ مليون ليرة	٣٧+ مليون ليرة
تشرين الثاني	٩٩٤ مليون ليرة	٦١١ مليون ليرة	٣٨٣+ مليون ليرة
المجموع العام	٥,٩٢٦ مليار ليرة	٦,٩٢٢ مليار ليرة	٩٩٦- مليون ليرة

## جدول مقارنة للواردات الجمركية في مرفأ طرابلس

## خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من العامين ٢٠٠٦ و ٢٠٠٥

الشهر	العام ٢٠٠٦	العام ٢٠٠٥	-/+
كانون الثاني	٤,٤١٢ مليار ليرة	٧,٤٢١ مليار ليرة	٣,٠٠٩- مليار ليرة
شباط	٤,٤٩١ مليار ليرة	٤,٤٩٠ مليار ليرة	١+ مليون ليرة
آذار	٤,١٦٢ مليار ليرة	٧,٣٢١ مليار ليرة	٣,١٥٩- مليار ليرة
نيسان	٣,٩١٦ مليار ليرة	٥,٥٣٩ مليار ليرة	١,٦٢٣- مليار ليرة
أيار	٣,٠٧٦ مليار ليرة	٥,٤٤٩ مليار ليرة	٢,٣٧٣- مليار ليرة
حزيران	٢,٨٠١ مليار ليرة	٦,١٢٤ مليار ليرة	٣,٣٢٧- مليار ليرة
تموز	١,٦٢٦ مليار ليرة	٧,١٢٤ مليار ليرة	٥,٤٩٨- مليار ليرة
آب	١,٠٤٩ مليار ليرة	٥,٧٩٧ مليار ليرة	٤,٧٤٨- مليار ليرة
ايلول	٥,٣١٤ مليار ليرة	٤,٣٤١ مليار ليرة	٩٧٣+ مليون ليرة
تشرين الاول	٣,٧٨٦ مليار ليرة	٤,٢٢٨ مليار ليرة	٤٤٢- مليون ليرة
تشرين الثاني	٥,٤٠٧ مليار ليرة	٤,٩١٩ مليار ليرة	٤٨٨+ مليون ليرة
المجموع العام	٤٠,٠٤٠ مليار ليرة	٦٢,٧٩٧ مليار ليرة	٢٢,٧٥٧- مليار ليرة

## جدول مقارنة لحركة و واردات مرفأ طرابلس للأشهر الـ ١١ من عامي ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦

الشهر	كانون الثاني	شباط	آذار	نيسان	ايار	حزيران
الأبواب	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥
عدد البواخر	٣٢	٣٨	٣٠	٣٣	٢٤	٤٠
البضائع العامة (طن)	٧٧٨٥٣	٨٢٣٣١	٥٨٠٤٥	٧٤٩٧١	٩٤٩٨٧	٨٣٠٩٣
مجموع السيارات	٢٦١	١٨٣	٢٧١	٥٠٤	٤٩٦	١٩٧
مجموع الحاويات	١٤	٢٢	١٠	١٢	١٥	١٥
الواردات المرفئية	٧٣٩	٦١٩	٦٠٥	٨٤٥	٨٢٤	٨٢٤
الواردات الجمركية	٤,٤١٢	٤,٤٩١	٤,٤٩٠	٤,١٦٢	٤,٤٩٠	٤,٤٩٠
واردات الـ TVA	٣,٧٩٣	٤,٣٥٧	٨,٢٠٣	٥,٢٨٢	٦,١١٢	٥,٦٨٣
المجموع العام	٨,٩٤٤	١٢,٣٣٥	١٣,٣١٣	١١,١١٩	١٣,٨٢٨	١٣,٨٢٨

الشهر	تموز	آب	ايلول	تشرين الاول	تشرين الثاني	المجموع	-/+
الأبواب	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	
عدد البواخر	٨	٤١	١٧	٢٧	٣٠	٣٠	٧٨-
البضائع العامة (طن)	١٥٦٩٣	٧٥٥٢٨	١٠٨٣١٤	٣٨٦٣٩	٥٥٨٦٣	٦٢٤١١	١٥٣١٩٤-
مجموع السيارات	١٧٩	٧٨٠	٩٠٧	٦٠٣	٨٥٧	٦٨٦	٥٤٣-
مجموع الحاويات	-	١٤	١٠	٧	١	٨	٢١+
الواردات المرفئية	٢٧١	٥٨٧	٧٢٣	٢٣٨	٥٢٥	٦٦١	٩٩٦-
الواردات الجمركية	١٦٢٦	٧,١٢٤	١,٠٤٩	٥,٧٩٧	٤,٣٤١	٣,٧٨٦	٢٢,٧٥٧-
واردات الـ TVA	٣,٦٦٣	٦,٧٥٥	١,٢٦٨	٦,٤٩٥	٤,٦١٧	٣,٧٤٣	٩٤,٠٩+
المجموع العام للواردات	٥,٥٦٠	١٤,٤٦٦	٢,٣١٧	١٤,٥٠١	٧,٦٠٨	٨,١٩٠	١٤,٣٤٤-

## رفع طاقة ميناء العين السخنة الى ٦٠٠ ألف حاوية سنويا

قال مسؤول في الهيئة العامة لموانئ البحر الاحمر في مصر ان ميناء العين السخنة سيرفع طاقته لتداول الحاويات الى حوالي ٦٠٠ الف حاوية سنويا بحلول العام ٢٠٠٧. وبلغ اجمالي الحاويات المتداولة في ميناء العين السخنة العام ٢٠٠٥ حوالي ٢٦٤ الف حاوية. و اضاف هذا المسؤول ان سلطات الميناء قامت بتزويد الميناء بسبعة اوناش عملاقة جديدة تستخدم في اعمال الشحن والتفريغ، بما يساعد على التعامل مع السفن العملاقة التي يصل عرضها الى ٢٢ متراً وارتفاعها الى ٦٠ متراً.

وقال ان الميناء تعاقده مؤخراً مع عدد من خطوط نقل الحاويات العالمية لاستخدام الميناء للترانزيت البحري.

وكانت مصر دشنت هذا الميناء في العام ٢٠٠٢ وهو اول ميناء مصري محوري شامل ومتكامل ومتعدد الأغراض ومنها عمليات الاستيراد والتصدير للبضائع العامة والصب الجاف وتداول الحاويات.

## ٩ سفن سعة ٨٧٥٠ حاوية نمطية لـ HAPAG LLOYD الألمانية

اعلنت مجموعة الملاحة الألمانية HAPAG LLOYD التي تحتل المرتبة الخامسة في العالم، انها تعاقبت على بناء تسع سفن عملاقة للحاويات سعة الواحدة منها ٨٧٥٠ حاوية نمطية، على ان تتسملها خلال السنوات الثلاث المقبلة.

والمعروف ان هذه المجموعة كانت اشترت شركة الملاحة الكندية CP SHIPPING ما مكنها من التقدم لتكون احدى الشركات الخمس الاولى في العالم.

وتسير HAPAG LLOYD اسطولها الذي يضم ١٤٠ باخرة من مختلف الاحجام وتبلغ سعتها الاجمالية ٤٦٠ الف حاوية نمطية، وكانت أمنت نقل ٢,٧ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠٠٥ بنمو بلغت نسبته ١٠,٨ بالمئة عن العام ٢٠٠٤.

وتجدر الإشارة الى ان HAPAG LLOYD ممثلة في لبنان بوكالة TOURISM & SHIPPING SERVICES.



## مرفأ بيروت يحلق بحركة الحاويات ويسجل تداول ٥٠٧٩٤١ حاوية نمطية

### حاويات المسافنة تعوض عن تراجع الحركة المستوردة برسم لبنان والمصدرة ببضائع لبنانية

### تغييرات في المراتب الأمامية و MSC (لبنان) تحافظ على المرتبة الأولى بالاستيراد والتصدير



خير الله الزين - خبير في الحاويات، جورج قربان - مدير عام شركة ميريت شيبينغ، جان باندرستا - مدير عام شركة ماسك، سمير نعيمه - مدير عام شركة سيلين ميتز، سيلين ميتز - مديرة شركة ميتز جروب.

سجل مرفأ بيروت رقماً قياسياً كبيراً بعدد الحاويات التي تداولها خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٦، مقارنة بما حققه خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٥. فقد سجل تفرغ وتصدير وإعادة تصدير ما مجموعه ٥٠٧٩٤١ حاوية نمطية ملاً وفارغة مقابل ٢١٨٥٠٣ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٥، أي بزيادة نسبتها ١٣,٧٢٪. وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

– حاويات مصدرة ببضائع لبنانية: تراجع مجموعها إلى ٣٢٢٥٣ حاوية نمطية مقابل ٣٦٤٠١ حاوية، أي بانخفاض ملموس قدره ١٤٨ حاوية نمطية ونسبته ١,٣٩٪.

– حاويات مصدرة فارغة: انخفض مجموعها إلى ١١٢٧٤٦ حاوية نمطية مقابل ١٤٨١٣٩ حاوية، أي بتراجع كبير نسبته ٢٣,٨٩٪.

– حاويات معاد تصديرها بحراً (TRANSHIPMENT): ارتفع مجموعها إلى ١٠٣٤٨٣ حاوية نمطية ملاً وفارغة مقابل ٣٣٩٦٣ حاوية أي بزيادة ضخمة قدرها ٦٩٥٢٠ حاوية نمطية ونسبته ٢٠٤,٦٩٪.

### حركة المسافنة تعوض عن النقص بالإستيراد والتصدير

وبينت الإحصاءات ان هذا الإنجاز عائد إلى حركة المسافنة (TRANSHIPMENT) التي سجلها مرفأ بيروت تفرغاً وإعادة تصدير، والتي حققت أرقاماً قياسية، مما عوض عن النقص الذي أصاب حركة الحاويات المستوردة برسم الإستهلاك المحلي والمصدرة ببضائع لبنانية، علماً ان هذا النقص سببته الحرب الإسرائيلية على لبنان وحصارها البحري الذي أغلق المرفأ اللبناني أمام الملاحة البحرية لأكثر من ٣٣ يوماً، خلال الأشهر الثلاثة تموز وأب وأيلول من العام ٢٠٠٦.

**مجموع الحاويات المستوردة يرتفع إلى ٢٥٩٤٥٩ حاوية نمطية**

فقد أظهرت حركة مرفأ بيروت ان عدد الحاويات المفرغة برسم لبنان والمسافنة (TRANSHIPMENT) بلغ ٢٥٩٤٥٩ حاوية نمطية ملاً وفارغة مقابل ٢٠١٨٧١ حاوية نمطية للفترة نفسها من العام ٢٠٠٥، أي بارتفاع كبير قدره ٥٧٥٨٨ حاوية نمطية ونسبته ٢٨,٥٣٪.

وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

– حاويات مستوردة برسم لبنان: تراجع مجموعها إلى ١٤٩٣٧٣ حاوية نمطية، مقابل ١٦٣٥٦٩ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٨,٦٨٪.

– حاويات مستوردة برسم المسافنة: بينما ارتفع مجموع الحاويات المستوردة برسم المسافنة (TRANSHIPMENT) إلى ١١٠٠٨٦ حاوية نمطية مقابل ٣٨٣٠٢ حاوية، أي بزيادة ضخمة نسبتها ١٨٧,٤١٪.

**تغييرات في المراتب الأمامية و MSC تحتفظ بالأولى**

وبينت حركة الحاويات المفرغة برسم لبنان والبالغة ١٤٩٣٧٣ حاوية نمطية ان تغييرات طرأت على أسماء الوكالات الفاعلة التي احتلت المراتب الأمامية:

– فوكالة MSC (لبنان) حافظت على المرتبة الأولى للعام الثالث على التوالي باستيرادها ٣٨٧٤٠ حاوية نمطية ملاً مقابل ٣٢٧٨٧ للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٥، أي بارتفاع جيد قدره ٥٩٥٣ حاوية ونسبته ١٨,١٦٪.

– كما بقيت وكالة ميريت شيبينغ في المرتبة الثانية للمرة الثانية على التوالي بتفريغها ٢٧١٤٥ حاوية نمطية ملاً مقابل ٢٨٤٤٤ حاوية، أي بانخفاض صغير قدره ١٢٩٩ حاوية نمطية ونسبته ٤,٥٧٪.

– وتقدمت مجموعة سي لاين من المرتبة الرابعة إلى الثالثة بتفريغها ٢٣٠٩٧ حاوية نمطية ملاً، مقابل ٢٥٦٣٨ حاوية، أي بانخفاض معتدل قدره ٢٥٤١ حاوية نمطية ونسبته ٩,٩١٪.

– كما انتقلت وكالة MAERSK (لبنان) من المرتبة السادسة إلى الرابعة بتفريغها ١٩٦٤٧ حاوية نمطية ملاً مقابل ١٢٤٠٢ حاوية، أي بزيادة ضخمة قدرها ٧٢٤٥ حاوية نمطية ونسبته ٥٨,٤٢٪.

– وكانت المرتبة الخامسة من نصيب مجموعة ميتز بـ ١٥١٧٤ حاوية نمطية ملاً مقابل ٢٧٤٨٧ حاوية، أي بتراجع نسبته ٤٤,٨٠٪.

**الارتفاع ينسحب أيضاً على الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً التي بلغت ٢٤٨٤٨٢ حاوية نمطية**

وانسحب الارتفاع أيضاً على حركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية والمعاد تصديرها بحراً (المسافنة) خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٦، حيث بلغ مجموعها ٢٤٨٤٨٢ حاوية نمطية ملاً وفارغة مقابل ٢١٨٥٠٣ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٥، أي بزيادة نسبتها ١٣,٧٢٪. وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

– حاويات مصدرة ببضائع لبنانية: تراجع مجموعها إلى ٣٢٢٥٣ حاوية نمطية مقابل ٣٦٤٠١ حاوية، أي بانخفاض ملموس قدره ١٤٨ حاوية نمطية ونسبته ١,٣٩٪.

– حاويات مصدرة فارغة: انخفض مجموعها إلى ١١٢٧٤٦ حاوية نمطية مقابل ١٤٨١٣٩ حاوية، أي بتراجع كبير نسبته ٢٣,٨٩٪.

– حاويات معاد تصديرها بحراً (TRANSHIPMENT): ارتفع مجموعها إلى ١٠٣٤٨٣ حاوية نمطية ملاً وفارغة مقابل ٣٣٩٦٣ حاوية أي بزيادة ضخمة قدرها ٦٩٥٢٠ حاوية نمطية ونسبته ٢٠٤,٦٩٪.

**حصة الوكالات العشر الأولى بالاستيراد ١٤٤٢٦٠ حاوية نمطية ملاً**

وبلغ المجموع العام للحاويات المأوى (برسم الإستهلاك المحلي) التي أمّنت تفريغها الوكالات البحرية التي احتلت المراتب العشر الأولى ١٤٤٢٦٠ حاوية أي ما نسبته ٩٦,٥٨٪ من المجموع العام للحاويات المستوردة برسم الإستهلاك المحلي البالغ ١٤٩٣٧٣ حاوية نمطية، في حين كانت حصة الوكالات التي احتلت المراتب عيناها خلال العام الماضي ١٥٥٥١٤ حاوية نمطية أي ما نسبته ٩٥,٠٧٪ من المجموع العام للحاويات المستوردة برسم الإستهلاك المحلي والبالغ ١٦٣٥٦٩ حاوية.

**حصة الوكالات العشر بالتصدير ٣١٩٠٤ حاويات نمطية ملاً**

في حين بلغ المجموع العام للحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية التي أمّنت تصديرها الوكالات البحرية التي احتلت المراتب العشر الأولى خلال الأشهر الأحد عشر من العام الحالي ٣١٩٠٤ حاويات نمطية أي ما نسبته ٩٨,٩٢٪ من المجموع العام للحاويات المصدرة ببضائع لبنانية، فيما بلغت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب ذاتها في الفترة عيناها من العام الماضي ٣٤٩١٠ حاوية نمطية ملاً أي ما نسبته ٩٥,٩٠٪ من المجموع العام للحاويات المصدرة ببضائع لبنانية.

### جدول مقارنة للمراتب العشر الأولى لاستيراد الحاويات خلال العامين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦
اسم الوكالة البحرية	٢٩٥٨	٣٦٨٣	١٩٧٣	٣٥٣٢	٢٩١٠	٣٥٣٢	٢٩١٠	٣٥٣٢	١٩٧٣	٣٥٣٢	٢٩١٠	٣٥٣٢
MSC (LEBANON) -1	٢٢٣٥	٣٢٣٥	١٨٩١	١٨٣٣	٢٨٠٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	١٨٩١	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥
MERIT SHIPPING -2	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥
SEALINE GROUP -3	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥
MEARSK (LEBANON) -4	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥
METZ GROUP -5	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥
EDOUARD CORDAHI -6	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥
TOURISM & SHIPPING -7	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥
GEZAIRY TRANSPORT -8	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥
FAST AGENCY -9	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥
AKAK MARINE CO -10	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥	٢٢٣٥

اسم الشهر	تموز		أب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع	
	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦
اسم الوكالة البحرية	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧
MSC (LEBANON) -1	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧	١٩٥٧
MERIT SHIPPING -2	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩
SEALINE GROUP -3	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩
MEARSK (LEBANON) -4	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩
METZ GROUP -5	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩
EDOUARD CORDAHI -6	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩
TOURISM & SHIPPING -7	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩
GEZAIRY TRANSPORT -8	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩
FAST AGENCY -9	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩
AKAK MARINE CO -10	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩	١١٠٩

### جدول مقارنة للمراتب العشر الأولى لتصدير الحاويات خلال العامين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦
اسم الوكالة البحرية	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
MSC (LEBANON) -1	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
MERIT SHIPPING -2	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
MAERSK (LEBANON) -3	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
SEALINE GROUP -4	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
METZ GROUP -5	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
EDOUARD CORDAHI -6	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
GEZAIRY TRANSPORT -7	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
LOTUS SHIPPING -8	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
AKAK MARINE CO -9	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
TOURISM & SHIPPING -10	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣

اسم الشهر	تموز		أب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع	
	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٦
اسم الوكالة البحرية	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
MSC (LEBANON) -1	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
MERIT SHIPPING -2	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
MAERSK (LEBANON) -3	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
SEALINE GROUP -4	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
METZ GROUP -5	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
EDOUARD CORDAHI -6	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
GEZAIRY TRANSPORT -7	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
LOTUS SHIPPING -8	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
AKAK MARINE CO -9	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣
TOURISM & SHIPPING -10	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣	٩٢٣

## جدول مقارنة بحركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية خلال العامين ٢٠٠٥ و٢٠٠٦

الشهر	العام ٢٠٠٥	العام ٢٠٠٦	-/+
كانون الثاني	٣٢٣٣	٢٧٦١	٤٧٢+ حاوية نمطية
شباط	٣٠٣٣	٢٩١٤	١١٩+ حاوية نمطية
آذار	٤٢٦١	٣٨٢٤	٤٣٧+ حاوية نمطية
نيسان	٣٥٦٥	٣١٨٩	٣٧٦+ حاوية نمطية
أيار	٣٧٨٥	٢٩٧٨	٨٠٧+ حاوية نمطية
حزيران	٣٦٢٣	٣١٢٥	٤٩٨+ حاوية نمطية
تموز	١٤٠٥	٣٦٠٧	٢٢٠٢- حاوية نمطية
أب	-	٣٥٦٨	٣٥٦٨- حاوية نمطية
ايلول	٢٠٧٦	٣٨٠٧	١٧٣١- حاويات نمطية
تشرين الاول	٣٦٩٨	٣٢٦١	٤٣٧+ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٣٥٧٤	٣٣٦٧	٢٠٧+ حاوية نمطية
المجموع العام	٣٢٢٥٣	٣٦٤٠١	٤١٤٨- حاوية نمطية

## جدول مقارنة بحركة الحاويات المصدرة فارغة خلال العامين ٢٠٠٥ و٢٠٠٦

الشهر	العام ٢٠٠٥	العام ٢٠٠٦	-/+
كانون الثاني	٢٢٣٥٩ TEU	١٣٥٤٩ TEU	٨٨١٠- TEU
شباط	١٣٢٨٣ TEU	٨٣٣٦ TEU	٤٩٤٧- TEU
آذار	١٤٢٤٩ TEU	١٢٥٣٣ TEU	١٧١٦- TEU
نيسان	١٣٧٨٠ TEU	١١٣٧٤ TEU	٢٤٠٦- TEU
أيار	١١١٣٢ TEU	١٢٥٧٧ TEU	١٤٤٥+ TEU
حزيران	١٠٣٣٩ TEU	١٤٥٦٢ TEU	٤٢٢٣+ TEU
تموز	٩٨٧٩ TEU	٤٩٣٩ TEU	٤٩٤٠- TEU
أب	-	١٣٠٦٠ TEU	١٣٠٦٠- TEU
ايلول	١٣٤٥١ TEU	١٠٦٧٨ TEU	٢٧٧٣- TEU
تشرين الاول	١٢٣٢٨ TEU	١١٩٩٩ TEU	٣٢٩- TEU
تشرين الثاني	١٤٢٧٩ TEU	١٢١٩٩ TEU	٢٠٨٠- TEU
المجموع العام	١٤٨١٣٩ TEU	١١٢٧٤٦ TEU	٣٥٣٩٣- TEU



## جدول مقارنة بالحاويات المصدرة خلال الأشهر الـ ١١ من العامين ٢٠٠٥ و٢٠٠٦

الشهر	العام ٢٠٠٥	العام ٢٠٠٦	-/+
كانون الثاني	٢٦٨٥٠	٢٦٠٨٨	٧٦٢+ حاوية نمطية
شباط	١٧٨٥٦	١٦٦٩٥	١١٦١+ حاوية نمطية
آذار	٢٥٦٧٣	١٨٦٨٥	٦٩٨٨+ حاوية نمطية
نيسان	٢٥٩٤١	١٧٦٦٧	٨٢٧٤+ حاوية نمطية
أيار	٢٨٦٥٧	١٥١٠٨	١٣٥٤٩+ حاوية نمطية
حزيران	٣٠٢٦١	١٣٤٦٤	١٦٧٩٧+ حاوية نمطية
تموز	١٠٠٠٢	١٨١١٥	٨١١٣- حاوية نمطية
أب	-	٢٣٥٩٧	٢٣٥٩٧- حاوية نمطية
ايلول	٢١٣٨٦	٢٣٩٦٩	٢٥٨٣- حاويات نمطية
تشرين الاول	٢٤٩٩٠	٢٠٥٤٥	٤٤٤٥+ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٣٦٨٦٦	٢٤٥٧٠	١٢٢٩٦+ حاوية نمطية
المجموع العام	٢٤٨٤٨٢	٢١٨٥٠٣	٢٩٩٧٩+ حاوية نمطية

## جدول مقارنة بحركة الحاويات المعاد تصديرها بحرا (TRANSHIPMENT)

## خلال العامين ٢٠٠٥ و٢٠٠٦

الشهر	العام ٢٠٠٥	العام ٢٠٠٦	-/+
كانون الثاني	١٠٠٦٨	٩٦٨	٩١٠٠+ حاوية نمطية
شباط	٦٤٨٧	٤٩٨	٥٩٨٩+ حاوية نمطية
آذار	٨٨٧٩	٦١٢	٨٢٦٧+ حاوية نمطية
نيسان	١١٠٠٢	٦٩٨	١٠٣٠٤+ حاوية نمطية
أيار	١٢٢٩٥	٩٩٨	١١٢٩٧+ حاوية نمطية
حزيران	١٢٠٧٦	-	١٢٠٧٦+ حاوية نمطية
تموز	٣٦٥٨	٤٦٢٩	٩٧١- حاوية نمطية
أب	-	٦٩٦٩	٦٩٦٩- حاوية نمطية
ايلول	٨٦٣٢	٦٧١١	١٩٢١+ حاويات نمطية
تشرين الاول	٩٢٩٣	٤٩٥٦	٤٣٣٧+ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٢١٠٩٣	٦٩٢٤	١٤١٦٩+ حاوية نمطية
المجموع العام	١٠٣٤٨٣	٣٣٩٦٣	٦٩٥٢٠+ حاوية نمطية

## جدول مقارنة بحركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها (TRANSHIP)

## خلال العامين ٢٠٠٥ و٢٠٠٦

الشهر	العام ٢٠٠٥	العام ٢٠٠٦	-/+
حاويات مصدرة ببضائع لبنانية	٣٢٢٥٣ TEU	٣٦٤٠١ TEU	٤١٤٨- TEU
حاويات معاد تصديرها (TRANSHIPM)	١٠٣٤٨٣ TEU	٣٣٩٦٣ TEU	٦٩٥٢٠+ TEU
حاويات مصدرة فارغة	١١٢٧٤٦ TEU	١٤٨١٣٩ TEU	٣٥٣٩٣- TEU
المجموع العام	٢٤٨٤٨٢ TEU	٢١٨٥٠٣ TEU	٢٩٩٧٩+ TEU

## جدول مقارنة بحركة الحاويات خلال العامين ٢٠٠٥ و٢٠٠٦

الشهر	العام ٢٠٠٥	العام ٢٠٠٦	-/+
حاويات مستوردة برسم لبنان	١٤٩٣٧٣ TEU	١٦٣٥٦٩ TEU	١٤١٩٦- TEU
حاويات مستوردة برسم (TRANSHIPM)	١١٠٠٨٦ TEU	٣٨٣٠٢ TEU	٧١٧٨٤+ TEU
حاويات مصدرة ببضائع لبنانية	٣٢٢٥٣ TEU	٣٦٤٠١ TEU	٤١٤٨- TEU
حاويات معاد تصديرها (TRANSHIPM)	١٠٣٤٨٣ TEU	٣٣٩٦٣ TEU	٦٩٥٢٠+ TEU
حاويات مصدرة فارغة	١١٢٧٤٦ TEU	١٤٨١٣٩ TEU	٣٥٣٩٣- TEU
المجموع العام	٥٠٧٩٤١ TEU	٤٢٠٣٧٤ TEU	٨٧٥٦٧+ TEU



## جدول مقارنة بحركة الحاويات المستوردة خلال العامين ٢٠٠٥ و٢٠٠٦

الشهر	العام ٢٠٠٥	العام ٢٠٠٦	-/+
حاويات مستوردة برسم لبنان	١٤٩٣٧٣ TEU	١٦٣٥٦٩ TEU	١٤١٩٦- TEU
حاويات مستوردة برسم (TRANSHIPM)	١١٠٠٨٦ TEU	٣٨٣٠٢ TEU	٧١٧٨٤+ TEU
المجموع العام	٢٥٩٤٥٩ TEU	٢٠١٨٧١ TEU	٥٧٥٨٨+ TEU



الشهر	العام ٢٠٠٦	العام ٢٠٠٥	-/+
كانون الثاني	٢٤٢٤٨	١٥٨٥٧	٨٣٩١+
شباط	٢٢٠٤٥	١٤٠٩٤	٧٩٥١+
آذار	٢٥٥٧٤	١٥٣٦٣	١٠٢١١+
نيسان	٢٨٧٠٢	١٤١٧٩	١٤٥٢٣+
أيار	٢٨٨٩٥	١٣٢٠٣	١٥٦٩٢+
حزيران	٢٩٨١٧	١٣٦٧١	١٦١٤٦+
تموز	١١٨٥٣	٢٥٢٥٤	-١٣٤٠١
أب	١٧٤	٢١٥٨٤	-٢١٤١٠
ايلول	٢٢٤١٦	٢٢٧٩٣	-٣٧٧
تشرين الاول	٢٧٦٨١	٢١٩٠٢	٥٧٧٩+
تشرين الثاني	٣٨٠٥٤	٢٣٩٧١	١٤٠٨٣+
المجموع العام	٢٥٩٤٥٩	٢٠١٨٧١	٥٧٥٨٨+

الشهر	العام ٢٠٠٦	العام ٢٠٠٥	-/+
كانون الثاني	٥١٠٩٨	٤١٩٤٥	٩١٥٣+
شباط	٣٩٩٠١	٣٠٧٨٩	٩١١٢+
آذار	٥١٢٤٧	٣٤٠٤٨	١٧١٩٩+
نيسان	٥٤٦٤٣	٣١٨٤٦	٢٢٧٩٧+
أيار	٥٧٥٥٢	٢٨٣١١	٢٩٢٤١+
حزيران	٦٠٠٧٨	٢٧١٣٥	٣٢٩٤٣+
تموز	٢١٨٥٥	٤٣٣٦٩	-٢١٥١٤
أب	١٧٤	٥١٨١	-٤٥٠٠٧
ايلول	٤٣٨٠٢	٤٦٧٦٢	-٢٩٦٠
تشرين الاول	٥٢٦٧١	٤٢٤٤٧	١٠٢٢٤+
تشرين الثاني	٧٤٩٢٠	٤٨٥٤١	٢٦٣٧٩+
المجموع العام	٥٠٧٩٤١	٤٢٠٣٧٤	٨٧٥٦٧+

الشهر	العام ٢٠٠٦	العام ٢٠٠٥	-/+
كانون الثاني	١٤٥٧٣	١٤٦٠٦	-٣٣
شباط	١٤١٢٢	١٣٣٧٩	٧٤٣+
آذار	١٣٥٩٩	١٥١٧٨	-١٥٧٩
نيسان	١٧٣٦٦	١٤٠٣٦	٣٣٣٠+
أيار	١٦٠٦٢	١٢٦٤٢	٣٤٢٠+
حزيران	١٨٩٤٤	١٣٦١٢	٥٣٣٢+
تموز	٦٧٨٨	١٦٩٧٩	-١٠١٩١
أب	١٧٤	١٥٢٣٢	-١٥٠٥٨
ايلول	١٤٤١٩	١٦٨٨٢	-٢٤٦٣
تشرين الاول	١٧٥٤٠	١٦٣٥٤	١١٨٦+
تشرين الثاني	١٥٧٨٦	١٤٦٦٩	١١١٧+
المجموع العام	١٤٩٣٧٣	١٦٣٥٦٩	-١٤١٩٦

الشهر	العام ٢٠٠٦	العام ٢٠٠٥	-/+
كانون الثاني	٩٦٧٥	١٢٥١	٨٤٢٤+
شباط	٧٩٢٣	٤٩١	٧٤٣٢+
آذار	١١٩٧٥	١٨٥	١١٧٩٠+
نيسان	١١٣٣٦	١٤٣	١١١٩٣+
أيار	١٢٨٣٦	٥٦١	١٢٢٧٢+
حزيران	١٠٨٧٣	٢٨٣	١٠٥٩٠+
تموز	٥٠٦٥	٨٢٧٥	-٣٢١٠
أب	-	٦٣٥٢	-٦٣٥٢
ايلول	٧٩٩٧	٥٩١١	٢٠٨٦+
تشرين الاول	١٠١٤١	٥٥٤٨	٤٥٩٣+
تشرين الثاني	٢٢٢٦٨	٩٣٠٢	١٢٩٦٦+
المجموع العام	١١٠٠٨٦	٣٨٣٠٢	٧١٧٨٤+

## رافعات سفن عملاقة في منطقة احواض بناء السفن

اعلنت مدينة دبي الملاحية اكبر تجمع ملاحى متكامل في العالم عن وضع اساسات اول رافعة سفن عملاقة في الحوض المخصص لذلك في المنطقة الصناعية، وتعمل شركة REXROTH HYDRAUDYNE الهولندية على تزويد المنطقة الصناعية في مدينة دبي الملاحية برافعتي سفن، تستطيع احداها رفع مراكب يبلغ وزن الواحد منها ٣ آلاف طن وطوله ٩٠ مترا وعرضه ٢٥ مترا، بينما تستطيع الاخرى رفع مراكب وزن الواحد منها ٦ آلاف طن وطوله ١٤٠ مترا وعرضه ٣٠ مترا. وتتميز هاتان الرافعتان بقدرتهما على رفع المراكب الى ارتفاع ١٤ مترا، وسيؤدي وجودهما الى مساعدة الشركات المختصة في بناء وتصليح السفن على رفع قدرتها التشغيلية.

وتعمل مدينة دبي الملاحية بكل عزم لوضع الرافعات الجديدة قيد الخدمة في آذار في العام ٢٠٠٧، مع الإشارة الى ان عمليات انشاء هياكل دعم المنشآت الجديدة جارية حالياً، والمعلوم انه عند اكتمال مدينة دبي الملاحية ستكون اكبر مجمع ملاحى متكامل على مستوى العالم، وستقام فوق شبه جزيرة اصطناعية تبلغ مساحتها ٢,٧٧٠ مليون م<sup>٢</sup> وتقع بين ميناء راشد وحوض دبي الجاف.

## صدق او لا تصدق!

### المرافىء الصينية تعاملت مع ٩٣ مليون حاوية نمطية

#### في العام ٢٠٠٦

ذكرت الصحيفة الصينية CHINA WATER TRANSPORT NEWS المتخصصة في صناعة النقل البحري، ان الموانئ الصينية الاشد ازدحاما في العالم للعام الرابع على التوالي مع ازدهار النشاط التجاري. ونقلت الصحيفة عن وزارة المواصلات انه من المتوقع ان تتداول المرافىء الصينية ما مجموعه ٩٣ مليون حاوية نمطية في نهاية العام ٢٠٠٦، في مقابل ٧٥ مليون حاوية للعام ٢٠٠٥، اي بزيادة قياسية قدرها ١٨ مليون حاوية نمطية ونسبتها ٢٤ بالمئة. من جهة ثانية، بلغ حجم البضائع التي تعاملت معها المرافىء الصينية في العام ٢٠٠٦ حوالى ٥,٦ مليارات طن مقابل ٤,٨ مليارات طن للعام ٢٠٠٥، اي بارتفاع كبير قدره ٨٠٠ مليون طن ونسبته ١٧ بالمئة.

ومن المتوقع ان يرتفع اجمالي الصادرات في العام ٢٠٠٦ الى ٩٦٣ مليار دولار مقابل ٧٥٨ مليار دولار للعام ٢٠٠٥ اي بتحسن ملموس قدره ٢٠٥ مليار دولار ونسبته ٢٧ بالمئة، في حين بلغ مجموع الواردات ٧٩٥ مليار دولار مقابل ٦٦٣ مليار دولار للعام ٢٠٠٥، اي بارتفاع كبير قدره ١٣٢ مليار دولار ونسبته ٢٠ بالمئة.

## جدول مقارنة لحركة السيارات المستوردة عبر مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠٠٥ و٢٠٠٦

اسم الوكالة البحرية	كانون الثاني	شباط	آذار	نيسان	ايار	حزيران
LEVANT SHIPPING-1	٨٤٨	٩٥٥	٢٥٦	٨٢٧	٢٠٠٥	٢٠٠٦
MEDCONRO SHIPPING -2	٧١٠	٥١٠	٤٢٠	٤٩٨	٢٠٠٥	٢٠٠٦
HENRY HEALD & CO -3	٧٧٧	١٣١	١٧٦	٥٨٨	١٧٦	١٣١
FAST AGENCY-4	١٩٧	٤٧٤	٢٦٥	٣٣٨	٢٦٥	٣٣٨
GLOBE SHIPPING -5	١٩١	٢٢٠	٤٠٤	٢١	٤٠٤	٢٢٠
TOURISM & SHIPPING-6	-	-	١٦٩	-	٢٤٩	-
EDOUARD CORDAHI -7	١٦٠	١٥٨	١٦٥	١٣٢	١٦٥	١٣٢
MERIT SHIPPING-8	١٢٨	١١٩	٢٩١	٧٣	٢٩١	١١٩
MSC (LEBANON)-9	١٩٧	٢٥١	١٤٤	٢٠	١٤٤	٢٥١
METZ GROUP-10	٢١٣	١٤١	٦٥	٩٢	٦٥	٩٢

اسم الوكالة البحرية	تموز	أب	ايلول	تشرين الاول	تشرين الثاني	المجموع
LEVANT SHIPPING-1	-	١٠١١	-	١٨٥٩	-	٢٠٠٥
MEDCONRO SHIPPING-2	٢١٣	٣٢٧	-	٢٧٣	-	٢٠٠٥
HENRY HEALD & CO-3	٦٤	٧٨	-	٣٩٦	-	٢٠٠٥
FAST AGENCY-4	٣٦٣	٢٣٨	-	١١٧	-	٢٠٠٥
GLOBE SHIPPING-5	٢٥٤	٧٨	-	١٠٢	-	٢٠٠٥
TOURISM & SHIPPING-6	٢٣٨	-	-	٣٣٩	-	٢٠٠٥
EDOUARD CORDAHI-7	٥٨	٣١٢	-	١٥٦	-	٢٠٠٥
MERIT SHIPPING-8	٦٧	١٤٩	-	٢٧٥	-	٢٠٠٥
MSC (LEBANON)-9	٢٢	٢٨٧	-	١٠٨	-	٢٠٠٥
METZ GROUP-10	-	١٦	-	٢٧٥	-	٢٠٠٥
المجموع العام	١٣٠١	٢٨٣٠	٢٦٩٢٩	٢٨٣٠	٢٦٩٢٩	٢٨٣٠

## حركة السيارات المستوردة خلال الأشهر الـ ١١ من العام ٢٠٠٥

الشهر	السيارات المستوردة	المعاد تصديرها بحرا	المجموع
كانون الثاني	٣٥٥٧	٧٣	٣٦٣٠
شباط	٢٧٣٩	-	٢٧٣٩
آذار	٢٤٧٧	١٩٠	٢٦٦٧
نيسان	٢٣٧٨	٧٧	٢٤٤٥
ايار	١٦٦٧	٤٧	١٧١٤
حزيران	٢١٧١	١١	٢١٨٢
تموز	٣٠٢٦	١٠٦	٣١٣٢
أب	٢٤٣٤	٦٧	٢٥٠١
ايلول	٤٠١٥	١٨٣	٤١٩٨
تشرين الاول	٤٠٦٧	٤٩	٤١١٦
تشرين الثاني	٣٣٢٤	١٢١	٣٤٤٥
المجموع العام	٣١٨٥٥	٩٢٤	٣٢٧٧٩

## جدول مقارنة بحركة السيارات خلال العامين ٢٠٠٥ و٢٠٠٦

الشهر	٢٠٠٦	٢٠٠٥
كانون الثاني	٣٥٢٥	٣٦٣٠
شباط	٢٦٣٧	٢٧٣٩
آذار	٤٢٥٣	٢٦٦٧
نيسان	٣٨٣٥	٢٤٥٥
ايار	٢٣٨١	١٧١٤
حزيران	٤٨٧٤	٢١٨٢
تموز	١٣٣٣	٣١٣٢
أب	-	٢٥٠١
ايلول	٢٧٢٨	٤١٩٨
تشرين الاول	١٨٠٦	٤١١٦
تشرين الثاني	٢٩١١	٣٤٤٥
المجموع العام	٣٠٢٨٣	٣٢٧٧٩

Plug it and forget it.



New Local

Beirut - Lebanon - Berberi Building - 6<sup>th</sup> Floor  
 Mar Mikhael - Nicolas Turk Street - Facing Elect. du Liban  
 Tel/Fax: (+961 1) 44 77 22 / 44 77 33  
 Email: info@antarsped.com • antarsped@antarsped.com

ANTARSPED  
THE ORGANISER OF HEAVY LIFTS TO LEBANON

LINKING THE WORLD  
TO & FROM LEBANON

## الحرب الإسرائيلية وحصارها البحري ساهما في تراجع حركة السيارات في العام ٢٠٠٦

## المرفأ تعامل مع ٣٠٢٨٣ سيارة بانخفاض ٢٤٩٦ سيارة عن العام ٢٠٠٥

## الوكالات الفاعلة تتبادل المراتب الأمامية: ليفانت تحتفظ بالأولى مذكونرو تتقدم نحو الثانية

بانخفاض كبير ونسبته ٢٣,٨٦٪. واحتفظت وكالة فاست اجنسي بالمرتبة الرابعة بتزليها ٢٨٨٣ سيارة مقابل ٢٣٢٧ سيارة، بزيادة جيدة ونسبتها ٢٣,٨٩٪.

وتقدمت غلوب شيبينغ من المرتبة السابعة الى الخامسة باستيرادها ٢٢٨٤ سيارة مقابل ١٩٦٥ سيارة، أي بارتفاع ملموس نسبته ١٦,٣١٪.

كما حققت وكالة TOURISM & SHIPPING قفزة كبيرة باحتلالها المرتبة السادسة بتأمينها تفريغ ٢٢٣٧ سيارة مشحونة ضمن الحاويات من مرفأ عالمية عدة مقابل لاشيء للعام ٢٠٠٥، لأنها كانت تؤمن شحناتها بواسطة خطوط ملاحية صديقة.

## حصاة الوكالات العشر الأولى سيارة

وبلغت حصاة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب العشر الأولى خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٥ ما مجموعه ٢٦٩٢٩ سيارة أي ما نسبته ٩٣,٣٤٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٢٨٧٤٢ سيارة، بينما كانت حصاة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب ذاتها من العام ٢٠٠٥ ما مجموعه ٢٣١٥٧ سيارة، أي ما نسبته ٧٢,٧٠٪ من المجموع العام للسيارات المستوردة والبالغ ٣١٨٥٥ سيارة.

## ارتفاع السيارات المشحونة ضمن الحاويات الى ٦٦٧٧ سيارة

وبالرغم من تراجع حركة السيارات فإن عددها المشحون ضمن الحاويات ارتفع الى ٦٦٧٧ سيارة مقابل ٥١٢٣ سيارة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٥، أي بزيادة جيدة قدرها ١٦٤٤ سيارة ونسبتها ٣٢,٠٩٪.

## وانخفاض عدد السيارات الجديدة الى ١٦٤١١ سيارة

وانسحب الانخفاض أيضاً على عدد السيارات الجديدة المستوردة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٦، فبلغ مجموعها ١٦٤١١ سيارة أي ما نسبته ٥٧,١٠٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٢٨٧٤٢ سيارة، مقابل ٢٣١٠٥ سيارة جديدة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٥، أي ما نسبته ٧٢,٥٣٪ من المجموع العام للسيارات المستوردة والبالغ ٣١٨٥٥ سيارة، أي بانخفاض ملموس قدره ٦٦٩٤ سيارة ونسبته ٢٨,٩٧٪.

## شهر تشرين الأول الأكبر بحركة السيارات في العام ٢٠٠٦

وأظهرت إحصاءات مرفأ بيروت أن شهر تشرين الأول من العام ٢٠٠٦ كان الأفضل بحركة السيارات التي تعامل معها، حيث بلغ مجموعها ٤١١٦ سيارة في مقابل شهر حزيران من العام ٢٠٠٥، الذي كان الأفضل بحركة السيارات التي بلغ عددها ٤٨٧٤ سيارة، أي بانخفاض كبير قدره ٨٥٨ سيارة ونسبته ١٧,٦٠٪.

وأظهرت حركة السيارات المستوردة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٦ والبالغة ٢٨٧٤٢ سيارة مقابل ٣١٨٥٥ سيارة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٥ ان الوكالات الفاعلة تتبادل المراتب الأمامية:

- فوكالة ليفانت شيبينغ احتفظت بالمرتبة الأولى بتفريغها ٦٧٠٢ سيارة مشحونة من الشرق الأقصى والولايات المتحدة، مقابل ٨٩٣٥ سيارة، أي بانخفاض كبير قدره ٢٢٣٣ سيارة ونسبته ٢٥,٨٦٪.

- بينما حققت وكالة مذكونرو قفزة نوعية بانتقالها من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيرادها ٤٠٧٨ سيارة، مقابل ٣٦٥٩ سيارة من أوروبا الشمالية وشرق المتوسط بزيادة جيدة قدرها ٤١٩ سيارة ونسبتها ١١,٤٥٪.

- في حين تراجع وكالة هنري هيلد من المرتبة الثانية الى الثالثة بتفريغها ٣٠٦٩ سيارة مشحونة من الولايات المتحدة وشرق المتوسط، مقابل ٤٠٣١ سيارة، أي

بانخفاض كبير قدره ١١٣ سيارة ونسبته ٩,٧٧٪.

ارتفع مجموعها الى ١٥٤١ سيارة مقابل ٩٢٤ سيارة، أي بزيادة جيدة قدرها ٦١٧ سيارة ونسبتها ٦٦,٧٠٪.

ارتفع مجموعها الى ١٥٤١ سيارة مقابل ٩٢٤ سيارة، أي بزيادة جيدة قدرها ٦١٧ سيارة ونسبتها ٦٦,٧٠٪.

ارتفع مجموعها الى ١٥٤١ سيارة مقابل ٩٢٤ سيارة، أي بزيادة جيدة قدرها ٦١٧ سيارة ونسبتها ٦٦,٧٠٪.

ارتفع مجموعها الى ١٥٤١ سيارة مقابل ٩٢٤ سيارة، أي بزيادة جيدة قدرها ٦١٧ سيارة ونسبتها ٦٦,٧٠٪.

ارتفع مجموعها الى ١٥٤١ سيارة مقابل ٩٢٤ سيارة، أي بزيادة جيدة قدرها ٦١٧ سيارة ونسبتها ٦٦,٧٠٪.

ارتفع مجموعها الى ١٥٤١ سيارة مقابل ٩٢٤ سيارة، أي بزيادة جيدة قدرها ٦١٧ سيارة ونسبتها ٦٦,٧٠٪.

ارتفع مجموعها الى ١٥٤١ سيارة مقابل ٩٢٤ سيارة، أي بزيادة جيدة قدرها ٦١٧ سيارة ونسبتها ٦٦,٧٠٪.

ارتفع مجموعها الى ١٥٤١ سيارة مقابل ٩٢٤ سيارة، أي بزيادة جيدة قدرها ٦١٧ سيارة ونسبتها ٦٦,٧٠٪.

ارتفع مجموعها الى ١٥٤١ سيارة مقابل ٩٢٤ سيارة، أي بزيادة جيدة قدرها ٦١٧ سيارة ونسبتها ٦٦,٧٠٪.

ارتفع مجموعها الى ١٥٤١ سيارة مقابل ٩٢٤ سيارة، أي بزيادة جيدة قدرها ٦١٧ سيارة ونسبتها ٦٦,٧٠٪.

ارتفع مجموعها الى ١٥٤١ سيارة مقابل ٩٢٤ سيارة، أي بزيادة جيدة قدرها ٦١٧ سيارة ونسبتها ٦٦,٧٠٪.



باخرة سيارات في مرفأ بيروت

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.

مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد بصورة رئيسية الى الحرب العدوانية الإسرائيلية التي شنتها على لبنان في ١٢ تموز المنصرم والى حصارها البحري الذي شل الملاحة البحرية في المرفأ اللبنانية لأكثر من شهرين. وأشارت هذ المصادر الى ان توقف استيراد السيارات برسم الترانزيت البري الى العراق وتراجع حركة السياح والمصطافين العرب خلال فصل الصيف المنصرم نتيجة لهذه الحرب، دفع مكاتب تأجير السيارات الى عدم تجديد أسطول سياراتها كما كانت معتادة ان تفعل في مطلع كل فصل صيف.



## المطارات العشرون الاولى في العالم بحركة البضائع في العام ٢٠٠٥

### المطارات الاكثر نشاطا تحافظ على مراتبها الامامية: فرانكفورت الاولى وباري شارل ديغول الثانية

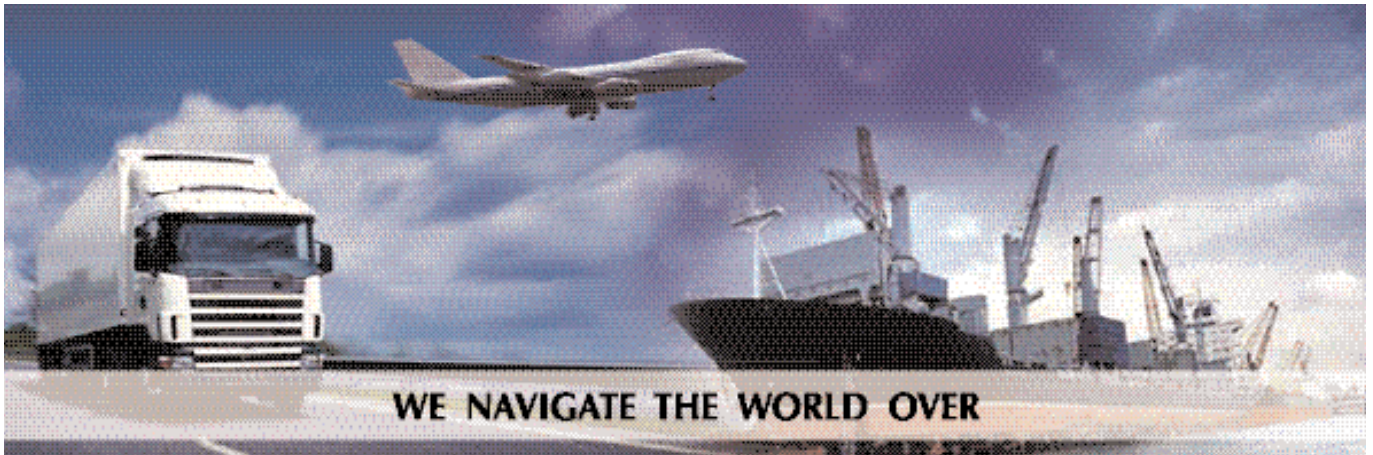
#### TOP 40 FREIGHT AIRPORTS IN 2005

RANK	AIRPORT	2005 (TONS)	2004 (TONS)	+/-%
1-	FRANKFURT	1963141	1839869	+ 6.7
2-	PARIS CHARLES DEGAULE	1770940	1636725	+ 8.2
3-	AMSTERDAM SCHIP HOL	1495918	1466586	+ 2
4-	LONDON HEATHROW	1389591	1367708	+ 1.6
5-	LUXEMBOURG	742758	712819	+ 4.2
6-	BRUSSELS	704569	664688	+ 6
7-	COLOGNE	643653	615347	+ 4.6
8-	MILAN MALPENSA	383957	361201	+ 6.3
9-	MADRID BARAJAS	365444	377135	- 3.1
10-	COPENHAGEN	355087	335621	+ 5.8
11-	ZURICH	348596	340094	+ 2.5
12-	LIEGE	325713	382292	-14.8
13-	EAST MIDLANDS NOTTINGHAM	296996	282584	+ 5.1
14-	ISTANBUL	261301	266634	- 2
15-	LONDON STANSTED	256815	241141	+ 6.5
16-	LONDON GATWICK	232133	206892	+12.2
17-	HAHN	227715	191036	+19.20
18-	MUNICH	218048	192113	+13.5
19-	VIENNA	180067	158231	+13.8
20-	ROME	170795	174637	- 2.2
TOTAL		12.333.237	11.813.356	+ 4.4%

اظهر بيان اعدته الجمعية الدولية للمطارات في العالم (ACI) AIRPORTS COUNCIL INTERNATIONAL ان المطارات التي احتلت المراتب العشرين الاولى في العالم لحركة البضائع التي تداولتها في العام ٢٠٠٥ هي ذاتها التي تربعت على المراتب نفسها في العام ٢٠٠٤. فقد بقي مرفأ FRANKFURT الالمانى محتلا المرتبة الاولى بتداوله ١٩٦٣١٤١ طنا مقابل ١٨٣٩٨٦٩ طنا للعام ٢٠٠٥، اي بزيادة معتدلة قدرها ١٢٣٢٧٢ طنا ونسبتها ٦,٧٠ في المئة. كما ظل مرفأ PARIS CHARLES DEGAULLE في المرتبة الثانية مسجلا ١٧٧٠٩٤٠ طنا مقابل ١٦٣٦٧٢٨ طنا اي بارتفاع مقبول قدره ١٣٤٢١٢ طنا ونسبته ٨,٢ في المئة. وتشبث مطار AMSTERDAM الهولندي بالمرتبة الثالثة بـ ١٤٩٥٩١٨ طنا مقابل ١٤٦٦٥٨٦ طنا، اي بتحسين ضئيل قدره ٢٩٣٣٢ طنا ونسبته ٢ في المئة. وراوح مطار LONDON HEATHROW مكانه في المرتبة الرابعة بـ ١٣٨٩٥٩١ طنا مقابل ١٣٦٧٧٠٨ طنا، اي بزيادة ضئيلة ايضا قدرها ٢١٨٨٣ طنا ونسبتها ١,٦٪.

وافاد البيان ايضا ان كميات البضائع التي تداولها مطار LUXEMBOURG الذي احتل المرتبة الخامسة والبالغة ٧٤٢٧٥٨ طنا جاءت اقل بكثير من كميات البضائع التي تعامل معها المطار المتربع على المرتبة الرابعة LONDON HEATHROW الذي تداول ١٣٨٩٥٩١ طنا اي بانخفاض كبير قدره ٦٨٣٣ ٦٤ طنا ونسبته ٦,٥٥٪.

وبلغ المجموع العام للبضائع التي تداولتها المطارات العشرون الاولى في العالم خلال العام الماضي ١٢٣٣٣٢٣٧ طنا مقابل ١١٨١٣٣٥٦ طنا للعام ٢٠٠٤، اي بزيادة صغيرة قدرها ٥١٩٨٨١ طنا ونسبتها ٤,٤٠٪.



# NAVIGATORS

S.A.R.L.

Freight Forwarders



Achrafieh, Lebanon  
 Tel: +961 (1) 570571  
 Fax: +961 (1) 575730  
 navigators@navigators-lb.com  
 www.navigators-lb.com  
 P.O.BOX:175179 - Beirut, Lebanon

# نبيل بازرجي - ج.أ. بازرجي وأولاده - :

## هدفنا تصريف طرازات ٢٠٠٦ ونطالب الدولة بدفع خسائر القطاع



أحد أصحاب شركة ج.أ. بازرجي وأولاده وكيالة سيارات

سوزوكي، لانسيا، فيراري ومازيراتي، ومدير المبيعات السيد

نبيل بازرجي رأى ان الحرب الأخيرة أدت الى فراغ في قطاع مبيع

السيارات، وأشار الى اننا لا نزال نقدم حسومات ونقوم بحملات

إعلانية لإنعاش القطاع وتحريك السوق، والهدف هو تصريف

السيارات الموجودة لدينا وليس تحقيق أرباح، مطالباً الدولة بدفع

قيمة خسائر القطاع وليس تمديد فترة تسديدها.



MASERATI

كثيرين وانخفاض كبيراً في اسعار

السيارات، فماذا كانت الفائدة من الحركة؟

- انتاجيتنا تركّزت في الأشهر

الستة الأولى من السنة. أما منذ بدء

الحرب، فقد تكبدنا خسائر كثيرة، ولا

زلنا نقدم حسومات ونقوم بحملات

إعلانية لإنعاش القطاع وتحريك

السوق، والهدف هو تصريف

السيارات الموجودة وليس تحقيق

أرباح.

### فراغ في القطاع

■ تأثرت تجارة السيارات من حرب الـ ٢٣ يوماً بشكل لافت فإلى أي حد تضرر قطاعكم عامة ومؤسساتكم بخاصة؟

- الآثار التي تركتها الحرب على قطاع السيارات تطل

إنتاجية ستة أشهر، فبعد توقف العمل قسرياً خلال شهري

تموز وأب، تحولت السيارات المستوردة الى مرافئ

مجاورة، ولم تصل الى بيروت حتى بعد فك الحصار. وكان

العديد من الشركات استرجعت سياراتها، وباع بعض

الوكلاء البحرينيين طلبياتهم لأسواق أخرى. من جهة أخرى،

أدت الحرب الى إحداث فراغ في القطاع لأن استقدام

السيارات يحتاج الى أربعة أشهر على الأقل من تاريخ

وضع الطلبية. وحتى ان الشركات التي احتفظت بمخزون

من سنة ٢٠٠٦ اضطرت لبيعه بخسارة أو على الأقل تكبدت

تكاليف إضافية.

بالإجمال، لقد تأذى قطاع السيارات في شكل كبير منذ بدء

الحرب في شهر تموز ولا تزال تداعياتها مستمرة حتى الآن.

### على السياسيين وعي خطورة الأوضاع

■ كيف استطعتم تجاوز الازمة التي سببها العدوان، وما كان

مصير مستحقاتكم لدى زبائنكم ومستحقات المصارف عليكم؟

- نشكر القطاع المصرفي اللبناني لوعيه وجهوده

المبذولة، بالتعاون مع الحكومة في مساعدة المؤسسات

التجارية من حيث تخفيف الضغوط وتأجيل دفع

المستحقات. كذلك لمسنا تجاوباً من معظم الزبائن الذين

التزموا بدفع أقساطهم، وبدورنا مددنا فترة الدفع.

ولا ننسى قطاع تأجير السيارات الذي تأذى في شكل

كبير إذ ألغيت عمليات الشراء من شركات تأجير عديدة.

وعموماً تراجع إنتاجية في مختلف القطاعات

الإقتصادية إذ لم تتخط إنتاجية أي مؤسسة في مختلف

القطاعات الإقتصادية الـ ١٠ أشهر منذ ١٤ شباط ٢٠٠٥

لغاية ١٤ كانون الأول ٢٠٠٦.

ونتمنى من كل الأطراف السياسية ان تعي خطورة

الوضع، لأن ذلك ينعكس على القطاع العام قبل الخاص.

■ بعد توقف العدوان، لمسنا حركة ناشطة من قبل وكلاء

### دفع الدولة قيمة خسائرنا

■ ما هي المطالب التي تتوجهون بها الى الدولة لمساعدتكم على تخطي الأزمة؟

- نحن لا نريد من الدولة تقديم حوافز وتخفيضات

ضريبية في ظل هذه الظروف، فهذا لا ينعف. نطالب بأن

تدفع الدولة قيمة خسائرنا وليس تمديد فترة تسديدها،

فالأعباء المالية هي نفسها ولم نتخلص منها.

من جهة أخرى، طلبنا من الدولة إعفاء المواطنين من

رسم التسجيل لمساعدتنا في تصريف مخزون سيارات

٢٠٠٦. وحتى اليوم لم تلق رداً لأن الدولة لا يهمها إن

خسر قطاع السيارات أم لا.

■ هل اقدمتم على صرف عدد من مستخدميكم وكيف



SUZUKI

تعاملتم معهم؟

- لو استمرت الحرب أكثر من شهرين تقريباً، كنا سنعمد

للأسف الى خفض المصاريف والمعاشات أو الاستغناء عن

بعض الموظفين. لكن بفضل التحسن البسيط في شهر

أيلول، حافظنا على كل الموظفين في الشركة.

### طرازات جديدة في ٢٠٠٧

■ هل ستطلقون اية طرازات جديدة؟ في حال الايجاب، ما هي مواصفاتها وأسعارها؟

- كما ذكرت سابقاً، لقد استطعنا تصريف وبيع كل

السيارات المتبقية من سنة ٢٠٠٦. ومن المتوقع ان

تصل الطرازات الجديدة في الأسبوع الأول من الشهر

الحالي. لكننا هذه السنة اتبعنا سياسة محافظة إذ

خففنا عدد السيارات المستوردة لسنة ٢٠٠٧ تجنباً لأي

خسائر محتملة، بمعنى أننا حجبنا أهدافنا في النصف

الأول لعام ٢٠٠٧، لذلك سوف نطرح كل الطرازات

الجديدة من «سوزوكي» بدءاً من ALTO وهي سيارة

اقتصادية صغيرة يبلغ سعرها ١٠ آلاف و ٤٠٠ دولار،

وصولاً الى سيارات الدفع الرباعي والتي تبدأ بـ ٣٥ ألف

دولار. إضافة الى "SUZUKI SWIFT" و"SS4" الجديدة

والجديدة و"NEW GRAND VITARA".

ولا ننسى سيارة ATV وهي ضمن مجموعة استهلاكية

جديدة وتستوعب ثمانية ركاب. ونتوقع مع نهاية

٢٠٠٧ إطلاق سيارة «سوزوكي» من طراز جديد بمحرك

3600 CC بحجم الـ PAJERO وPATHFINDER.



## PORSCHE تقدم الجيل الثاني من طرازاتها بدءاً من ٢٤ شباط المقبل

اسعد روفایل – PORSCHE CENTER LEBANON – :

### تقنيات التأدية متقدمة واستهلاك أقل للوقود



قدمت شركة بورشه الألمانية لصناعة السيارات الجيل الثاني من سياراتها الرياضية المتعددة الاستعمال وذات التأدية المتقدمة، معلنة توفرها في صالات عرض بورشه بدءاً من ٢٤ شباط (فبراير) ٢٠٠٧.

وقد افادنا رئيس شركة بورشه سنتر لبنان السيد اسعد روفایل ان الطرازات الجديدة من «كايين CAYENNE» و«كايين اس CAYENNE S» و«كايين توربو CAYENNE TURBO» الجديدة ذات التصميم الجديد والجذاب زودت بمحركات أقوى مع بخاخ بنزين مباشر. وهذه التقنية الأخيرة تعرف عند بورشه بـ «بخاخ وقود مباشر» Direct Fuel Injection (DFI)، وتخفيض مصروف الوقود للطرازات كافة بأكثر من ٨٪ في دورة القيادة الأوروبية الجديدة (NEDC). أما في ظروف القيادة الواقعية فيرتفع التوفير بالوقود ليلعب نسبة أقصاها ١٥٪ مقارنة بالطرازات السابقة.

وقد تطورت قوة الأحصنة في سيارات كايين (الفئة الأساسية) بـ ٤٠ حصاناً لتبلغ ٢٩٠ حصاناً للمحرك ذي الإسطوانات الست التي ارتفعت سعتها من ٣,٢ الى ٣,٦ ليتر. وتستطيع كايين الآن التسارع من صفر الى ١٠٠ كلم/س بـ ٨,١ ثوانٍ وصولاً الى سرعة قصوى تبلغ ٢٢٧ كلم/س. أما مع الطراز السابق فبلغت هذه الأرقام ٩,١ ثوانٍ و٢١٤ كلم/س.

ومثلما كان معتمداً في الجيل السابق، يضمن «نظام بورشه للتحكم بالتماسك» Porsche Traction Management (PTM) نقلاً مثالياً للقوة

حيث يوزع في وضعيته العادية القوة بين العجلات الخلفية والامامية بنسبة ٦٢ : ٣٨. ويستطيع قابض متعدد الأقراس تحويل ما نسبته ١٠٠٪ من قوة المحرك الى العجلات الأمامية أو الخلفية عند الحاجة.

اضاف السيد روفایل: تتوفر كايين توربو بـ «نظام بورشه للتحكم الفعال بالتعليق» Porsche Active Suspension Management (PASM) مع تطبيق هوائي كتجهيز أساسي. ويمكن طلب فئة توربو الآن بـ «نظام بورشه للتحكم الديناميكي الهيكل» Porsche Dynamic Chassis Control (PDCC) الجديد. هذا النظام الأخير، الذي يتوفر أيضاً لـ «كايين» و«كايين أس»، خصص للتحكم باستمرار بانحناء السيارة في المنعطفات، حيث يمنع انحناء جسم كايين في المنعطفات في جميع حالات القيادة تقريباً. وبذلك توفر السيارة تحسناً كبيراً في التوازن والثبات الإجمالي وراحة التعليق. وعند القيادة على الطرق الوعرة، يسمح هذا النظام بأقصى تحرك للمحور ويحسن التماسك.

واشار روفایل الى ان «نظام بورشه للتحكم بالتوازن» (PSM) Porsche Stability Management، الذي يتوفر أساساً في طرازات كايين كافة، يحتوي على عدد من الوظائف المطورة نذكر منها: «مساند للكبح» الذي يحسن من استجابة المكابح في الحالات الطارئة، نظام متطور للتحكم بثبات العربة يخفف كثيراً من التآرجح أثناء عملية السحب، إضافة الى مكابح مانعة للانغلاق والتي تزيد من فعالية المكابح عند استخدامها على الطرق الزلقة. والى جانب «المصابيح الساكنة»، تتوفر مصابيح الزنون المزدوجة مع خاصية «المصابيح الديناميكية للمنعطفات»، كإحدى المواصفات الأساسية في سيارة كايين توربو، ما يزيد من فعالية السلامة النشطة (تساهم بتجنب الاصطدام).



## باعث ١,٢٥ مليون سيارة حتى تشرين الثاني الماضي "BMW" في طريقها نحو تسجيل ارقام مبيعات قياسية



BMW

سجلت مجموعة "BMW" نمواً في مبيعاتها بنسبة ٢,٨ في المئة خلال الفترة من مطلع العام ٢٠٠٦ حتى نهاية شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، حيث وصلت مبيعاتها من علامات BMW و MINI و ROLLS-ROYCE الى ١,٢٤٤,٧٧٥ سيارة، مقارنة بـ ١,٢١١,٢٢١ سيارة للفترة نفسها من العام ٢٠٠٥، بزيادة قدرها ٣٣,٦٥٤ سيارة، وباعت المجموعة ١١٤,٣٢١ سيارة خلال شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي مقارنة بـ ١١٤,٠٠٧ سيارة خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٥، بنسبة نمو وصلت الى ٠,٣ في المئة.

وعلق الدكتور مايكل جانال، عضو مجلس مجموعة "BMW" ومسؤول المبيعات والتسويق في المجموعة: «على الرغم من تغيير بعض طرازات "MINT" و"BMW X5" و"SERIES COUPE" و"BMW 3"، الا اننا وضعنا نصب أعيننا الاستثمار بتحقيق ارقام مبيعات قياسية، وسنعمل جاهدين لتحقيق هذا الهدف وتكريس ريادتنا في عالم صناعة السيارات. جدير بالذكر ان نحو ثلث مبيعات مجموعة BMW كانت للطرازات التي شملها التعديل.

## «نيسان كويست» افضل سيارات الميني فان من نيسان جاذبية خاصة واتساع داخلي وجمال في التصميم



نيسان كويست

توجت «نيسان موتورز» انجازاتها بطرح «نيسان كويست» ٣,٥٢ موديل ٢٠٠٧ أرشق سيارة «ميني فان» يمكن ان نراها في شوارع المدينة. ولا احد ينكر ان السيارات «الميني فان» MINIVAN هي افضل السيارات العملية وهي تكتسب جاذبية خاصة بالذات عندما نتذكر ابوابها الجانبية المنزلة والابواب التي ترفع لأعلى (بالازرار الكهربائية) والاتساع الداخلي وسهولة استخدام معداتها واجهزتها، ونعومة قيادتها. و«نيسان كويست» ٣,٥٢، تملك كل هذه المميزات بل انها تتفوق على غيرها في سهولة القيادة والسرعة والنعومة وكأنها سيارة رياضية!

هذه السيارة المريحة جدا مزودة بمحرك بقوة ٢٣٥ حصاناً وتتميز بجمال التصميم وفخامة المقاعد من الداخل وانسيابيتها، وهي ذات كسوة ناعمة جميلة توفر الراحة التامة للركاب، ومعظم هذه المقاعد يمكن طيه وتحويله. ولوحظ ادماج المزيد من الاجهزة في التابلوه الامامي لدرجة انه اصبح يضم المزيد من العدادات واجهزة القياس والترفيه كالراديو والستيريو ووجهة الـ DVD ورافعة ناقل الحركة (الكبير) وغير ذلك من العدادات والاجهزة بما في ذلك التكييف.

## بيار بستاني - BUMC - : الثقة والأمان عاملان لعودة القطاع الى سابق عهده

قطاع السيارات من القطاعات التي تأثرت بالحرب الأخيرة ولا تزال تحت وطأة تداعياتها، هذا ما أوضحه مدير عام شركة "BUMC" وكيلة سيارات تويوتا TOYOTA وليكزس LEXUS السيد بيار بستاني مستبعداً استجابة الجهات الرسمية المعنية لمطالب الشركات والوكالات، مشروطاً بتوافر عاملين أساسيين لعودة القطاع الى سابق عهده وهما الثقة والأمان. ماذا أيضاً في حديث السيد بستاني عن معوقات تقف أمام استعادة قطاع مبيع السيارات الجديدة زخمه.



### تداعيات الحرب مستمرة

تأثرت تجارة السيارات من حرب الـ ٣٢ يوماً بشكل لافت فإلى أي حد تضرر قطاعكم عامة ومؤسستكم بخاصة؟

نتائج الأشهر الستة الأولى من عام ٢٠٠٦ كانت إيجابية واستثنائية وتوقعنا أن تستمر على هذا المنوال طوال العام، لكن الحرب أثرت بشدة على قطاعنا الذي يتطلب وقتاً لمعاودة نشاطه.

وكانت إدارة الشركة حضرت خطة عمل طموحة جداً هذه السنة، لكن للأسف وقعت الحرب واضطرتنا الى تفريغ السيارات المستوردة في اليونان وسوريا ومصر أسوة ببقية المستوردين.

أما الضرر الذي لحق بقطاع السيارات فهو غير محدد بمبلغ أو نسبة معينة ذلك لأن التداعيات مستمرة، زد على ذلك اننا تكبدنا مبالغ طائلة مقابل تأمين السيارات في المرافىء الخارجية، كما أننا اضطرتنا الى بيع السيارات المخزنة في لبنان دون ربحية.

### سياسة بيع متحفظة

ما هي المبادرات التي اتخذتموها لتسويق سياراتكم تعويضاً عن الخسائر؟

اعتمدنا على تقديم أسعار مدروسة وخدمة تسجيل السيارات مجاناً لفترة محددة وعلى موديلات معينة.

كيف استطعتم تجاوز الأزمة التي سببها العدوان، وما كان مصير مستحقاتكم لدى زبائنكم ومستحقات المصارف عليكم؟

سياسة البيع المعتمدة من الشركة متحفظة وقد أثبتت صوابيتها خلال الحرب وبعدها. نحن لانسلف إلا عبر المصارف أي بواسطة قروض السيارات وهذا يحصر العلاقة بين المصرف والزبون.

بالنسبة للمشكلات، هي محصورة ربما في شركات تأجير السيارات التي لم تستطع أن تفي بمستحققاتها للبنوك بسبب تراجع الحركة السياحية. أما بقية الشركات في القطاع فتأخرت في دفع الأقساط فقط.

### الدولة لا تستجيب لمطالبنا

بعد توقف العدوان، لمسنا حركة ناشطة من قبل وكلاء كثيرين وانخفاضاً كبيراً في اسعار السيارات، فماذا كانت الفائدة من الحركة؟

لقد بعنا كل السيارات المخزنة لدينا لسنة ٢٠٠٦. وحالياً، بدأنا باستيراد موديلات السيارات الجديدة طراز ٢٠٠٧ ونحضر لخطة عمل متأنية بأسعار مدروسة. مِمَّ يشكو قطاعكم حالياً، وهل ترون وجود امكانية لإعادة الحركة الى ما كانت عليه قبل الحرب، وما هي مقترحاتكم؟

المطلوب أمران: الثقة والأمان. وفي حال عدم توفر هذين العاملين، فلن يعود القطاع الى سابق عهده.

أما بالنسبة للجهات الرسمية، فقد طالبناهم ولا تزال بالغاء رسوم التسجيل في هذه الفترة الإستثنائية، إضافة الى إلغاء الرسوم الجمركية المرتفعة جداً قياساً بمختلف البلدان، لكن لا اعتقد ان الدولة ستستجيب لمطالبنا لأن الرسوم الجمركية تشكل عائداً مهماً للمخزنية، إضافة الى ان وزارة المال بصدد رفع الضريبة على القيمة المضافة TVA، الى ما فوق الـ ١٠ في المئة كما كان مقرراً قبل الحرب.

وبحسب توقعاتي فإن هذه الخطوة سترتب أعباء جديدة على المواطن اللبناني وعلى قطاعنا الذي يعتبر من الكماليات مقارنة مع غيره. وارى ان الوضع سيستوء سنة ٢٠٠٧ إذا استمرنا على هذه الحال.



## اطلاق «آستون مارتن فاننتاج» في الصيف



### استون مارتن فاننتاج

سوف يشهد الصيف المقبل حدث اطلاق الرودستير المكشوفة آستون مارتن فاننتاج ASTON MARTIN VANTAGE وينتظر ان يبلغ سعرها ١٧٠ الف دولار، وهي تتميز بالخصائص الرياضية الواضحة، والاداء القوي لمحركها الذي يستطيع دفعها الى سرعة قصوى تصل الى ٢٨٠ كيلومترا في الساعة، ويمكنها الانطلاق من سرعة الصفر الى ١٠٠ كيلومتر في الساعة خلال ٩،٤ ثانية، ويمكن تحريك غطاء السقف بطريقة آلية بحتة وبسرعة عالية بحيث يمكن فتحه او غلقه في ظرف ١٨ ثانية عندما تنطلق السيارة بسرعة ٤٨ كيلومترا في الساعة.

## تجاوزت مبيعاتها ٥٠٠ ألف سيارة على مستوى العالم

### PEUGEOT تنجح في تطوير تجربة القيادة مع طرازي ٢٠٦ و ٢٠٧

تمكنت شركة بيجو الفرنسية، بطرحها الطرازين ٢٠٦ سي سي و ٣٠٧ سي سي، اللذين حققا مبيعات فاقت ٥٠٠ ألف سيارة على مستوى العالم، أن تسهم في تنمية وتطوير تجربة القيادة والمتعة التي توفرها هذه السيارات. ويتمتع طرازي ٢٠٦ بحضور قوي وشخصية أسرة، كان لها الدور الأساسي في قدرة فئة سيارات ٢٠٦ على اقتحام الأسواق. ألمانيا كانت أول دولة تشهد فيها بيجو ٢٠٦ سي سي نجاحاً حقيقياً. حيث شكلت مبيعات ألمانيا نسبة ٤٠٪ من مبيعات هذا الطراز في العام ٢٠٠٥، حيث اقتنأها زبائن من خلفيات مختلفة. ومع مبيعات وصلت الى ١٠٠ ألف سيارة، تعتبر ألمانيا السوق الأكبر لسيارة بيجو ٢٠٦ سي سي، متقدمة بذلك على فرنسا التي وصلت فيها المبيعات الى ٦٥ ألف سيارة، وبريطانيا ٤٥ ألف سيارة. وقدمت بيجو ٣٠٧ سي سي وللمرة الأولى ابتكارات أساسية في هذه الفئة في ما يخص الأمان، سواء من حيث قضبان الحماية التي تنبثق من مساند الرأس في المقاعد الخلفية كجزء من نظام السلامة، أو الإضاءة في مؤخرة السيارة. أو من حيث تأمين الراحة القصوى للركاب، فضلاً عن الديكور الداخلي للسيارة الذي زين بالجلد (بما فيها اللوحة الأمامية - التابلوه). وكما هو الحال مع بيجو ٢٠٦ سي سي، فإن ثلاثة أسواق تتشارك حالة الولوج بهذه السيارة الأنيقة، وهي: فرنسا (إجمالي مبيعات ٢٨ ألف سيارة)، وألمانيا (٢٦ ألفاً)، وبريطانيا (١٩ ألفاً).

## PORSCHE تفوز بجائزة أفضل سيارة للعام ٢٠٠٦

### AUDI RS4 تفوز بجائزة أفضل سيارة رياضية

حصلت «اودي» (آر إس ٤) جائزة «أفضل سيارة رياضية لعام ٢٠٠٦»، خلال حفل جوائز أوتوكار الشرق الأوسط. وقامت لجنة مستقلة تضم نخبة من حكام سيارات دوليين بقيادة واختبار وتحليل مجموعة من السيارات التي تعد الأفضل ضمن فئاتها لتقوم بعدها بترويج وتسمية السيارة الأجدر بالفوز. ومن أصل مجموع ٩٠٠ نقطة، جاءت RS4 في المرتبة الثانية لتحصد 997 نقطة Porsche جائزة «أفضل سيارة للعام ٢٠٠٦»، بفارق نقطة واحدة. وقال دانييل ويسلاند، مدير المبيعات لأودي الشرق الأوسط، ان سيارة RS4 تخطف قلوب عشاق سباق السيارات في منطقة الشرق الأوسط. ونحن نشعر بغاية الفخر والامتنان لنيلنا هذه الجائزة المرموقة ضمن فئة السيارات الرياضية التي تعد في غاية الأهمية.

## ميشال طراد - مؤسسة سعد طراد - :

### نحتاج الى ٦ اشهر من الاستقرار لنعوض الخسائر

قَدَّر مدير عام مؤسسة سعد طراد وكيالة سيارات «جاغوار JAGUAR» و«فيات FIAT» السيد ميشال طراد نسبة تراجع المبيع في المؤسسة ٢٧٪، مشيراً إلى اننا في حاجة الى ستة أشهر من الإستقرار للتعويض عن الخسائر الواقعة، مطالباً بخفض الرسوم الجمركية.



### تراجع القطاع بسبب الحرب

تأثرت تجارة السيارات من حرب الـ ٣٣ يوماً بشكل لافت فإلى أي حد تضررت قطاعكم عامة ومؤسستكم بخاصة؟

– موسم الصيف من أهم المواسم في تجارة السيارات حيث يترافق مع انتعاش الحركة السياحية، لكن الحرب أثرت على القطاع، لا سيما أن عملية استقدام الطرازات الجديدة من السيارات كانت قد بدأت، لكنها توقفت في المرافئ القريبة وكبدتنا مبالغ باهظة. ونحن في مؤسسة سعد طراد كنا قد أعدنا التجهيز التقني لتقديم خدمة مميزة للزبائن لكن العمل توقف.

■ كيف استطعتم تجاوز الازمة التي سببها العدوان، وما كان مصير مستحقاتكم لدى زبائنكم ومستحقات المصارف عليكم؟

– لغاية اليوم لم نستطع تجاوز تداعيات هذه الازمة. وتشير الأرقام الى تراجع نسبة البيع ٢٧٪. حيث بعنا هذه السنة ١٣٣ سيارة فيات من مختلف الطرازات مقابل ١٨٤ سيارة سنة ٢٠٠٥. بالنسبة للمستحقات، لم نلمس أي تعاطف من قبل المصارف، علماً أن التأخر في دفع الأقساط هو في الأصل من الزبائن.

### سته أشهر لتعويض الخسائر

■ هل اقدمتم على صرف عدد من مستخدميكم وكيف تعاملتم معهم؟

– لم نعد الى صرف المستخدمين لغاية اليوم لكننا خففنا من الأجر، لا سيما المرتفعة منها.

■ بعد توقف العدوان، لمسنا حركة ناشطة من قبل وكلاء كثيرين وانخفاض كبير في اسعار السيارات، فماذا كانت الفائدة من الحركة؟

– شهدنا نشاطاً مقبولاً خلال أشهر أيلول وتشيرين الأول وتشيرين الثاني ولجهة الأسعار، لم نعد الى خفضها إذ أن معظم السيارات في المؤسسة كانت من طرازات ٢٠٠٧. وأعتقد أننا نحتاج وقتاً يقارب الستة أشهر كي نعوض الخسائر شرط أن يعم الإستقرار في البلد.

### خفض الرسوم الجمركية

■ مم يشكو قطاعكم حالياً، وهل ترون وجود امكانية لاعادة الحركة الى ما كانت عليه قبل الحرب، وما هي مقترحاتكم؟

– يعاني القطاع من تراجع البيع. فمثلاً لقد بعنا خمس سيارات فقط من طراز جاغوار JAGUAR هذا الشهر. وهذا ينسحب على كل المؤسسات التي تعاني المشكلة نفسها.

بالنسبة لمطالبتنا حالياً، نتمنى فقط ان تتحسن الأوضاع. لكن من ناحية أخرى، نود لو تخفض الرسوم الجمركية لأنها تصل أحياناً الى ٥٠٪ من سعر السيارة ويسبب الضرائب المرتفعة على السيارات وارتفاع أثمانها، أصبح السياح يستخدمون سياراتهم معهم من خارج لبنان.

## نزار ألوف - فندق ريفيرا RIVIERA - :

### الأفق ضبابي بوجود التضارب السياسي الداخلي



التجاذبات التي تعيشها البلاد وماذا تقترح لتحريك القطاع السياحي؟

- أسأل هنا هل يدرك السياسيون ما هي نتيجة مواقفهم المتشججة على الاقتصاد ولا سيما السياحة؟

تحريك القطاع السياحي ممكن ضمن الجهود المشتركة للقطاع الخاص والعام، ولكن له شرطان أساسيان وهو السلام الداخلي والتعاون بين جميع فئات المجتمع.

#### ضاع الأمل بعيد الأضحي أيضاً

عندما أدلى نزار ألوف أحد أقطاب القطاع السياحي بحديثه إلى «البيان» لم يكن الإعتصام المتواصل قد نفذ في الوسط التجاري، فهو كان قد بذل جهداً لاستيعاب أضرار حرب تموز، على أمل ان يعوض الخسائر التي لحقت بمؤسسة الريفيرا في عيد الأضحي.

تراه ماذا سيقول نزار ألوف بعد ان قضت الإعتصامات أيضاً على استعداداته بعيد الأضحي حيث يقبل الرواد الخليجيون والعرب عادة بكثرة لقضاء عطلة العيد في لبنان فينعشون الحركة في كل القطاعات الإقتصادية وفي القطاع السياحي خاصة.

نحن نتذكر اليوم سؤال ألوف إذا كان السياسيون يدركون نتيجة مواقفهم المتشججة للاقتصاد ولا سيما على السياحة.

مدير عام فندق ريفيرا RIVIERA السيد نزار ألوف اعتبر العدوان الإسرائيلي الأخير على لبنان كارثة لحقت بالقطاع الفندقي، وأشار الى ان خسائر الفنادق الاجمالية قدرت بـ ٢٢٠ مليون دولار، مؤكداً ضرورة تحقيق السلام الداخلي والتعاون بين جميع فئات المجتمع لتحريك القطاع السياحي.

**هل يدرك السياسيون  
ما هي نتيجة مواقفهم  
المتشججة على الاقتصاد  
ولا سيما السياحة**

ولم يتجاوز ١٠ في المئة من القوى العاملة وأجبر الموظفون على أخذ إجازاتهم السنوية، وتعاونوا مع الموردين والمصارف بما يسمح هامش التحرك ولقينا تجاوباً نظراً لعلاقتنا الوثيقة بهم. ولا أخفي تقاؤلي أبداً بعيد الفطر كان لنا بمثابة بلسم لجروحنا، إذ شاهدنا ولمسنا إقبال الرواد الخليجيين والعرب على تمضية عطلاتهم في ربوعنا، وهذا مؤشر جيد، لكن الأفق يبدو ضبابياً لنا بوجود التضارب السياسي الداخلي الذي يؤثر سلباً على المناخ السياحي.

#### شرطان لتحريك القطاع

■ ما الكلمة التي توجهها الى السياسيين في ظل

#### كارثة العدوان

■ كيف تنظر الى تداعيات الحرب الإسرائيلية الاخيرة على القطاع السياحي وما هي آخر المستجدات في مسألة التعويضات الموعودة؟

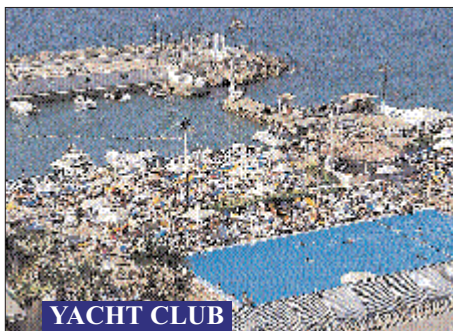
- من دواعي الأسف ان ما حل بلبنان من جراء العدوان الإسرائيلي كان كارثة حقيقية للقطاع حيث كان من الواضح وحتى المؤكد بأن موسم صيف ٢٠٠٦ سيكون رائعاً، والأضرار التي لحقت بالقطاع السياحي لم تكن إجمالاً في البنية التحتية بل في نسبة اشغال الفنادق التي تدهورت خلال أشهر الصيف الى أدنى مستوى، فبدلاً من تسجيل نسبة ٩٠ في المئة لم تحقق سوى عشرة، ما أدى الى تراكم الخسارة الإجمالية لفنادق لبنان وبلغها ٢٢٠ مليون دولار.

وكلام الرسميين الذي أعقب الحرب الأخيرة عن تعويضات لم يترجم واقعاً فاقتصرت المساعدات فقط على تقسيط الضريبة غير المباشرة.

#### تدابير لاستيعاب الأزمة

■ ما هي التدابير التي اتخذتها ادارة الفندق للتخفيف من حدة الأزمة على الموظفين وكيف كانت حركة الاشغال خلال الأعياد التي تلت الأحداث الأمنية؟

- بذلنا جهدنا لصرف أقل عدد ممكن من الموظفين



YACHT CLUB



BUSINESS SUITE



RESTAURANT



# أدوار شعياً (كراون بلازا - صلالة CROWNE PLAZA) :

## نجحنا في استقطاب سياح اوروبين ونسوق للسياحة الشتوية



هناك فصلان سياحيان مهمان في صلالة، الموسم الأوروبي خلال الشتاء ويكون الطقس معتدلاً والشمس دافئة ويمتد من تشرين الأول (أكتوبر) الى نيسان (أبريل)، وخلال شهري تموز (يوليو) وآب (أغسطس) حيث تستقبل صلالة حوالي ٢٠٠ ألف شخص يقصدون ربوعها للتمتع بالمناظر الطبيعية الخلابة وغالبيتهم من الخليجيين.

السياحة في صلالة الى تقدم وازدهار والمشاريع السياحية تتكامل مع دور وزارة السياحة ودعمها.

مدير عام فندق «كراون بلازا» CROWNE PLAZA صلالة السيد ادوار شعياً يلقي الضوء على نجاح الفندق في استقطاب سياح اوروبين شارحاً نوعية خدماته وأدائه، ومقومات السياحة الشتوية التي بدأت تأخذ موقعها.

### سياحة أوروبية ناجحة

■ كيف تقوّم نتائج الموسم السياحي في صلالة لعام ٢٠٠٦؟

– صلالة منطقة جميلة جداً ومعروفة بمناخها المعتدل ومنتجعاتها البحرية وسياحتها المميزة، إضافة الى مواقعها الأثرية والدينية. لكننا خلال السنتين الأخيرتين عملنا على لفت السياح الى السياحة الشتوية في صلالة، وللغاية أبرمنا عقداً مع شركة سياحية سويدية تؤمن طيراناً مباشراً الى صلالة فنحننا في ذلك وفاق عدد الحجوزات ١٥٠ شخصاً يومياً، ووصلت نسبتها الى ١٠٠ في المئة.

وهذه السنة توسعنا فزدنا ملاعب أطفال جديدة، وأدخلنا تحسينات الى الغرف والمطاعم وذلك تلبية لمتطلبات السياح.

نجاح العقد مع الشركة السويدية ألقى الضوء على صلالة. الاستثمار في صلالة بدأ وسوف نشهد مشاريع بناء أكثر من ١٠ فنادق تمتد حتى ٢٠١٠. وبموازاة ذلك عززت وزارة السياحة منشآتها مواكبة للحركة السياحية المزدهرة.

وبالنسبة الى حجوزات فندق كراون بلازا فهي كاملة طوال ٩ أشهر في السنة ونسبة الاشغال بين ٩٥ و ١٠٠٪.

### خدمات متكاملة تقدمها الفنادق

■ ما الذي سيجمله افتتاح هذا العدد الكبير من الفنادق من تأثيرات على السياحة في صلالة؟  
– لاشك في ان السياحة سوف تزدهر أكثر. نسبة الحجوزات وصلت الى ٩٥٪ وخلال موسم السياحة الأوروبي ٧٥٪.

ولا ننسى ما سيجمله افتتاح مطار صلالة الجديد، الذي سوف ينتهي العمل فيه بحلول ٢٠١٠، من تأثيرات ايجابية على السياحة،

إضافة الى مرفأ جديد ومنطقة حرة جديدة. السياحة في صلالة بطريقها الى الازدهار ولن يشكل عدد الفنادق الجديدة عائقاً بل بالعكس سيكون بمثابة تكامل لما فيه خير السياحة في صلالة.

■ ما هي الخدمات التي تقدمونها لتشجيع السياح؟

– نقدم خدمات مميزة جداً وبأسعار مقبولة، وسلّة الخدمات متكاملة، بما فيها الإقامة ووجبات الطعام وبطاقة السفر وتنقلات السائح وجولاته. هدفنا تشجيع السياحة لذلك نسعى الى تقديم أفضل الخدمات.

### ١٠ أشهر سياحة مزدهرة

■ هلا حدثتنا عن أهم المواسم السياحية في صلالة؟



## أفخر الخدمات الشخصية في فندق جي دبليو ماريوت - الكويت

## تخصيص ثلاثة طوابق لراحة ورفاهية نزلائه



جورج عون

مدير عام فندق MARRIOTT - الكويت

يستطيع اي فندق ان يقدم لزملائه أوسع الخدمات ولكن ما يقدمه فندق جي دبليو ماريوت - الكويت من خدمات في أجنحة أميرية فاخرة وتخصيصه ثلاثة طوابق لتأمين الراحة والرفاهية الكاملتين لهم يندر ان تجدها في فندق آخر. وهنا جدول بما يقدمه وفقا لتصريحات إدارته وكبار مدرائه:

يقدم فندق دي دبليو ماريوت الرفاهية والفخامة في أجواء ودودة وهي السمة المميزة لفئة «جي دبليو» من فنادق ماريوت العالمية، اما كورت يارد، فيتميز بتقديم «الخدمات اللازمة لرجال الاعمال المسافرين».

ويقدم فندق جي دبليو ماريوت مجموعة اختيارات لضيوفه من غرف ديلوكس الى الأجنحة الأميرية الفاخرة. اما الغرف التنفيذية في جي دبليو ماريوت فتلقى إقبالأ رائعاً ولذلك خصصنا ثلاثة طوابق كاملة لها لتتيح للنزلاء استخداماً حصرياً للإستراحة التنفيذية في الطابق الثاني عشر.

ويمكن لنزلاء فندق جي دبليو ماريوت الاعتماد على الخدمة الشخصية وخدمات التوصيل من والى المطار في سيارة من فئة بي ام دبليو او مرسيدس فاخرة. كما يمكنهم الإسترخاء على فراشهم الوثير ذو الحجم الملكي والاستمتاع بموسيقاهم المفضلة من خلال أجهزة ال CD ماركة بوز.

يحصل النزلاء في فندق جي دبليو ماريوت على أعلى مستويات النظافة ونظم الخدمة التي تضمنها ماريوت العالمية لجميع النزلاء، كما يقدم خدمة الإنترنت فائقة السرعة بالإضافة الى خدمات رجال الأعمال الأخرى.

بغض النظر عن سبب زيارتكم للكويت، يحيطكم الفندق خلال إقامتكم له بالفخامة التي اختبرتموه بها. للحجز الرجاء الاتصال بمركز حجوزات فنادق ماريوت الكويت: +965 2997100.



## روجيه عازوري - منتج دبي مارين - :

## أجواء مفعمة بالرفاهية وعروض متميزة



كعادته، ومع كل موسم أو مناسبة يقدم المنتجع البحري و«سبا» - دبي مارين DUBAI MARINE المطل على مدينة دبي لؤلؤة الخليج، عروضاً متميزة تشمل منافع عدة، من تسهيلات في المطار، الى نقل مجاني منه واليه، إضافة الى توفير أرقى الخدمات في غرف النخبة. كما يضع دبي مارين بتصرف رواده ٣١ جناحاً مزودة بمقومات مفعمة الرفاهية من التمتع بالجاكوزي وخدمة الغرف على مدار الساعة والفاكس والإنترنت وغيرها.

مدير عام الفندق السيد روجيه عازوري ذكر بالخدمات المتميزة التي يوفرها الفندق لرواده من «السبا» الذي أعيد تأهيله بمظهر وديكور جديدين، وهو اليوم يستقبل رواده المميزين بمزيد من تسهيلات الراحة والهدوء. إضافة الى «البيتش بار» الجديد الذي يقدم لائحة طعام جديدة تضم أصنافاً مختلفة من «الكوكتيلات» والمرطبات وخيارات متعددة من السلطات الصحية والسندويشات. وبعد تجديد وإعادة تأهيل ملعب «التنس»، لا شك في ان أعضاء النادي سيتمتعون أكثر بهذه اللعبة. كما ويستقبل مطعم القصر والخيمة قاصديهما ويدعوانهم الى تمضية سهرات لا تنسى، حيث تصدح الموسيقى العربية الأصيلة، ويحيي السهرات مطربون عرب، وذلك للتمتع بالمأكولات التقليدية، إضافة الى الحلويات والبلح المترافقة مع القهوة العربية ونكهات التراجيل المتعددة.





## توقع زيارة ١٥ مليون سائح لدولة الإمارات

**موسى الحايك - فندق البستان سنتر اند ريزيدانس - BUSTAN CENTRE & RESIDENCE :**

### لا تنازل عن معايير خدماتنا مهما كان عدد الرواد



مدير عام فندق «البستان سنتر اند ريزيدانس»

BUSTAN CENTRE & RESIDENCE السيد موسى حايك

اعتبر ان نقاط الجذب لأي فندق في دبي تتركز على الموقع ونوعية الخدمات والعروض التي يقدمها. ولفت الى معايير معتمدة للخدمات التي توفرها الإدارة ولا يمكن التفاوضي أو التنازل عنها مهما كان عدد الرواد، متوقعا ان تستقبل دولة الإمارات حوالي ١٥ مليون سائح خلال السنة المقبلة. وعرض السيد حايك لخدمات الفندق ومميزاته.

#### خدمات خمسة نجوم

■ هلا حدثتنا عن تجربتك قبل انتقالك الى فندق «البستان» وما هي مميزات الفندق وأهميته في منافسة أقرانه؟

بدأت العمل في دبي عام ١٩٨٣ في فندق الحياة ريجنسي "AL HAYAT REGENCY" كرئيس قسم الغرف، ثم عملت مع شركة أبو ظبي الوطنية حيث افتتحنا منتجع AL JAZIRA RESORTS في منطقة «غنتوت»، بعدها انضممت الى شركة فنادق روتانا لمدة سنة ونصف السنة حيث عملت في البحرين. وحالياً أعمل في «البستان» منذ العام ١٩٩٦. الحمد لله، يجري العمل في شكل منتظم ودقيق. وفندق «البستان» يضم ٦٤٠ جناحاً منها ٢٩٦ استوديو، و١٣٦ غرفة نوم مع صالون ومطبخ، و ٢٠٢ جناحين من غرفتي نوم وتوابعهما. كما ان الفندق يحوي مركزاً تجارياً يمتد على مساحة ٢٢ ألف متر مربع ويضم حوالي ٨٠ محلاً تجارياً محلياً وعالمياً إضافة الى المطاعم. كما يوجد مدينة ألعاب داخلية تمتد على مساحة ٢٤٠٠ متر مربع تستقطب العائلات والزوار والوافدين الى إمارة دبي. وفندق «البستان» يوفر خدماته لرواده والزوار الذين يقصدونه في كل الأوقات لإقامة الحفلات في صالاته ولتناول الطعام او للافادة من خدمات صالتي الرياضة.

#### منافسة الخدمات والعروض

■ هل هناك مواسم سياحية محددة في دبي؟

– يمتد الموسم السياحي في دبي

من تشرين الأول (أكتوبر) الى نيسان (ابريل) وتكون نسبة الاشغال الفندقية ٩٥٪، وتتخلل هذه الفترة أياماً محددة تكون الحجوزات فيها كاملة.

الشريحة الوافدة الى دبي في الصيف هي العائلات الخليجية والمحلية وفئة قليلة من الأوروبيين. المنافسة موجودة دائماً ونقاط الجذب تتركز على الموقع ونوعية الخدمات والعروض ولكل فندق حصته من السوق. ■ هل تؤثر كثافة الوافدين على مستوى الخدمات؟

– بالعكس، إنها تساعد في تحفيزنا على تقديم خدمات أفضل لجذب الرواد.

فندق «البستان» مصنف فئة خمسة نجوم ونسعى للحفاظ على سمعنا من خلال معرفة كيفية استقبال الزبون بحيث لا يشعر أنه مهمل. وثمة معايير لخدماتنا لا يمكن في أي حال التنازل أو التفاوضي عنها مهما كان عدد الحجوزات. مع الأخذ بالاعتبار ان الزبون أساس في الترويج للفندق على المدى البعيد.

#### ١٥ مليون سائح السنة المقبلة

■ هل تعتقد ان السوق الإماراتي يستوعب هذا العدد المتزايد من الفنادق؟

– هذا الكلام متداول منذ ثلاث سنوات. الكل يخاف من عدم قدرة استيعاب السوق الفندقية على المدى البعيد، لكن عملنا يتزايد ويتحسن، وبحسب الإحصاءات سوف تستقبل الإمارات خلال السنة المقبلة حوالي ١٥ مليون سائح وأكثر، وهذا العدد يستدعي إنشاء فنادق جديدة، ما يرفع عدد الغرف الى أكثر من ٤٠ ألفاً الموجودة حالياً. ■ هل تفكرون بالتوسع خارج إمارة دبي؟

– مجمع «البستان» مملوك

بشراكة بين «بنك دبي

الإسلامي» ورجل الأعمال

«عبدالله بن شديد بن

ثاني»، صاحب المشاريع

الكبيرة في «دبي لاند».

حالياً نركز عملنا على

سوق دبي.



BUSTAN CENTRE & RESIDENCE





فندق المواسم

## «المواسم» بيتك المفضل لجميع الفصول شقق فندقية للراحة والسكن المؤقت

«بيتك المفضل لجميع الفصول» شعار رفعتته إدارة «مواسم» للشقق الفندقية «ALL SEASONS» في دبي، لاحتضان رجال الأعمال والمسافرين والسياح الذين يبحثون عن السكن المؤقت.

أجنحة أنيقة مجهزة بأحدث المعدات ووسائل الراحة موضوعة في تصرف قاصدي دبي. تبعد «مواسم» عن مطار دبي الدولي ٧ كيلومترات وتصله عن المنطقة التجارية والأعمال ووسط المدينة ومراكز التسوق ١٠ دقائق، وتضم ٦٠ شقة رحبة، بغرفة نوم واحدة أو غرفتي نوم، ومروشة بالكامل مع مطبخ وكلها مجهزة بتلفزيونات لمحطات فضائية وانترنت، وتتوفر شقق لغير المدخنين، ومواقف للسيارات معطاة لكل شقة مع خدمة إيقاف السيارة، وللراغبين في النقل حافلة مجانية عند الطلب، بالإضافة إلى خدمات الغسيل والتنظيف وخدمة تخزين الأمانات وهاتف للاتصال المباشر وحاضنة أطفال.

ولرجال الأعمال مركزهم المجهز بالوسائل والتقنيات الحديثة وخدمة السكرتاريا، إلى قاعتين للاجتماعات تتسع الواحدة لمئتي شخص ومجهزتين بمعدات سمعية / بصرية.

وللمناسبات السعيدة قاعات فسيحة تتسع لمئات الضيوف وتستقبل الحفلات والاعراس مع تأمين التمويل الخارجي لها. وللنزلاء والزوار خيارات للتمتع ببوفيه فطور يومي وأطباق شهية في «كافيه سبرينغ»، وبالأطباق الشرقية ومشروبات الكوكتيل والشيشة في مقهى «سامرز».

أما تسهيلات الترفيه فمتعددة، فإلى النادي الصحي بتجهيزاته الحديثة ورعاية المدربين، ثمة حوضي سباحة للكبار والصغار.



مقهى «سامرز»



حوض سباحة



قاعة الاجتماعات

# هند! الصجائب

## زيارة واحدة تكفي

حتى تتعرف على مكامن هذه البلاد المحببة سوف تحتاج أن تضيحي بحياتك كلها هناك

المصمم: طر كتيب مجلتي من الهالك ككتور إلى السباحة الهندية صرعيد ١٢٨٥٦، دبي، الإمارات العربية المتحدة  
 تلهفون: ٢٢٧٧١٨٨٨ (٩٧١٤)، فاكس: ٢٢٧٧٤٠٩٢ (٩٧١٤) E-mail: goldrio@emirates.net.ae  
 Website: www.goldrio.com



## طوني كيال - فندق شيراتون سويتس ابو ظبي

### حريصون على تعزيز موقع أبو ظبي على الخارطة السياحية



والأجواء التي تؤمن راحة السائح، إضافة الى اعتمادنا على الموارد البشرية الماهرة والخبيرة من حيث اتقان اللغات الأجنبية وكيفية التعامل مع الزبون. كما نستعد لزيادة عدد الغرف والمطاعم لتلبية متطلبات الطفرة الاقتصادية والتنموية المتسارعة والتي تشهدها إمارة أبو ظبي.

دعم القطاع الفندقي في إمارة أبو ظبي؟  
- لانستطيع طبعاً ان ننكر الدور والجهد المتميز والهائل الذي تقوم به هيئة أبو ظبي للسياحة، والتي حققت انجازات عديدة في الترويج لدولة الإمارات وإمارة أبو ظبي بصفة خاصة، إن من خلال المشاركة في المعارض والمهرجانات السياحية العالمية، أو من خلال افتتاح المزيد من المكاتب التمثيلية للهيئة في الدول المصدرة للسياحة الى منطقتنا.

■ ما هي جنسيات السياح الذين يستقطبهم الفندق؟  
- أهم الجنسيات التي يستقطبها فندق شيراتون الخالدية هم بالدرجة الأولى رعايا دولة الإمارات العربية ثم تأتي تبعاً دول مجلس التعاون الخليجي وجنسيات اخرى، لا سيما من كندا والولايات المتحدة والمملكة المتحدة وغيرها.

#### انجازات هيئة أبو ظبي للسياحة

■ ما هو دور الجهات الرسمية في

برغم حداثة إنشائه، استطاع فندق شيراتون سويتس في ابو ظبي SHERATON SUITES في فترة وجيزة ان يصبح من أهم المنتجعات السياحية في إمارة أبو ظبي، نظراً لموقعه المميز المطل على البحر ولخدماته الفريدة التي تعكس أجواء الأصالة العربية.

مستقبل السياحة والحركة الفندقية الخليجية كان محور الحديث مع نائب مدير عام شيراتون الخالدية السيد طوني كيال.  
وفي ما يلي وقائع الحوار:

#### تعزيز موقع أبو ظبي سياحياً

■ هل تسعون الى تقديم خدمات فندقية وسياحية جديدة؟  
- نسعى دائماً الى مواكبة تطلعات الرواد وزبائن الفندق، خصوصاً ان الفندق يعد منشأة سياحية من المقام الأول، وهو ما يجعلنا حريصين على تعزيز موقع الإمارة على الخارطة السياحية وعلى تحسين أدائها لإرضاء رغبات عملائنا.  
أضاف: نحن في فندق شيراتون الخالدية سعيين الى توفير البيئة

#### إدارة «ستاروود»

■ متى بدأ العمل في فندق شيراتون الخالدية؟ ومن هي الشركة التي تتولى إدارته؟  
- بدأ فندق شيراتون الخالدية نشاطه منذ العام ١٩٩٧ وهو فندق من فئة خمس نجوم، تملكه وتديره مجموعة «ستاروود» العالمية العملاقة التي تدير سلسلة فنادق ومنتجات فخمة يربو عددها على ٨٥٠ منشأة تتوزع على ٩٥ دولة ويعمل فيها نحو ١٤٥ ألف موظف.



195 villa style guest rooms - 13 restaurants and bars - private sandy beach - 3 swimming pools - gymnasium - tennis courts - spa - business centre - banquet and conference facilities - 3 meeting rooms

## عززت من ريادتها لسوق الشرق الأوسط وأفريقيا

### ACER ترسخ علامتها التجارية وتتطلع الى مراكز عالمية متقدمة



فيليب اشقر

مدير التسويق الاقليمي ACER



كريشنا ميرثي

مدير عام ACER



ايمانويل اكولا

نائب رئيس ACER



جيانفرانكو لانسي

رئيس ACER

إنجازات نوعية في المنطقة. فقد عززت الشركة من ريادتها لسوق الشرق الأوسط وأفريقيا في الربع الثاني من العام ٢٠٠٦، وسجلت معدل نمو سنوياً غير مسبوق بلغ ٧٠,٣ في المئة ضمن المبيعات، مقارنة مع نتائج العام ٢٠٠٥.

وعن هذه النتائج يقول المدير العام لدى «ايسر كمبيوتر الشرق الأوسط»، كريشنا ميرثي: من الواضح ان أعلى معدلات النمو تسجل في أسواق الدول الناشئة حيث يمتاز الوضع الاقتصادي بحركية عالية. ويضيف: نتيج لنا مؤسستنا المنافسة بقوة في الأسواق الناشئة. وتعد استراتيجية «ايسر» للمبيعات غير المباشرة شاهداً على الدعم الفعال والمهني لشركاء قنوات التوزيع.

ويعتبر نائب رئيس الشركة في أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا، ايمانويل اكولا، ان «ايسر» سجلت إنجازاً نوعياً في المنطقة خلال الأعوام الأربعة الماضية، والشاهد على هذا الإنجاز انتقال حجم مبيعاتها من ٧٠ مليوناً العام ٢٠٠٠ الى ٦٠٠ مليون متوقعة في نهاية ٢٠٠٦.

حققت شركة «ايسر» ACER، في أقل من عقد، مجموعة إنجازات نوعية حولتها احتلال مرتبة متقدمة بين أكبر أربعة صانعين لأجهزة الكمبيوتر في العالم. وقد تمكنت، بعد عملية إعادة هيكلة إدارية على مستوى العالم، من ترسيخ علامتها التجارية كواحدة من العلامات الأكثر شهرة في مجال الأجهزة المعلوماتية. أما في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فأعمال «ايسر» في نجاح مستمر، وترسخ صورتها كمزود قوي لأجهزة الكمبيوتر الشخصي وسائر المنتجات المعلوماتية، خصوصاً مع النمو الكبير في مبيعاتها. وبحسب رئيس الشركة جيانفرانكو لانسي، فإن ما فعلته «ايسر» في الأعوام الستة الأخيرة مكنها من الوصول الى ما هي عليه اليوم. ويضيف: «لقد تمكنا من مجارة متغيرات السوق في الوقت المناسب. وفي الربع الأول من العام ٢٠٠٦ حققت سوق الكمبيوتر الشخصي في العالم نمواً يناهز ١٢,٣ في المئة، وفي الوقت ذاته انتقلت نسبة النمو العالية من أسواق الدول الغنية الى الدول الأقل نمواً». وقال: تزامن تحقيق «ايسر» للنمو في أعمالها ضمن الأسواق النامية مع

### FUJITSU SIEMENS تطرح برنامج «في بليد tm»

#### لتعزيز الوظائف الافتراضية لمراكز البيانات

طرحت «فوجيتسو سيمنز كمبيوترز» FUJITSU SIEMENS، الشركة الأوروبية الرائدة في قطاع تكنولوجيا المعلومات، برنامج «في بليد tm»، (v Blade tm) في منطقة الشرق الأوسط، ويعتبر البرنامج أحدث إضافة الى منتجات الشركة من الأنظمة الخادمة «برايمرجي بليد فريم (Primergy Blade Frame)، التي تدعمها «إيجنيرا» (EGENERA).

ويوفر «في بليد tm» منهجاً جديداً لإدارة عمليات الأجهزة الخادمة الواقعية والانظمة الافتراضية من خلال إيجاد بيئة مدمجة موحدة لإعداد وتنظيم وإدارة كلا النوعين من المصادر المعلوماتية. وقال راجيش ديبشانداني، مدير تسويق المنتجات المتخصصة للمؤسسات الكبيرة في الشركة في منطقة الشرق الأوسط: «تم تصميم برامج «في بليد tm»، لتوفير أعلى درجات المرونة في تدفق المعلومات وسهولة الإدارة، وما يمكننا من تزويد مستخدمي الأجهزة الخادمة «برايمرجي بليد فريم» بالمستوى نفسه المتقدم من خدمات حوسبة المؤسساتية الهامة من خلال منصة واحدة».

وأضاف: تعد «فوجيتسو سيمنز كمبيوترز»، بطرحها هذا البرنامج الجديد، أول شركة لتكنولوجيا المعلومات في المنطقة تساهم في تقليل التعقيدات والمشكلات التقنية التي تؤثر على أداء مراكز البيانات في المؤسسات.



راجيش ديبشانداني

FUJITSU SIEMENS



## حنان كامل - HP - :

## نعزز دائرة منتجاتنا من أجهزة الكمبيوتر الكني بطرح جهاز

## IPAQ RW6815

أعلنت «إتش بي» الشرق الأوسط توسيع دائرة منتجاتها من أجهزة الكمبيوتر الكني بطرح جهاز HP IPAQ RW6815 ذي الإنتاجية العالية. ويعمل جهاز "HP IPAQ RW6815 Personal Messenger" بنظام تشغيل Microsoft Windows Mobile 5.0 كما يوفر مستوى أفضل من التنقلية والإنتاجية بالإضافة الى سهولة في التصفح والوصول الى البيانات.

وتقول مديرة تسويق الأعمال الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط حنان كامل: «يقدم هذا الجهاز الجديد تجربة ثرية في مجال التنقلية ومعالجة البيانات وهو ما يحتاج إليه العملاء من أجل الإنتاجية المهنية والشخصية على حد سواء. وتضيف كامل: نستقطب عملاءنا من خلال توفير المحتويات والمعلومات المناسبة التي يحتاجونها للمحافظة على إنتاجيتهم، ونحن نقدم لهم منتجات وحلولاً في جميع مجالات التكنولوجيا المتنقلة من الأجهزة، والأجهزة الخادمة والبرامج الى البنية الأساسية والخدمات.»

وقالت: يميز جهاز HP IPAQ RW6815 Personal Messenger صغر حجمه، كما يتمتع بمزايا متطورة تمكن المستخدم من إجراء المكالمات الهاتفية، وإرسال الرسائل النصية والفورية، وتصفح الإنترنت، ومتابعة البريد الإلكتروني، وغير ذلك. وتتضمن المواصفات الرئيسية ما يلي:

- التوقيت، وجهات الإتصال، والمهام، ومزامنة البريد الإلكتروني تلقائياً عبر شبكة الهاتف الجوال باستخدام تقنية الضغط المباشر Direct Push Technology، والاحتفاظ بالجدول الزمنية، وأرقام الهواتف المهمة، وقوائم «مهام مطلوب تنفيذها» التي يتم تحديثها على الدوام.
  - مجموعة البرامج المكتبية Microsoft Office التي تتيح للمستخدمين قراءة العروض والجدول الإلكترونية والمستندات بحيث يمكنهم العمل في الوقت والمكان اللذين يريدونهما.
  - مزايا ترفيهية تجمع بين ملفات الموسيقى والصور والفيديو الخاصة بالمستخدم بالإضافة الى كاميرا HP Photosmart وكلها مجتمعة في جهاز واحد سهل الحمل.
- ويتضمن HP IPAQ RW6815، عدداً من مزايا الاتصال وحماية البيانات، وتتضمن إمكانية الوصول للشبكة المحلية اللاسلكية (في طرازات محدودة) لتمكين المستخدمين من الاتصال بالإنترنت والبريد الإلكتروني أثناء التنقل. وتتيح التقنية اللاسلكية Bluetooth 2.0 EDR إجراء اتصال سهل ولاسلكي وقصير النطاق مع أجهزة بلوتوث الأخرى بحيث يمكن للمستخدمين مزامنة البيانات الشخصية، وتصفح الإنترنت لاسلكياً أو طباعة الصور لاسلكياً على طابعات «إتش بي» التي تدعم تقنية بلوتوث.



## شريفة الهادي - HP - :

## سلسلة من الخدمات والمنتجات المبتكرة الخاصة

## بالتصوير الرقمي

أعلنت HP الشركة العالمية الرائدة في مجال تطوير منتجات تكنولوجيا المعلومات، توسعة قطاع أعمال التصوير الرقمي، كما قامت بطرح أنظمة محترفة لطباعة الصور، ذات قدرات إدارية عديدة والتي تنتج ألواناً خالصة عالية الجودة.

وطرحت «إتش بي» أيضاً مجموعة من الأدوات المتطورة التي تدعم طباعة الصور وتساعد المستخدمين في الحصول على



أفضل النتائج. وتستهدف هذه المنتجات والخدمات الحديثة جميع المهتمين بالتصوير من مستهلكين وهواة ومختصين وتجار وموفري خدمات.

وأوضحت مسؤولة التسويق لمنطقة الشرق الأوسط شريفة الهادي «تسعى شركة «إتش بي» قدماً لتحقيق هدفها في خلق سوق يعتمد على الأجهزة الرقمية، بشكله الكلي، وتعد «إتش بي» الشركة الوحيدة ذات الحقيبة الواسعة من المنتجات الخاصة بقطاع التصوير الرقمي والتي تلبي جميع المتطلبات في جميع أنحاء العالم.»

فقد كشفت «إتش بي» النقاب عن طابعتي النسق الكبيرة "DESIGNJET Z2100" و "DESIGNJET Z3100" والتي تستهدفان العاملين في مجال التصوير والتصميم. وصممت سلسلة "DESIGNJET Z" لطباعة صور ذات جودة عالية وألوان خالصة، ويمكن الآن طباعة صور قياس 44 بوصة للمتاحف بألوان تقاوم البهتان لمدة 200 سنة. وتعتمد سلسلة طابعات "DESIGNJET Z". والجدير بالذكر ان طابعات "DESIGNJET Z" تعد أول طابعات نسق كبيرة تعتمد على تقنية "HP Scalable Printing".

## تغيير إداري في «توشيبا»

أعلن قسم أنظمة الكمبيوتر في شركة «توشيبا» الشرق الأوسط وأفريقيا عن تعيين سانتوش فارغيز مديراً عاماً للمنطقة. وبذلك يترك الأخير منصبه كمدير عام مساعد، ليتسلم المنصب الجديد بعد استقالة سلفه أحمد خليل.

## ALLIANCE ELECTRONICS تطلق حملتها الإعلانية الجديدة «مهرجان SONY للتسوق»

فريق عمل SONY



زيد اسمر



وفي كلمة له، تحدث مدير عام شركة ALLIANCE ELECTRONICS السيد زيد أسمر عن الحملة الإعلانية الجديدة وعن الآلية المعتمدة لهذا العام، تبعها نشاطات مختلفة لإحياء السهرة.

تكفل الحفل عندما قام كل من فريق عمل ALLIANCE ELECTRONICS و SONY بقطع قالب الحلوى، وانتقلوا بعد ذلك للتمتع بالحفل والأجواء السارة السائدة فيه.

أطلقت شركة ALLIANCE ELECTRONICS، الموزع الحصري لمنتجات SONY في لبنان، حملتها الإعلانية تحت عنوان «مهرجان SONY للتسوق» وذلك خلال عشاء أقيم في مطعم الأوتار.

وفي هذه المناسبة، اجتمع أكثر من 200 شخص للاحتفال في جو مميز. من وكلاء SONY المعتمدين، الى الممثلين التجاريين، إضافة الى فريق عمل ALLIANCE ELECTRONICS.



## مؤتمر «اسكندنيا» حول تأثير تكنولوجيا المعلومات المتقدمة على الربحية في عمان



من اليمين: عماد عبد الخالق، د. باسل الهنداوي ونائل صلاح



د. باسل الهنداوي



نائل صلاح

عقدت شركة «اسكندنيا» ESKADENIA، بالتعاون مع شركة «أوراكل»، وبرعاية مدير عام هيئة التأمين في الأردن الدكتور باسل هنداوي مؤتمرها الأول لقطاع التأمين تحت عنوان: «الإستعدادية لمواجهة التحديات وتأثير تكنولوجيا المعلومات المتقدمة على الربحية في عمليات التأمين»، وذلك في ١٨ الشهر الماضي في فندق الشيراتون - عمان. وقد استضاف المؤتمر عدداً من مدراء شركات التأمين الرائدة ومدراء الأقسام والتقنيين الرئيسيين فيها. وقد وقّر المؤتمر الفرصة للإلتقاء بين الحضور ومناقشة المواضيع والتحديات التي طرحها فريق «اسكندنيا» في ما قدموه خلال البرنامج.

### نائل صلاح

بعد كلمة ترحيبية من مديرة الإعلام والعلاقات العامة في الشركة السيدة لينا الحصين، أشار السيد نائل صلاح، المدير العام لشركة «اسكندنيا»، في كلمته الافتتاحية بأن الجيل الجديد من الأنظمة والخدمات الإلكترونية قد بدأ نهضة تكنولوجية من شأنها ان تغير من شكل سوق التأمين في المنطقة. وأضاف بأن النمو المتزايد في حجم وتعقيد السوق، بالإضافة الى الزيادة في وعي العملاء وحاجاتهم لخدمات تأمينية ذات كفاءة عالية وأسعار منخفضة، قد أوجدت تحدياً كبيراً لشركات التأمين لتقديم خدمات متجددة ومتميزة.

وبالتالي، فعلى شركات التأمين ان تعمل في شكل متواصل على تحديث أدوات وإجراءات عملها للتمكن من الصمود في سوق شديد المنافسة، وإدارة عملياتها بتكلفة أقل بالإضافة الى تحقيق أرباح متزايدة.



يظهر في الصف الاول عصام عبد الخالق

### باسل هنداوي

وألقى مدير عام هيئة التأمين في الأردن د. باسل هنداوي كلمة تحت عنوان «أثر تطور النظم المعلوماتية على ربحية صناعة التأمين» تحدث فيها عن اهتمام الهيئة الكبير لوضع الأطر القانونية والفنية المنظمة لقطاع التأمين، حرصاً منها على مواكبة النمو السريع الذي تشهده أسواق التأمين العالمية ولوضع قطاع التأمين الأردني في مركز ريادي. وقال ان الهيئة حثت شركات التأمين على وضع نظم معلوماتية متكاملة لتمكينها من الحصول على بيانات الشركات المطلوبة منها بسهولة، وبالتالي للتمكن من ممارسة دورها على أكمل وجه.

### ورشة عمل مشبعة بالأبحاث

وتبين من المداخلات المشبعة في ورشة العمل، لا سيما من قبل فريق عمل شركة «أوراكل» ان ما أبداه المشاركون من آراء وملاحظات كانت معمقة ومستوحاة من



من اليمين: محمد أبو قورة، السيد خورشيد وبشار خورشيد



مشاركون



ممثلون عن شركات التأمين خلال المؤتمر



عدد آخر من المشاركين



محمد العمودي (اسكندنيا)



شادي سعادة (اسكندنيا)



ايهاب عرار (SCOPE)



علي الوزني (ARAB ORIENT)



مازن النمري (JORDAND INS)



لينا الحصين (اسكندنيا)



سليم ابو الراس (اسكندنيا)



معتمص عبدالله (اسكندنيا)



أيمن سالميه (اسكندنيا)



صالح عبد القادر (ORACLE)



انار قاسم (ORACLE)

خبراتهم العلمية والعملية. وأعطى كل من السيد انار قاسم وصالح عبد القادر من شركة «أوراكل» ORACLE لمحة عن أعمال «أوراكل» في المنطقة وحول العالم وما توفره تكنولوجياتها المميزة للشركات من أنظمة تسهل عليها أعمالها. **كلمة فريق عمل اسكندنيا** وتحدثت من شركة اسكندنيا كل من السادة: شادي سعادة، محمد العمودي، سليم ابو الراس، ايمن سالميه ومعتمص عبد الله.

### كلمة ختامية وعشاء

وقدم السيد صلاح قبل حفل الغداء الكلمة الختامية للمؤتمر، معبراً عن التزام شركة «اسكندنيا» تجاه التجديد المستمر في قطاع التأمين من خلال الأتمتة وتكنولوجيا المعلومات.

من اليمين: شادي سعادة، مازن النمري، ايهاب عرار، علي الوزني ومحمد العمودي

## MTCTOUCH تعاون مع «موتورولا» لتطوير خدماتها في مجال الإتصالات المتنقلة



غاده بركات



من اليمين: رولا ابو زاهر، رباح زرزور

عملية التحديث تتم بالتعاون مع وزارة الاتصالات مالكة الشبكة». وأكدت ابو زاهر سعي الشركة الى الانخراط في المجتمع المحلي وفقاً لاستراتيجيتها المتمثلة بمشاركتها في مختلف النشاطات الاقتصادية، الاجتماعية والإنسانية، وهي تعمل اليوم جاهدة لتأمين متطلبات الجهورية للمشاركة في مشروع الخصخصة التي تستعد الحكومة لإطلاقه قريباً.

يذكر ان «موتورولا» ستوفر لربائ «ام تي سي» أحدث الخدمات وستتيح لها في مجال الاتصالات المتنقلة، خدمة مشتركيها بشكل افضل وجذب مشتركين راغبين في ارسال واستقبال الرسائل القصيرة، صور وفيديو (ام ام اس)، والدخول الى عنوانهم الإلكتروني والإنترنت خلال تواجدهم في الخارج، وتتعدى فائدة هذه التحديثات نطاق الزبائن الموجودين في لبنان، لتصل الى الزائرين الذين اتاحت لهم هذه التكنولوجيا استعمال الحلول اللاسلكية والمتنقلة للبريد الإلكتروني.

أعلنت شركتي «ام.تي.سي. تاتش» MTCTOUCH و«موتورولا» في مؤتمر صحافي عقد في فندق موفنديك برعاية وزير الاتصالات مروان حمادة ممثلاً بجيلبير نجار، ممثل الوزير في هيئة المالكين للقطاع الخاص في قطاع الهاتف الخليوي، تحديث شبكة «ام.تي.سي. ٢» الخليوية التي تديرها شركة «ام.تي.سي. تاتش». لإطلاق مجموعة من أحدث خدمات المعلومات. بداية، أعلن مدير المحاسبة الاقليمي في شركة «موتورولا» رباح زرزور «ان هذه الشركة ستتولى تحديث شبكة «ام.تي.سي.»، وهي كانت اول من ساهم في بناء الشبكة في لبنان عام ١٩٩٤ مع المشغل السابق»، مشيراً الى ان «تقنيات جديدة ستستخدم في تطوير الشبكة لادخال خدمات جديدة عليها». ثم عرضت مديرة القسم التقني في «ام تي سي» رلى ابو زاهر الخدمات الجديدة التي ستقدمها الشركة لمستخدميها وتشمل «استخدام الرسائل القصيرة والرسائل المتعددة الوسائط عبر هواتفهم الخليوية». ولفتت الى «ان



## باث سوليوشنز Path Solutions

وُقعت عقداً في الشهر المنصرم كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٦ مع

ايه بي أن أمرو ABN AMRO باكستان

أعلنت شركة Path Solutions وهي شركة تؤمن خدمات مصرفية أن إيه بي أن أمرو ABN AMRO باكستان قد اختار برنامج iMAL بهدف دعم وتعزيز عملياته المصرفية في باكستان. وقد تم اختيار حلّ iMAL من قبل ABN AMRO إثر عملية تقييم مكثفة دامت أشهراً عديدة. وسوف يتم تطبيق الحل في كافة أقسام المصرف في كاراتشي. وفي معرض التشديد على حاجة ABN AMRO لتمييز نفسه



ناظم يغمور

Path Solutions

عن المنافسين، قال السيد **هو مياون جامشيد** Humayun Jamshed رئيس قسم النظام المصرفي الإسلامي في ABN AMRO: «إنّ المسائل الجوهرية التي نتعامل معها تتمثل في تلبية توقعات عملائنا وتخفيض التكلفة التشغيلية وتجاوز المنافسة التي نواجهها في سوق العمل. لذلك، من شأن تطبيق برنامج iMAL مساعدتنا على تحقيق تلك الأهداف». وأضاف قائلاً: «لقد سعينا وراء حلّ شامل ومرن بحيث يخاطب المتطلبات الناشئة في القطاع المصرفي، وكونه مجهزاً بنظام مالي إسلامي قوي سوف يساعد كثيراً والأهم من ذلك، فقد أثبت برنامج iMAL قدرته على إدارة كافة الحاجات التشغيلية لمصرف عالمي مثل ABN AMRO». معلقاً على الحدث، قال السيد **ناظم يغمور** Nazam Yagmour، نائب الرئيس التنفيذي لتطوير الأعمال لدى شركة Path Solution: «لا شك أننا مسرورون كون ABN AMRO قد اختار برنامجنا وسوف نعمل عن كثب معه بهدف ضمان عمل برنامجنا بشكل سلس ضمن بنية تكنولوجيا المعلومات الكاملة المتوفرة لدى المصرف». وقد ختم قائلاً: «قد انتقلت Path Solutions من موقعها التمكيني التحفيزي وحسب لتحلّ الموقع التوجيهي للأعمال. وبهدف أن تكون منافسة، تحتاج المصارف إلى تخطي الأئمة الأساسية وهذا بالضبط ما قمنا به في ABN AMRO».

## معلومات حول ABN AMRO باكستان

تأسس مصرف ABN AMRO عام ١٩٤٨ وكان أول مصرف أجنبي تمنحه حكومة باكستان رخصة لتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية. إذ يملك أصولاً يصل مجموعها إلى ٦٦,٥ بليون ربية وأسهماً بقيمة ٤,٥ بليون ربية وإيداعات بحوالي ٥٢ بليون ربية، يعتبر ABN AMRO من أكبر المصارف الأجنبية في باكستان. وعلى مدى السنوات الأربع الأخيرة، فقد عزز ABN AMRO بشكل كبير قاعدة عملائه في باكستان واحتل بسهولة موقعاً بين المراتب الثلاث الأولى للمصارف الأجنبية في السوق المحلية. للمزيد من المعلومات حول ABN AMRO، زوروا موقع المصرف على الإنترنت: www.abnamro.com.pk

## عن iMAL

iMAL هو المنتج الرائد لدى Path Solutions للمصارف الإسلامية. ومنذ إنطلاقه عام ١٩٩٢، تم اختيار برنامج iMAL من قبل أكثر من ٣٠ مؤسسة مالية حول العالم. ويرتكز iMAL بشكل أساسي على مبادئ الشريعة وهو يطابق بشكل كامل المعايير الدولية للمحاسبة ومعايير منظمة المحاسبة والتدقيق للمؤسسات المالية الإسلامية.

## باث سوليوشنز Path Solutions

وُقعت عقداً مع بنك الشام (سوريا) لتوفير حلّ متكامل

من البداية إلى النهاية

منح بنك الشام (سوريا) الذي تم إنطلاقه مؤخراً عقداً مهماً حول تكنولوجيا المعلومات إلى شركة Path Solutions.

سوف يرى العقد شركة باث تطبيق برنامج iMAL للشركات وهو برنامج متطابق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، متكامل، يعمل بشكل مباشر وفي الوقت الحقيقي، وبالتالي يسمح للمصرف المذكور بالولوج إلى الخطة المصرفية ذات



ناجي مقدم

Path Solutions

الأساس الإسلامي الكامل وذات منتجات تمويل وإيجارة مختلفة. قال السيد **أحمد الصقر** وهو رئيس مجلس إدارة شركة Path Solutions: «نحن فخورون لإقامة شراكة مع بنك الشام». وأوضح بأنّ الاتفاقية تضمن توفير حلول التكنولوجيا الأخيرة في تمويل التسليف ومعالجة البيانات مثل جمع وسحب وتخزين المعلومات، والتي تشكل إحدى أهم الوسائل في التواصل بين المصرف وعملائه. سوف يسمح تطبيق برنامج iMAL بتوفير المزيد من الالتزامات التي تستهدف العملاء من خلال قنوات تقليدية كالفروع.

وفق الدكتور **فيصل الخطيب** وهو المؤسس الشريك لبنك الشام، «اختارت إدارة المصرف حلّ iMAL بعد تحليل فنيّ معمق وتحليل للأعمال» مشدداً على موقع iMAL كمنصة خيار للمصارف الإسلامية التي تهدف إلى النمو سريعاً على أساس عروض منتجات تطابق الشريعة الإسلامية ومتميزة بشكل كبير.

وعلق السيد **ناجي مقدم** مدير شركة Path Solutions قائلاً: «إنّ الفوز الذي حققناه في بنك الشام هو فوز رفيع بالنسبة لنا ونحن على ثقة بأننا سوف نؤمن لبنك الشام، بالطريقة التي وقرنا فيها لمصارف بارزة في المنطقة كبنك أركابيتا Arcapita Bank وبيت التمويل الكويتي وبيت التمويل الخليجي وبنك الكويت للعقارات وبنك مسقط ومصارف أخرى، الميزة التنافسية للمحافظة على موقعها الريادي».

تنظر شركة Path Solutions إلى التوجه الظاهر في سوق النظام المصرفي الإسلامي بالكثير من الجدية كما تجد المزيد من فرص أعمال جديدة وذلك من خلال اعتماد iMAL من قبل مؤسسات مالية مشابهة في أنحاء أخرى من العالم.

## حول بنك الشام (سوريا)

بنك الشام هو بنك إسلامي ولد حديثاً في سوريا برأسمال قيمته ١٠٠ مليون دولار أميركي تشمل ٥٠ مليوناً رأس مال مدفوع. وتكون أكثرية ٥١٪ من الأسهم مملوكة من قبل مستثمرين سوريين فيما تعود ٤٩٪ منها إلى الشال Al Shall وشركاء آخرين من الخليج. ويشمل هؤلاء الشركاء شركة دار الاستثمار في الكويت وبنك التنمية الإسلامية الذي يقع في السعودية.

## تستخدمها ٤٠ شركة و ٣ آلاف موظف في ١٠ دول

### نظم معلومات متكاملة لقطاع التأمين تقدمها «تكنوسيس» (TechnoSys)

#### تخصص، تميز، تفوق، و ابداع

من جهته، أضاف **السيد بازيان** أن نظام AIMSweb يضم أكثر من ٢٠٠ سنة تطوير متراكمة من الخبرة التأمينية، وآخر إصدار من النظام هو نسخة ٧,١، ويعمل النظام لدى أكثر من ٤٠ شركة تأمين موزعين في ١٠ دول ويستخدمه يوميا حوالي ٣٠٠٠ موظف تأمين. أما فريق المهندسين والمستشارين العاملين حاليا في الشركة فلديهم خبرة تأمينية متراكمة تتجاوز إلى ١٠٠ سنة خبرة في مجال أتمتة نظم المعلومات التأمينية.

وعن حصة الشركة التسويقية، تحدث **السيد قاسمية** بأن الشركة حاليا تتمتع بأكبر حصة تسويقية من أسواق التأمين في كل من الأردن، فلسطين وقطر، إضافة إلى زبائن متميزين من شركات التأمين في السعودية، البحرين، الإمارات العربية، سوريا، السودان والكويت ونيجيريا.

وعن طرق تصميم وتطوير النظام، أضاف **السيد بازيان** بأن فريق العمل الذي طور هذا النظام في شركة تكنوسيس يتمتع بالتنظيم والمبادرة وروح الفريق، مع قدرة فنية كبيرة مدعومة باستخدام أحدث طرق التطوير وضمان الجودة والدعم الفني وفق أحدث المقاييس العالمية. ويعزز ذلك خدمة ما بعد البيع المميزة التي تقدمها شركة تكنوسيس والتي تراكمت عبر عقدين من الزمان.

وعن توسعات الشركة، أخبر **السيد قاسمية** بأن الشركة قد انتهت من تأسيس فرع لها كشركة شقيقة (شركة - HIQSys شركة الإتقان المتميز السعودية) في المملكة العربية السعودية لتقديم أعلى مستويات الخدمة للزبائن الحاليين والمستقبليين في السوق السعودي والخليجي وشرق أفريقيا.

و للاستفادة القصوى من خبرات الشركة في مجال أنظمة المعلومات لقطاع التأمين، ذكر **السيد بازيان** بأن الشركة تقوم حاليا بعمل دورات تدريبية لتدريب مبادئ التأمين مع تطبيقات عملية على نظام التأمين المحوسب AIMSweb، وتمثل هذه الدورات عاملا رافدا لتطوير قطاع التأمين في الوطن العربي، ويستطيع الخريج أن يكون منتجا منذ أيامه الأولى عند انضمامه لشركة التأمين. وقد أشار **السيد قاسمية** إلى نية شركة تكنوسيس لتكون الرائدة في مجال نشر مفاهيم علوم التأمين (النظري والتطبيقي المحوسب) في الوطن العربي، وذلك عن طريق تأسيس معهد يعنى بتدريب علوم التأمين وإصدار شهادات للخريجين معتمدة من معاهد التأمين الدولية.



ابراهيم قاسميه  
TechnoSys

وعن ميزات النظام، يتحدث **السيد بازيان** بأن نظام AIMSweb قد صمم بطريقة تواكب التغيرات السريعة الحالية والمستقبلية لأنظمة المعلومات التأمينية المتكاملة في المنطقة، كما أنه يراقب ويقلل التكاليف لدوائر التأمين ويرفع الانتاجية ويحقق رضا أكبر للزبائن والمعيدين وهيئات الرقابة والادارة.

ومن جانبه تحدث **السيد قاسمية** بأن نظام AIMSweb هو نظام متكامل، حيث أنه يقدم حلول شاملة في مجال التأمينات العامة، والصحي والحياة والتأمينات الإسلامية والأنظمة الاكتوارية. إضافة إلى أنظمة إعادة التأمين، الأنظمة المحاسبية، ادارة علاقات الزبائن الكترونيا (e-CRM)، التسويق، المبيعات، التأمين عبر الهواتف النقالة (Mobile Insurance)، التأمين عبر الهاتف، خدمات الزبائن، الاتصالات (Call Center Interface)، الدفع الالكتروني عن طريق بطاقة الائتمان (E-Payment)، التجارة التأمينية الالكترونية (e-insurance)، أنظمة تخطيط عمليات التأمين، تصميم المنتجات التأمينية الجديدة، إدارة البيانات للفروع البعيدة، أنظمة دعم القرارات (Decision Support System)، مولد نسب الخسارة (Loss Ratio Generator)، المراقب الفوري لربحية الشركة (Online Profit Viewer)، صمم التقارير المالية حسب متطلبات هيئات الرقابة، النتائج التنبؤية، تقارير هامش الملاءة (Solvency Formula Builder)، إدارة الموارد البشرية، الأنظمة الإدارية (كالشؤون القانونية، الاستثمارات، إدارة الممتلكات والمستأجرين، شؤون المساهمين وغيرها)، إدارة الوثائق الكترونيا (Document Management)، والتحكم وتصميم سير العمليات التأمينية (Process Workflow).



عثمان بازيان  
TechnoSys

«الشركة التقنية لأنظمة المعلومات «تكنوسيس» (TechnoSys) هي شركة رائدة على مستوى المنطقة العربية وإفريقيا بتقديم الخدمات المميزة منذ تأسيسها في عام ١٩٨٩» هذا ما صرح به السيد **عثمان بازيان** بصفته المؤسس - رئيس مجلس الإدارة و المدير العام لشركة تكنوسيس، وأضاف «أن شركة تكنوسيس تخصصت بتقديم الحلول المتكاملة والمميزة لقطاع التأمين والتي تواكب كل جديد في عالم تكنولوجيا المعلومات، وأن مقرات الشركة المنتشرة حاليا في الأردن و السعودية تخدم حصريا هذا القطاع في الشرق الأوسط وإفريقيا».

وعن استراتيجية الشركة، تحدث السيد **ابراهيم قاسمية** الشريك التنفيذي في الشركة عن الخطط الاستراتيجية المدروسة التي حالما تحققت وضعت الشركة في موضع مرموق لخدمة قطاع التأمين وبشكل حصري وتميز، وذلك عن طريق تقديم نظم معلومات متكاملة لخدمة هذا القطاع، وباستخدام أحدث تكنولوجيا العصر التي تقدمها شركة اوراكل العالمية، بالإضافة إلى استخدام تكنولوجيا الانترنت (Web) وتكنولوجيا الجوال (Mobile Technology). ونتيجة لذلك أصبحت شركة تكنوسيس ذات قواعد متينة وتمتتع بنمو مطرد واستقرار مالي متين.

يذكر بأن شركة تكنوسيس قد قامت بتصميم وتطوير نظام متكامل لإدارة نظم المعلومات لشركات التأمين باستخدام تكنولوجيا الانترنت والجوال. وأطلقت على هذا النظام اسم AIMSweb (Advanced Insurance Management Suite - Fully web enabled) وقد صمم هذا النظام المحوسب ليغطي كامل احتياجات شركات التأمين في المنطقة.



# جلال فواز - رئيس الجمعية المعلوماتية و ACT HOLDING - ؛

## لا يمكن ان يكون لبنان محور جذب الشركات العالمية إلا بتوفير إجراء المعاملات التجارية والمالية بشفافية وإعطاء التراخيص بالسرعة المطلوبة



لبنان البلد الأعلى عالمياً من حيث كلفة الإتصالات. ولا نعرف إن كان هذا التجاهل الذي تبيده الدولة ناتجاً عن جهل أو سوء نيّة أو مرتبطاً ببعض المصالح في وزارة الإتصالات.

### الإستقرار السياسي فاتحة كل تطور

■ هل أنتم متفائلون بالمستقبل؟ ولماذا؟

– يطلب المستثمر الأجنبي في الدرجة الأولى الأمان والإستقرار. لذلك يجب أن تتحرّك الدولة فعلياً وأن تحل خلافاتها بعيداً من الموضوع الإقتصادي إضافة الى العمل بضمير واعي.

كل الدول العربية سبقتنا في تحديث قوانينها وتسهيل وتخفيف كلفة الإتصالات، ولبنان الذي كان رائداً في السابق تراجع عن مستواه المعهود.

عدد كبير من الشركات العالمية كانت تسعى قبل الحرب الى نقل جزء من أعمالها الى بيروت بسبب كوادرها البشرية الكفوءة والخدمات التي تقدّم في السوق المحلي. لكن الأمان والإستقرار هما العاملان الأساسيان لإنشاء شركة وهذا لا يتوفّر في لبنان حالياً، مع أنه يبقى المفضل للعمل.

أضاف: وليكون لبنان محور جذب هذه الشركات، على المعنيين توفير سبل إجراء المعاملات التجارية والمالية بشفافية تامة وإعطاء التراخيص اللازمة بالسرعة المطلوبة وتسهيل وتخفيف كلفة الإتصالات. ولا ننسى الإستقرار السياسي الذي هو فاتحة كل تطوّر وتقدّم. وكذلك العنصر البشري اللبناني الذي يمثل ثروة لبنان ومستقبله.

أسف رئيس الجمعية المعلوماتية PCA وشركة ACT HOLDING السيد جلال فواز لهجرة الكوادر البشرية الخلاقة والمبدعة الى الأسواق الخارجية، وتوقع ان يتضرر القطاع المعلوماتي على المدى البعيد، لا سيّما إذا استمرت الأزمة على حالها. مذكراً بمطالب الجمعية، مشترطاً كي يكون لبنان محور جذب الشركات العالمية، على المعنيين توفير سبل إجراء المعاملات التجارية والمالية بشفافية تامة، وإعطاء التراخيص اللازمة بالسرعة المطلوبة.

### خسارة الشباب المبدع

■ هل تعتقدون ان انتشار الشركات اللبنانية في الخارج ساعدها على حماية نفسها من الخسارة في لبنان؟

– لاشك في أن المؤسسات والشركات اللبنانية سعت، خلال السنتين الماضيتين، للتوسع خارجاً وحققّت إنجازات أنقذت مصالحها في لبنان.

أما من اتكل منها على السوق المحلي فقط، فقد واجه مصاعب جمة من حيث تحقيق مردود وأرباح جيدة أو المحافظة على متانة المؤسسة وكوادرها البشرية. والمؤسف أننا نخسر الشباب الخلاق والمبدع الذي ينتقل الى الأسواق الخارجية.

■ ادت حرب الـ ٢٢ يوماً وتدمير البنى التحتية الى الحاق اfdح الاضرار المباشرة وغير المباشرة في مختلف القطاعات الاقتصادية، فأية اضرار ألحقت بالقطاع التجاري عامة وبمؤسستكم بخاصة؟

– تأثرنا من نواح عدة. بداية من حيث هجرة أربعة موظفين الى الخارج وهذه المسألة تركزت في مختلف القطاعات. من حيث الأعمال، لم نتأثر بشدة لأن معظم أشغالنا خارج لبنان.

ولا ننكر أننا واجهنا إرباكاً شديداً لجهة تأمين التنقل والتمويل لمهندسينا وفنييننا المنتشرين في بعض البلدان وكذلك لجهة البضائع الموجودة في المطار.

لكن مع ذلك، جهدنا لإيجاد الحلول المناسبة بفضل فريق عمل لبناني خلاق عمل خلال الحرب وأعطى حيوية للمؤسسة.

هذه تجربتنا الفردية، لكن شركات عدة توقفت قسرياً عن العمل وتضررت في شكل كبير. وحتى بعد انتهاء الحرب، ولغاية الآن لم نشهد مساعدة وتسهيلاً للأعمال الاقتصادية.

### ضرر على المدى البعيد

■ ذكر ان بعض كبار المستثمرين قرروا تأجيل تنفيذ مشاريعهم الاعمارية في بيروت وذلك الى ان يحصلوا على مؤشرات تؤكد استقرار الاوضاع في لبنان. ما هي الخطوات التي يتعين اتخاذها في رأيكم من اجل طمأنة

هؤلاء المستثمرين الى سلامة اموالهم، والى ان المشاريع التي يغذونها في لبنان سوف تأتي عليهم بعوائد استثمارية مجزية؟

– واجه قطاع المعلوماتية ككل مشكلة من حيث تسديد المستحقات، إذ بلغت نسبة الممتنعين حوالي ٦٠٪. لكن الشركات تعاملت بترؤ مع الزبائن لناحية تمديد فترة التسديد.

بالنسبة الى المصارف، حافظنا على علاقاتنا التجارية كلها وساد التفاهم والتعاون بين الجميع. لكن الدولة لاتساعدنا في مسألة المستحقات المصرفية.

ولحسن الحظ، لم نتعرّض لأي ضرر مباشر في شبكات الإتصال. ويمكن اعتبار اضرار القطاع المعلوماتي ضئيلة مقارنة مع غيره من القطاعات. لكن الضرر هو على المدى البعيد من حيث هجرة كوادرنا البشرية وانعدام ثقة الخارج. وهذا الضرر سيظهر في أرقام الأشهر الستة الأولى من عام ٢٠٠٧ لا سيّما إذا استمرت الأزمة على حالها. وقد نواجه إفلاسات في قطاع المعلوماتية.

### لا تجاوب من الدولة

■ كيف تقوّمون مسيرة القطاع التجاري بعد الحرب؟ وهل توجد مؤشرات بإمكانية عودته الى ما كان عليه؟ وما هي مقترحاتكم؟

– قدّمنا التقارير والمعلومات اللازمة للحكومة اللبنانية حول الأضرار المباشرة وغير المباشرة لشركات المعلوماتية وهي بدورها قدّمتها في مؤتمر السويد، لكن تجاربنا السابقة مع الدولة لا تشجع. فالقطاع الخاص يحلّ مشاكله بذاته ولا يلقي أي مساعدة رسمية. لطالما حذرنا في السابق من هذه المخاطر، وحتى اليوم لا تلقى تجاوباً من الدولة.

مطالبنا هي نفسها ولم تتحقّق، ومنها تحرير قطاع الإتصالات وإلغاء الضرائب والرسوم على كلفة الإتصالات. كما نطالب بتسهيل المعاملات التجارية والقانونية، فالدولة تستفيد من قطاع الإتصالات وتحلّ مشكلاتها المادية من خلاله، ونتمنى ان تنفّذ هذه المطالب إن لا يجوز أن يبقى

# تستخدم وسائل تطوير توصلت إليها الشركات العالمية

## حنا زغلول: شركة البرمجيات المثالية IDEAL SOFT توفر الحلول الأمثل والأشمل لعملائها ومنتجاتها عملية وشاملة

المجالات المتخصصة، كما وتتميز أنظمتها بالجودة العالية حيث تقوم فرق عالية الكفاءة بتصميم وتطوير الأنظمة المتقدمة تحت إشراف فريق إدارة ذات الرؤية الثاقبة وبعيدة الأجل. وتستخدم الشركة أحدث طرق ووسائل التطوير التي توصلت إليها الشركات العالمية مثل مايكروسوفت



تأسست شركة البرمجيات المثالية IDEAL SOFT عام ١٩٩٠ لتوفر الحلول الأمثل والأشمل في العديد من المجالات لعملائها في الأردن والمنطقة عموماً لتزويد من كفاءتهم ونتاجيتهم. كما وتساعد الشركة عملاءها على تحديد حاجاتهم من الأنظمة والخدمات المرافقة وتوفير النصائح والإستشارات الملائمة لها،

وأوراكل، والتي تتضمن توثيق جميع مراحل التطوير بتفاصيلها، وهذا ما جعل منتجاتها سهلة الفهم والتوثيق مدعومة بدلائل للمستخدمين والمدربين غاية في السهولة والوضوح. كما وتستخدم أحدث الوسائل الأمنية لتوفير وضمان الحماية للمستخدمين كافة، بحسب الصلاحيات الموكلة إليهم.

بحسب طبيعة عملهم وانظمتهم الداخلية ليتمكن عملاؤها، من خلال الحلول التكنولوجية التي تزودهم بها الشركة من مواكبة حاجات العصر المتنامية في شكل يضمن لهم نجاح أعمالهم وازدهارها. وفي لقاء مع مدير عام الشركة السيد حنا زغلول قال ان الشركة تعتمد في تطوير أنظمتها أحدث ما توصلت اليه التكنولوجيا في

### نظام تدريب متكامل

ومحاسبة الموجودات والأصول الثابتة. تتميز هذه الحلول ببساطتها وشموليتها وسهولة استخدامها، مما جعلها الحل الأمثل للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم. نظام إدارة المستشفيات (ELECTRONIC HOSPITAL OPERATIONS). نظام إدارة المستشفى المعلوماتي والمبني على ملفات المرضى المستخدم في المايو كلينيك في الولايات المتحدة، والذي يدعم المعايير الدولية والتي تشمل الملف الطبي الإلكتروني، المخازن، المختبر. يحتوي نظام المستشفيات على أكثر من ٣٥ نظاماً مصغراً متوافقة ومتصلة بإحكام لتوفر للمستشفى الحل الأمثل والمتكامل لجميع دوائره وأقسامه. يستخدم النظام في عمله التصنيفات العالمية للأمراض، بالإضافة الى التعديلات الإكلينيكية والتي يتم استخدامها من قبل جميع مزودي الخدمة الطبية في الولايات المتحدة. وتترابط الأنظمة بإحكام وبشكل متكامل لتتشارك في المعلومات الطبية والمالية التي تحتاجها جميع الأقسام في عملها اليومي.

اضاف السيد زغلول: توفر شركة البرمجيات المثالية لموظفيها الجدد نظام تدريب داخلياً متكاملاً لتدريبهم على أحدث وسائل التطوير والتصميم، لتجعل منهم موظفين كفوئين قادرين على تطوير وتصميم أنظمة عالية الجودة وفق أحدث الوسائل المستخدمة عالمياً. ويعمل بالتكافل مع فريق التصميم والتطوير فريق بحث متخصص يقوم بإجراء الأبحاث والتحليل للوقوف على أحدث ما توصلت اليه التكنولوجيا في مجالات الحلول المختلفة التي توفرها الشركة، بما فيها شبك ودمج المنتجات الأخرى التي تقوم الشركات الأخرى بتوريدها مع أنظمة الشركة. ومن الأمثلة على هذه التكنولوجيا البطاقات الذكية والاتصال من خلال الإنترنت والشبكات مع شبكات النقل (الخلوي)، مما جعل من هذا الدمج وسيلة لإضافة وظائف وفعاليات جديدة لم يكن بالإمكان الوصول إليها من قبل.

### قاعدة عملاء كبيرة

يقوم النظام باستخدام قائمة أسعار يتم تعريفها بناء على بوالص التأمين التي يتم توقيعها بين المستشفيات وشركات التأمين ليتم احتساب الأسعار على أسس متينة لاجال للخطأ فيها.

وقد بنت الشركة قاعدة كبيرة من العملاء تراوحت في حجمها من الشركات الصغيرة الحجم الى المؤسسات والشركات كبيرة الحجم، التي تستخدم جميعها منتجات تم تطويرها على قاعدة بيانات أوراكل، وبينما يسعى معظم شركات البرمجيات الى التركيز على التكنولوجيا، تركز شركة البرمجيات المثالية بدورها على خدمة العميل، حيث تؤمن بأن توليفة التكنولوجيا المستقرة والمجربة وما تقتضيه حاجة العمل هي التي تخدم مصالح عملائها.

### منتجات عملية وشاملة

٣) الأنظمة المالية Ideal Financial System يوفر هذا النظام مجموعة متكاملة من الأنظمة المالية والمبني على بيئة أوراكل والتي تتيح للعملاء إدخال ملايين من الحركات اليومية دون التأثير على سرعة وكفاءة الأنظمة. أهم مميزات الأنظمة المالية: أنظمة مالية واسعة النطاق مبنية باستخدام قاعدة البيانات (أوراكل)، تعدد العملات، تعدد الشركات، تعدد الفروع، مراكز الربح، متكاملة بإحكام، ثنائي اللغة، عربي / إنكليزي، مقبولة ثقافياً، سهل الاستخدام.

أما مكونات الأنظمة المالية فهي: نظام الأستاذ العام والموازنات التقديرية، ذمم العملاء، الذمم الدائنة، شؤون الموظفين، محاسبة الرواتب، مراقبة الدوام، الموجودات الثابتة، نظام صيانة الموجودات الثابتة، المخازن، المشتريات، متابعة المكالمات، المبيعات والفواتير.

وعدد الزغلول أهم منتجات الشركة:

١) نظام المحاسب المثالي المتكامل: وهو نظام المحاسبة الأكثر مبيعاً في العالم العربي حيث يوجد أكثر من ٥٠٠٠ عميل في العالم العربي يستخدمون برامج المحاسب المثالي في إدارة أعمالهم اليومية. يشمل هذا النظام العديد من الحلول والتي تشمل مسك الدفاتر، محاسبة المخزون والمبيعات والمشتريات، شؤون الموظفين والرواتب، متابعة الدفعات والشيكات والكمبيالات، نقاط البيع



## جوائز عديدة تحصدتها مجموعة الأنظمة الشخصية لـ HP الشرق الأوسط

وليد عكاوي يقدم جائزة  
أفضل رجل أعمال لعام ٢٠٠٦  
لأنيل غاندي



أنيل غاندي

HP

حصلت مجموعة الأنظمة الشخصية في «إتش بي» HP الشرق الأوسط على جوائز عديدة خلال معرض جينكس هذا العام الذي شهدت الشركة خلاله نجاحاً كبيراً. وفي احتفال توزيع جوائز مجلة «ويندوز الشرق الأوسط»، حصلت مجموعة الأنظمة الشخصية في «إتش بي» على ٣ جوائز وهي جائزة أفضل دعم للمستهلك وجائزة أفضل منصة عمل والتي ذهبت الى "HP COMPAQ 5000"، كما حصل «أنيل غاندي» مدير عام مجموعة الأنظمة الشخصية في «إتش بي» الشرق الأوسط على جائزة أفضل رجل أعمال لعام ٢٠٠٦ بسبب تفانيه وإخلاصه للمنطقة، وقدم له الجائزة وليد عكاوي مدير شركة "ITP".

وكما قدمت مجلة "PC MAGAZINE" لمجموعة الأنظمة الشخصية أفضل مصنع لأجهزة الحاسب المكتبي، وحصلت المجموعة أيضاً على جائزة أفضل مصنع أجهزة كمبيوتر استهلاكية خلال حفل جوائز ARAB TECHNOLOGY AWARDS لعام ٢٠٠٦ الذي نظّمته مجلة "IT WEEKLY".

وقال غاندي: تعتبر «إتش بي» شركة تكنولوجيا المعلومات الوحيدة التي يمكنها تلبية جميع احتياجات عملائها سواء على الصعيد الشخصي أو على مستوى الشركات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، ونحن سعيون بحصولنا على هذه الجوائز التي تعكس نجاحنا.

وأضاف غاندي: «أنا فخور جداً بحصولي على جائزة أفضل رجل أعمال لعام ٢٠٠٦، كما قبلت الجائزة بالنيابة عن فريق مجموعة الأنظمة الشخصية في «إتش بي» الشرق الأوسط. وقد تجلت في الأشهر الماضية نجاحات المجموعة في مختلف المجالات ومنها توقيع اتفاقيات مع عملاء مهمين وتعزيز استثمارنا في الموارد البشرية وتوسيع دائرة منتجاتنا بشكل ملحوظ وتحقيقنا لمعدلات نمو عالية».

ويتمتع غاندي بأكثر من ٢٥ سنة خبرة في قطاع تكنولوجيا المعلومات والمبيعات وإدارة قنوات التوزيع. وخلال السنوات السبع الماضية، كانت لأنيل أدوار إدارية مهمة في «إتش بي» كندا، منها إدارة قنوات التوزيع ومجموعة الأنظمة الشخصية.

eHOpe  
electronic Hospital Operations

**Comprehensive Hospital Information System**

IDEAL Group  
Your Link to Success

IDEALSOFT  
Member of IDEAL Group

Tel: +962 6 593012 Fax: +962 6 5930388  
email: info@idealsoft.com.jo web site: www.idealsoft.com.jo P.O.Box: 182756 Amman 11118- Jordan

## ريموند وردة - SOFTWARE DESIGN - : نحرص على تلبية حاجات العملاء في أقصى الظروف



إقبال واسع على برامجنا

■ ماذا عن منتجاتكم الجديدة؟

– لقد طورنا هذا العام برنامج احتساب مصاريف المشاريع وهو يلقي نجاحاً كبيراً في قطر وأنغولا وكينشاسا والإمارات والسعودية إضافة إلى لبنان طبعاً، هذا من دون اغفال البرامج الموجهة إلى شركات الإعلان والشركات المتخصصة والتي لاقت هي الأخرى إقبالاً واسعاً. مع بدء سنة ٢٠٠٧ نسعى إلى إضافة بعض المزايا على برامج خدمات التجزئة.

### طموحات مستقبلية

■ هل لديكم خطط مستقبلية؟

– على الرغم من الحرب، وصلت شركتنا إلى هدفها المنشود.

طموحنا كبير ولدينا خطط وطموحات مستقبلية عديدة ولكن المشكلة هي إيجاد الأشخاص المناسبين لتحمل المسؤولية.

المديرة العامة لشركة «سوفتوير ديزاين» SOFTWARE DESIGN ريموند وردة أشارت إلى احتياجات قامت بها الشركة للتكيف مع الأوضاع التي نجمت خلال حرب تموز الماضية، مؤكدة الحرص على تلبية حاجات العملاء وفي أقصى الظروف. مذكرة ببرامج موجهة إلى الشركات، وبالأخص شركات الإعلان، لاقت إقبالاً كبيراً في السوق المحلي وأسواق الخليج وإفريقيا.

### طموحنا كبير ولكن المشكلة هي إيجاد الأشخاص المناسبين لتحمل المسؤولية

قواهم ويعاودوا اعمالهم؟

– خلال الحرب، واجهتنا بعض الصعاب بعد ان نقلنا مركز عملنا ومن أهمها إيجاد خطوط للانترنت تسهيلاً للاتصالات.

اما لجهة ما يمكن ان تقدمه الحكومة اللبنانية فهو مطلب قديم لطالما نادينا بتطبيقه ويتمثل في خفض فواتير الاتصالات على انواعها.

■ ذكر ان بعض كبار المستثمرين قرروا تأجيل تنفيذ مشاريعهم الاعمارية في بيروت وذلك الى ان يحصلوا على مؤشرات تؤكد استقرار الاوضاع في لبنان. ما هي الخطوات التي يتعين اتخاذها في رأيكم من اجل طمأنة هؤلاء المستثمرين الى سلامة اموالهم، وإلى ان المشاريع التي ينفذونها في لبنان سوف تأتي عليهم بعوائد استثمارية مجزية؟

– طالما الحالة السياسية غير مستقرة في لبنان، فمن الصعب ان يأتي المستثمرون إلى لبنان من تلقاء أنفسهم للعمل في أسواقنا.

### تسهيل أمور العملاء

■ تأثرت تجارة الكمبيوتر من حرب الـ ٢٣ يوماً بشكل لاقت فإلى أي حد تضرر قطاعكم عامة ومؤسستكم بخاصة؟

– لم تتأثر شركتنا بشكل كبير. فقد أخذنا احتياطات معينة من حيث نقل الموظفين لاسيما قسم التطوير DEVELOPMENT DEPARTMENT إلى قاريا، وذلك للاستمرار في تلبية حاجات العملاء.

■ كيف استطعتم تجاوز الازمة التي سببها العدوان، وما كان مصير مستحقاتكم لدى زبائنكم ومستحقات المصارف عليكم؟

– خلال فترة الحرب، لم نكن نطالب عملاءنا بالمستحقات بل حاولنا تسهيل أمورهم، حتى بالنسبة للمصارف، لم نتعرض لضغوطها.

■ هل اقدمتم على صرف عدد من مستخدميكم وكيف تعاملتم معهم؟

– أبداً، لم نقدم على هذه الخطوة بل احتفظنا بكل الموظفين.

### واجهنا بعض الصعاب

■ يقول الخبراء الاقتصاديون انه عندما تتردى الاوضاع الاقتصادية، على الحكومات ان تخفف الابعاء والرسوم الضريبية، هل تؤيدون هذا القول؟ وما هي المجالات التي يمكن فيها للحكومة اللبنانية ان تخفف الابعاء عن اصحاب الاعمال كي يمكن لهؤلاء ان يستعيدوا

## يوفر ٢٠ في المئة من الطاقة المستخدمة

### DELL تطلق سيرفرز جديداً في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا

اينرجي سمارت ١٩٥٠) و«باور ايدج اينرجي سمارت ٢٩٥٠» تعزيز قدرات الجهاز بأكمله بأكثر من ٢٥ في المئة في الوات الواحد وأن توفر نحو ٢٠ في المئة من الطاقة المستخدمة.

وستؤدي هذه التطورات إلى توفير مئات اليورو لكل «سيرفر» في العام الواحد مما يعني ان المؤسسات يمكن ان تحول الملايين من اليورو لاستخدامات أخرى، كما يمكن للعملاء الاستفادة من اثار تقليل الطاقة التي تستهلكها هذه المنتجات بحيث يمكنهم تشغيل اربع وحدات لمعالجة المعلومات المركزية من طراز «باور ايدج اينرجي سمارت» من خلال الطاقة ذاتها التي تستهلكها ثلاث وحدات تقليدية للمعالجة المركزية.

أطلقت شركة «دل» DELL نوعين جديدين من خدمات تخزين المعلومات الرئيسية (سيرفرز) من طراز «باور ايدج» في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا والتزاماً منها تجاه الوفاء بتعهداتها ومسؤوليتها، إزاء توفير بيئة نظيفة من خلال منتجات ذات تقنية وكفاءة عاليتين.

وتوفر وحدات المعالجة المركزية من طراز «دل باور ايدج ١٩٥٠» و «دل باور ايدج ٢٩٥٠» الجديدة المزيد من الطاقة للخدمات الالكترونية وتقتصد كثيراً في استهلاك الطاقة مما يساهم في تخفيض التكاليف الناجمة عنها بالنسبة للمؤسسات التجارية ولكل الفئات المستخدمة لهذا النوع من التكنولوجيا المتطورة.

ويمكن ان تزيد وحدات المعالجة المركزية من طراز «باور ايدج



## ميشال شماس - B SYNCHRO - :

### ضرورة تعاون الجميع لتغيير صورة لبنان الحالية



أسف رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة B SYNCHRO لخسارة الكفايات والأدمغة جراء الأوضاع غير المستقرة التي تعانيها البلاد، وطالب السلطات الرسمية بخفض اشتراكات الضمان على مؤسسات وفواتير الهاتف والاتصالات والانترنت، مركزاً على ضرورة تعاون الجميع في سبيل تغيير صورة لبنان الحالية.

#### خسارة الكفايات والأدمغة

■ تأثرت تجارة الكمبيوتر من حرب الـ ٢٣ يوماً بشكل لافت فإلى أي حد تضرر قطاعكم عامة ومؤسساتكم بخاصة؟

– طبعاً، التأثير كان كبيراً. فعدد كبير من الموظفين في الشركة سافروا الى خارج لبنان خلال الحرب. فحسرتنا برحيلهم كفايات وأدمغة نحن بأمس الحاجة إليها.

من ناحية أخرى، فقد اضطررنا للتوجه الى خارج لبنان حفاظاً على استمراريتنا فتوجهنا مثلاً الى مصر، سوريا، السعودية والأردن.

يبقى ان المواطن اللبناني يتميز بإرادة قوية للبقاء في بلده والعمل على إعادة اعمارته، لكن المهم هو عدم هجرته وتركه البلاد.

#### تجاوزنا الأزمة

■ كيف استطعتم تجاوز الأزمة التي سببها العدوان، وما كان مصير مستحققاتكم لدى زبائنكم ومستحقات المصارف عليكم؟

– كما ذكرت سابقاً، تجاوزنا الأزمة بتوجهنا الى الخارج.

في ما خص المستحقات، واجهنا صعوبة نسبية. فبعض الأشخاص تنصلوا من تعهداتهم،

والمصارف لم تساعدنا مما شكّل ضغطاً علينا. لكن الموظفين وقفوا الى جانبنا وتحملوا الأزمة معنا.

#### العمل على تغيير صورة لبنان

■ يقول الخبراء الاقتصاديون انه عندما تتردى الأوضاع الاقتصادية، على الحكومات ان تخفض الاعباء والرسوم الضريبية، هل تؤيد هذا القول؟ وما هي المجالات التي يمكن فيها للحكومة اللبنانية ان تخفف الاعباء عن اصحاب الاعمال كي يمكن لهؤلاء ان يستعيدوا قواهم ويعاودوا اعمالهم؟

– أرى ان تخفيف الضرائب في هذه الظروف لن يساعد خزينة الدولة، لكن من جهة أخرى، تستطيع الأخيرة ان تساعدنا في مجال اشتراكات صندوق الضمان الإجتماعي، وخفض فواتير الهاتف والـ DSL وغيرها. وهنا نتمنى على المسؤولين العمل على تغيير صورة لبنان في الخارج. حيث ينظر الجميع اليه نظرة تشاؤمية، علينا تحمل المسؤولية والعمل على تحسين صورة وطننا.

#### التوسع خارجياً

■ ذكر ان بعض كبار المستثمرين قرروا تأجيل تنفيذ مشاريعهم الاعمارية في بيروت، وذلك الى ان يحصلوا على مؤشرات تؤكد استقرار الأوضاع في لبنان. ما هي

الخطوات التي يتعين اتخاذها في رأيكم من اجل طمأنة هؤلاء المستثمرين الى سلامة اموالهم، والى ان المشاريع التي ينفذونها في لبنان سوف تأتي عليهم بعوائد استثمارية مجزية؟

– النقطة الأساسية هي الاستقرار والأمان. وعلى الإعلام ان يركّز على التطورات الإيجابية بدل السلبية. وعلينا الاعتناء من تطور الدول المجاورة والسعي الى الانطلاق والتحرك نحو آفاق جديدة.

■ كيف تقوم نتاجكم لعام ٢٠٠٦، وما هي تطلعاتكم المستقبلية؟

– حققنا بعض التحسن نتيجة توجهنا الى الخارج، وفي هذا الإطار، نتمنى ان تتحسن نتائج كل الشركات. مستمرمون بخططنا ونحاول ان نتعاون مع شركة تأمين في سوريا واخرى في البحرين من أجل خدمة منطقة الخليج.

### ORACLE و FUJITSU SIEMENS

#### تطلاق برنامجاً لمساعدة موفري البرمجيات المستقلين على تطبيق أنظمة «فليكس فريم لحلول أوراكل»

كشفت «فوجيتسو سيمنز كمبيوترز»، الشركة الأوروبية الرائدة في قطاع تكنولوجيا المعلومات، على تعاونها مع «أوراكل» لتنفيذ برنامج مشترك لاختبار جاهزية موفري البرمجيات المستقلين لتبني أنظمة «فليكس فريم لحلول أوراكل» Flexframe for Oracle. ويزود البرنامج الذي بدأ تنفيذه موفرو البرمجيات المستقلون (ISVs) في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا بنظام تحول من نحو تطبيق منصة «أوراكل ... ١٠ جي» من خلال مراجعة البرمجيات والأجهزة المعتمدة لديهم.

ويشرف على المركز خبراء من شركتي «أوراكل» و«فوجيتسو سيمنز كمبيوترز» وهم حاصلون على التدريب اللازم لإجراء عمليات الفحص والتحول الى منتجات البنية التحتية التكنولوجية «فليكس فريم» المخصصة للعمل ضمن بيئة «أوراكل».

وسيتّم إقامة ورش العمل خاصة لتلبية احتياجات موفري البرمجيات المستقلين، في شكل يمكنهم من الحصول على المعلومات اللازمة حول منصة «أوراكل .. ١٠ جي» ويساعدهم في اختبار البرامج والأجهزة الى جانب توفير استشارات تقنية حول أفضل السبل للتحول لتبني هذه الأنظمة المتطورة.

وقال هشام السعدي، مدير القنوات والتحالفات في أوراكل الشرق الأوسط وأفريقيا: «سيقدم المركز خدماته لموفري البرمجيات بشكل مجاني، الأمر الذي سيساعدهم على توفير الكثير من الوقت والنفقات أثناء عملية التحول الى تطبيق حلول منصة «أوراكل .. ١٠ جي». كما ان تبني هذه الحلول سيؤدي الى توسيع نطاق أعمالهم وتحقيقهم لنجاحات ملحوظة ومهمة.

#### ثغرات أمنية في برامج

#### مكافحة الفيروسات

حذر اولاف بورشه الخبير الأمني العامل في مجلة كمبيوتر بيلد ومقرها مدينة هامبورغ من تحميل برامج عشوائية على الكمبيوتر موضحاً ان الاختبارات اثبتت وجود ثغرات في بعض برامج الحماية المجانية.

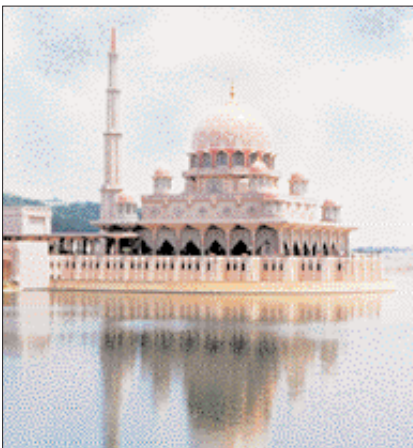
## وزارة السياحة الماليزية تنظم برنامج البحث عن الكنوز ولايات تنبض بالجمال وبينانغ حافلة بالتاريخ والتقليد



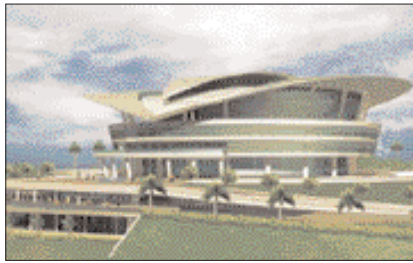
بوترا بيردانا



جورج تاون عاصمة ولاية بينانغ



مسجد بوترا



مركز مؤتمرات بوتراجايا

شهدت ماليزيا افتتاح برنامج البحث عن الكنوز الماليزية، فنظمت وزارة السياحة لمئة وسبعة عشر مشتركاً من ٣٠ دولة رحلة تجوال في خمس ولايات من شبه الجزيرة الماليزية بدءاً من بوتراجايا، سلنجاور، بيرك، كدح وبينانغ.

الزيارة الاولى كانت لمدينة بوتراجايا الواقعة في المالتيديا سوبر كوريدور، وهي مدينة التقنيات المتعددة الوسائط والمحاطة بالمناظر الخضراء والحدائق والأهوار النباتية، حيث تقع مكاتب رئيس الوزراء ونائب الرئيس والسكرتير الأول.

وتضم هذه المدينة مسجد بوترا الرائع ذات المئذنة المرتفعة ١١٦ متراً، والمبنى من الصوان الوردية، وله قاعة صلاة واسعة تعكس الرشاقة وبساطة الهندسة المعمارية الاسلامية ويتسع لألف مصلى، إضافة الى مركز المؤتمرات والذي يغطي حوالي ٥١ هكتاراً ويقع في اعلى تل في الدائرة الانتخابية الخامسة.

والزيارة الثانية الأهم لمدينة جورج تاون عاصمة ولاية بينانغ، المدينة الحافلة بالتاريخ والتقليد يتألقان بالتقدم، والمنثورة مبانى جورجية وقصوراً صينية ومعابد هندية ومساجد، والعلامة الفارقة بينها مبنى كومتار وهو على شكل برمبل اسطواني مكون من ٦٥ طبقة وهو الأعلى في الولاية. كما تزدهر بينانغ بمحال لبيع التحف والملابس والاحذية والساعات ومستحضرات التجميل.



سيرى بيردانا

## كومرشل استبدلت الهدايا بتبرع مالي لجمعية خيرية

مكس زكار رئيس مجلس ادارة شركة كومرشل COMMERCIAL ابلغ الاصدقاء والزبائن انه، وكما في العام الماضي، قررت الشركة استبدال الهدايا التي درجت على توزيعها عليهم بمناسبة الاعياد، بتبرع مالي قدمته الى منظمة فرسان مالطا الخيرية. وقال: زكار «اني متأكد من انكم سوف تقدرّون هذه المبادرة وتعملون مثلنا على تشجيع منظمة فرسان مالطا، موضحاً ان المنظمة توفر المساعدة للفئات المحرومة وترعى مدرسة للأطفال المعوقين وتساهم في ترميم قرى مهذّمة. ولذلك فان المنظمة تحتاج الى كل دعم يمكن ان يقدم لها في هذه الظروف القاسية التي يمر بها لبنان».

## "SOS AUTO" تواصل مسيرتها التطويرية



جوزف عجاقة

SOS AUTO

تواصل شركة «أس أو اس أوتو» "SOS AUTO" خدمة السيارات برامجها التطويرية بالتعاون مع شركات عالمية متخصصة، إضافة الى برامجها التدريبية المحلية، كما وأنها لا تزال تحصد الجوائز لمعايير الخدمات التي تقدمها، وذلك بموازة توسيع قاعدة زبائنها عبر التعاقد مع شركات تأمين جديدة.

مدير عام الشركة السيد جوزف عجاقة وفي درشة مع «البيان» علق على تكاثر عدد الحوادث خلال فصل الشتاء سائلاً «هل حاز جميع السائقين على إجازات السوق في فصل الصيف؟!».

## «ماريوت» تتوقع ٤ مليارات دولار من موقع

### حجوزاتها على الانترنت

أعلنت مجموعة فنادق «ماريوت» العالمية إدخال تحسينات على آليات حجوزات فنادقها عبر موقعها MARIOTT.COM بما فيها إمكانية البحث والإيجاد السريع للفندق والمقصد المطلوب.

وتوقعت الشركة ان يحطم MARIOTT.COM أرقام العائدات التي حققها مسبقاً بتحقيق ارتفاع في المبيعات الإجمالية عبر شبكة فنادقها البالغ عددها ٢٨٠٠ لتصل الى ٤ مليارات دولار أميركي هذا العام.

ومع التوقع بتحقيق عائدات تقدر نسبة ارتفاعها بـ ٣٨٪ تكون مبيعات MARIOTT.COM قد تضاعفت من حيث الحجم خلال عامين فقط.

وقالت نائبة الرئيس التنفيذية للمبيعات والتسويق في مجموعة فنادق ماريوت العالمية إيمي مكفيرسون: «يعتبر MARIOTT.COM أكبر موقع على الإنترنت لشركة متخصصة في الفنادق، كما أصبح الآن واحداً من بين أكبر مواقع مبيعات التجزئة».

وأضافت: «باستمرارنا في الإبداع نكون قد قدمنا لعملائنا الذين يسافرون دائماً حول العالم مجموعة منتجات وخدمات ومناقص عبر الإنترنت، كان لها الأثر الأكبر في زيادة النمو في مبيعات مجموعة فنادق ماريوت العالمية. وستضمن التحسينات التي نعلن عن إدخالها هذا اليوم استمرار النمو وازدياد شعبية موقع MARIOTT.COM لدى عملائنا».



## "ESA" يطلق شهادة الخدمات المالية الاسلامية في البحرين



خالد احمد



روجيه اورسيه



احمد الجشي



سيمون كولهاين



لقطة جامعة



من اليسار: روجيه اورسيه وجورج نجم



من اليمين: احد المشاركين، موسى شحاده جهاد فيتروتي وحسين الميزه



احمد برغوت داخل جناح ESA

اقام المعهد العالي للأعمال (ESA) بالتعاون مع المعهد البريطاني للاستثمار والاوراق المالية (SII LONDON) حفل اطلاق شهادة الخدمات المالية الاسلامية (IFQ) في المنامة - مملكة البحرين. وقد جرى هذا الحفل بتاريخ ١٠ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٦ في فندق الخليج لمناسبة انعقاد القمة الدولية الثالثة عشرة للصيرفة الاسلامية.

وحضر الحفل النائب الاول لحاكم مصرف لبنان احمد الجشي، مدير عام المعهد العالي للأعمال روجيه اورسيه، والرئيس التنفيذي للمعهد البريطاني للاستثمار والاوراق المالية سيمون كولهاين وعدد كبير من المصرفيين الاسلاميين من الخليج العربي وآسيا واوروبا. وتعتبر هذه الشهادة الاسلامية الاولى من نوعها في العالم. وقد أبصرت النور بعد جهد وتنسيق كبيرين بين مصرف لبنان والمعهد العالي للأعمال والمعهد البريطاني للاستثمار. الجدير ذكره ان المعهد العالي للأعمال نظم حفل اطلاق الشهادة الاسلامية بعد تدشين فرعه في الخليج ESA GULF الذي جرى بحضور المستشار الدبلوماسي للرئيس الفرنسي جاك شيراك.

### مطلوب مراسلون ومندوبون لمجلة

#### البيان الاقتصادية

بعد تزايد انتشار «البيان الاقتصادية» في البلدان العربية كافة، قررت ادارتها زيادة عدد مراسليها ووكلاء اعلاناتها.

فيرجى ممن لديه الخبرة ويجد في نفسه الكفاءة والقدرة على القيام بمهام مراسل او وكيل اعلاني ان يكتب الينا على العنوان التالي: مجلة البيان الاقتصادية ص.ب. ١١/١٥١٠

بيروت - لبنان

او عبر البريد الالكتروني:

E-mail: info@albayanmagazine.com

عناية المدير العام

ملاحظة: يرجى ارفاق الرسالة بتعريف عن المرسل.

### التأمين الأهلية تخرج ١١ من موظفيها بدبلوما للتأمين

تمكن عدد من موظفي التأمين الأهلية - البحرين من الحصول على برنامج الدبلوما في التأمين من معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية مؤخراً، حيث خصصت الشركة لموظفي القسم البالغ عددهم ١١ موظفاً فترة وصلت الى ٥ أشهر لإنهاء البرنامج.

جاء ذلك على لسان مديرة العلاقات العامة والموارد البشرية السيدة ساجدة علي ترك التي أكدت ان ذلك جاء ضمن استراتيجية الشركة الهادفة الى تعزيز كفاءة الكادر البشري بما يتلاءم مع المنافسة الشديدة بين شركات التأمين وازدياد عددهم المتوقع خلال المستقبل القريب.

وأضافت ان هناك من الموظفين من استطاع انهاء البرنامج خلال شهر واحد، قدمت لهم من خلالها إدارة الأهلية جوائز تشجيعية، مشيرة من جانب آخر الى انه على الرغم من أنه لا توجد برامج تدريبية خلال المستقبل القريب، إلا ان الأهلية لن تكتفي فقط ببرامج الدبلوم بل ستسعى جاهدة الى تعزيز المستوى والقدرة لدى الكفاءات في الشركة.



يحيى نور الدين

مدير عام التأمين الأهلية - البحرين



## دورات تدريبية لشركة كومباس للتأمين احمد طباجه يشدد على تقديم افضل رعاية لعملاء الشركة



مشهد لمدرءاء وموظفي WTC بيروت من اليمين: انطوان حايك، شادي ابو ضاهر، عباس شرف الدين، دونا سالم وهاني رمضان



السيدة لينا فرج الله تتسلم شهادة الدورة وظهر (من اليسار): احمد طباجه، هاني رمضان، شادي ابو ضاهر، حسين بليل وعلي جباعي



صورة تجمع مدرءاء وموظفي COMPASS للتأمين اثناء الدورة

نظمت شركة كومباس للتأمين (COMPASS INSURANCE) بالتعاون مع برنامج WORLDWIDE SIGNATURE من مركز التجارة العالمي - بيروت (WTC BEIRUT) ثلاث دورات تدريبية حول «خدمة الزبائن والمبيعات» شارك فيها جميع الموظفين من مختلف فروع الشركة. في نهاية الدورة وزعت شهادات تقدير على المشاركين، وألقى رئيس مجلس الإدارة - المدير العام احمد طباجه كلمة شدد فيها على اهمية ايلء زبائن وعملاء الشركة افضل رعاية، كما عرض للمشاريع المستقبلية للشركة على صعيد تطوير الموارد البشرية.

ثم تحدث مدير عام مركز التجارة العالمي - بيروت شادي ابو ضاهر شاكرا لشركة كومباس للتأمين برنامج WORLDWIDE SIGNATURE واعلن عن طرح مجموعة من برامج التدريب المتخصصة في مجالات خدمة الزبائن، المبيع، والفندقة في لبنان وعدد من الدول العربية.



الموظفون يستمعون الى الشرح خلال احدى الدورات



علي جباعي يتسلم شهادته



حسين بليل يتسلم شهادته



الآنسة ميرنا اللقيس تتسلم شهادتها



الآنسة جوزيان عرموني تتسلم شهادتها



## بطاقة كول كارد COOL CARD من بنك بيبيلوس تلبية لحاجات التلامذة والطلاب الجامعيين



فريق عمل  
«كول كارد»  
فرع الزوق



فريق عمل  
«كول كارد»  
في جامعة  
سيده  
اللويزة

أطلق بنك بيبيلوس بطاقة فريدة من نوعها مخصصة للشباب العصريين تحت اسم «كول كارد»، وهي بطاقة صممت خصيصاً للشباب، تقدم لهم حسومات استثنائية في نقاط بيع مختلفة وتأتي على نوعين: بطاقة الدفع المسبق للطلاب البالغين ١٣ سنة فما فوق، وبطاقة الاعتماد المخصصة للطلاب الجامعيين بين ١٨ و ٢٦ سنة، وهي متوفرة بنوعها، بالدولار الأميركي والليرة اللبنانية، ويمكن استعمالها في لبنان والخارج.

### بطاقة للتلامذة

ويقول السيد ايلي أبو خليل، رئيس وحدة تطوير السلع المصرفية في بنك بيبيلوس ش.م.ل.، أن بنك بيبيلوس هو المصرف الأول الذي يطلق بطاقة مخصصة لتلاميذ المدارس البالغين ١٣ سنة أو أكثر وذلك بهدف اطلاعهم على كيفية استعمال البطاقات وتثقيف الجيل الصاعد على التكنولوجيا الحديثة في عالم اليوم ومواكبة التطورات المصرفية المتعلقة منها بالبطاقات عامة.

وبطاقة كول كارد هي بمثابة محفظة إلكترونية ELECTRONIC WALLET تسمح لهم باستعمالها في أي وقت وفي كافة المتاجر وأجهزة الصراف الآلي في لبنان. لقد اطلقت هذه البطاقة، رغم حداثة إطلاقها، استحسان الأهل فوجدوا فيها طريقة مبتكرة وجديدة لإعطاء مصروف الجيب لأولادهم وذلك من دون مخاطر فقدان الأوراق النقدية.

### بطاقة للجامعيين

أما بطاقة الـ «كول كارد» الإثمانية المخصصة للجامعيين، فقد أتت بعد دراسة معمقة لحاجات الطلاب المالية في الجامعات اللبنانية ونتيجة بحوث حول ما يقدم في البلدان المتطورة لهذه الشريحة.

تسمح هذه البطاقة للطلاب الجامعي باستعمالها في كافة المتاجر وأجهزة الصراف الآلي على السواء. وهي تتميز بسعرها المخفّض جداً (مجاناً خلال العام ٢٠٠٦) وبدفعة شهرية قليلة تبدأ بـ ١٠ د.أ. في الشهر فقط. إن الهدف من إطلاق بطاقة كول كارد هو ترسيخ شعار بنك بيبيلوس «مصرفك مدى الحياة» بجميع شرائح المجتمع ولا سيما الشباب منهم، حسبما أشار السيد أبو خليل.

أطلقت بطاقة الكول كارد في كافة فروع بنك بيبيلوس على الأراضي اللبنانية، وفاجأت الزبائن بجو غير مهوود في المصارف، بعيداً عن الروتين المعتاد. فقد أضفت إطاراً مختلفاً واستقطبت زبائن أكثر، منهم من قام بزيارة الفروع بداعي الفضول لدى رؤية هذه الأجواء المرحية، ومنهم من اجتذبهم مزايا البطاقة وجاؤوا ليعرفوا المزيد من التفاصيل عنها.

### جولة على الجامعات

من ناحية أخرى قام فريق بنك بيبيلوس بجولة أيضاً على الجامعات والمدارس في إطار حملة الترويج للبطاقة، فزار كلاً من: جامعة سيده اللويزة، جامعة الروح القدس – الكسليك، جامعة هاغايايان، الجامعة الأميركية للعلوم والتكنولوجيا وغيرها، وهذه الحملة مستمرة لتشمل معظم الجامعات اللبنانية. وقد رحب الطلاب بالـ «كول كارد» ترحيباً كبيراً كونها تلي متطلبات الشباب المالية وتقدم لهم فوائد عديدة بدءاً بالحسومات في نقاط البيع وصولاً حتى السحوبات على هدايا مميزة. باختصار تتماشى هذه البطاقة وروح الشباب العصرية، شكلاً ومضموناً.

## دعماً لبرنامج تعزيز الأسرة بعد الحرب رسالة سلام عبر أصوات أطفال الـ SOS من ALFA



من اليمين:  
رأفت الملا  
وأنيليكي بوتتر



من اليمين: DERG MANING, HANSWERNER HATTING, رأفت الملا وروجيه طرزي



من اليمين:  
INEKE BOTTER,  
عفيفة ارسانيوس



أطفال الـ SOS

أعلنت الشركة المشغلة لإحدى شبكتي الخليوي في لبنان ALFA عن تنظيمها حفلاً موسيقياً للسلام بالتعاون مع جوقة جمعية قرى أطفال الـ SOS، ضمن برنامج الرقم الخيري 1004 - FOR LIFE الذي أطلقته في نيسان (أبريل) الماضي والذي يسمح للمشتركين في شبكتها المساهمة في قضايا إنسانية من خلال الرسائل القصيرة والاتصالات على الرقم المخصص ١٠٠٤.

تحت عنوان «نغني من أجل الحياة» (SING FOR LIFE) قدمت باقة من الأغاني الوطنية وأناشيد للسلام ألّفها بشكل رائع سبعة وخمسون طفلاً موهوباً من جمعية قرى SOS. تحت إشراف الأستاذ بيار ساميا من المعهد الوطني العالي للموسيقى – الكونسرفتور – وبحضور ممثلين عن وزارة الاتصالات وجمعية قرى أطفال SOS، ومسؤولين في ALFA، ومجموعة من الوكلاء والعملاء، إضافة الى ممثلي وسائل الإعلام اللبنانية.

وفي هذه المناسبة أوضحت السيدة إنيليكي بوتتر، رئيس مجلس الإدارة – المدير العام في ALFA، أن حفل «نغني من أجل الحياة»، وهو جزء من برنامج الرقم الخيري ١٠٠٤، مخصص للسلام في لبنان، خصوصاً بعد الأحداث الأليمة التي شهدتها في الأوتة الأخيرة. تجدر الإشارة الى أن ALFA تحدد الكلفة العادية للاتصال أو الرسالة القصيرة على الرقم ١٠٠٤، يعود منها دولار واحد لجمعية قرى أطفال الـ SOS في لبنان دعماً لبرنامج تعزيز الأسرة، لاسيما بعد الحرب، بهدف منع تشرد الأطفال.

وتعمل جمعية قرى أطفال الـ SOS في لبنان منذ العام ١٩٦٩، مؤمنة الحب والرعاية لأطفال لبنان ضمن إطار عائلي. واليوم تضم الجمعية نحو ٢٣ طفلاً يعيشون في أربع قرى تنتشر في جميع الأراضي اللبنانية، هذا بالإضافة الى ٨٤٧ طفلاً يقفون الدعم والعناية ضمن برنامج تعزيز الأسرة.



## «أريج» ترشح ٤ خريجين للانتحاق ببرنامجها التدريبي

رشتت المجموعة العربية للتأمين «أريج»، في إطار جهودها المتواصلة لتطوير فرص عمل للخريجين الجدد، أربعة شباب للإلتحاق ببرنامجها التدريبي، وتم اختيار المرشحين من بين مجموعة ضمت ٣٦ مرشحاً وذلك بعد خضوعهم لسلسلة من الاختبارات والمقابلات.



ياسر البحارنه

الرئيس التنفيذي لمجموعة اريج

ويضم البرنامج، بالإضافة الى العمل، تدريباً مهنيًا مع دراسة التأمين في معهد البحرين للدراسات المصرفية. وبالتالي، يتم دمج الخريجين الناجحين في دوائر الشركة المتخصصة.



الخريجون

## جوزف غصوب «رجل العام» ضمن جوائز «كامبين ميدل إيست ٢٠٠٦»



غصوب يتسلم جائزة رجل العام من عكاوي

نال جوزف غصوب، الرئيس ورئيس المجلس العالمي للجمعية الدولية للإعلان والرئيس التنفيذي للمجموعة القابضة (THG) كبرى مجموعات الإعلان والعلاقات العامة في المنطقة، جائزة «رجل العام» ضمن جوائز «كامبين ميدل إيست ٢٠٠٦».

وتسلم غصوب الجائزة الاولى من نوعها، في اليوم الأول من مؤتمر كامبين الذي اختتم أعماله مؤخراً، من وليد عكاوي، الرئيس التنفيذي لمجموعة آي تي بي وناشر مجلة كامبين الأسبوعية التي تعنى بقطاع الإعلام والاتصال.

وقال مدير تحرير مجلة كامبين تيم إندجتون ان تكريم جوزف غصوب جاء تقديراً للدور الكبير الذي لعبه في إبراز مستوى قطاع الإعلان والإبداع الإقليمي على مستوى العالم.

## مآدب تكريم على شرف عبد الحميد شومان في عمان رئيس البنك العربي ينوه بنتائج عمان العربي



اركان البنك ويظهر عبد القادر عسقلان ، محمد الزبير، عبد الحميد شومان، الوزير احمد عبد النبي مكي

مسقط - البيان

خلال زيارة لمندوب البيان الى سلطنة عمان في شهر تشرين الثاني صودف حصول اجتماع الجمعية العمومية لبنك عمان العربي الذي يملك فيه البنك العربي ٤٩ في المئة، وقد عقدت الجمعية العمومية بحضور رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك العربي عبد الحميد شومان والوفد المرافق له.

ولمناسبة وجود وفد البنك العربي في السلطنة أقيمت له وعلى شرف السيد شومان عدة مآدب، أقامت احداها مؤسسة الزبير وقد حضرها محمد الزبير مستشار السلطان للشؤون الاقتصادية واحمد عبد النبي مكي وزير الاقتصاد ومقبول بن علي سلطان وزير التجارة والصناعة ويحيى الجابري الرئيس التنفيذي للسوق المالي والرئيس التنفيذي للبنك المركزي العماني.

### نخدم الانسان العربي

نوه شومان خلال زيارته بدور المصارف العربية في صياغة القطاع الخاص العربي وبشكل خاص في سلطنة عمان «لأننا نهدف أولاً وأخيراً الى خدمة الانسان العربي». وقال ان بنك عمان العربي دأب على تقديم أفضل الخدمات لعملائه منذ تأسيسه (قبل ٣٠ عاماً) حيث شهدت مؤشرات وبياناته المالية قدرة عالية على النمو والالتزام تجاه السلطنة ومواطنيها الأمر الذي عزز من تواجد البنك على ساحة السلطنة.

## معرض الميلاذ في روتانا جفینور



السفير فيلتمان يرتدي العباءة

أقيم للسنة الثانية عشرة على التوالي معرض الميلاذ في فندق روتانا جفینور، وقد افتتحه السفير الأميركي جيفري فيلتمان بحضور عدد من السفراء في مقدمهم السفير النمساوي جورج موتز ماركوف وسفيرة كولومبيا السيدة جورجينا خليل الشاعر دو ملاط.



## لوحات هذا العدد الممتاز للرسام والنحات متألق مارون الحكيم



مارون الحكيم رسام ونحات متألق بامتياز

اخترت «البيان الاقتصادية» لغلافات العدد الممتاز لعام ٢٠٠٧ لوحات لرسام ونحات لبناني دولي متألق هو مارون الحكيم.

مارون الحكيم ابن مزرعة يشوع في المتن الشمالي (٥٦ عاماً) حائز على دبلوم دراسات عليا في الرسم والتصوير من معهد الفنون الجميلة في الجامعة اللبنانية سنة ١٩٧٥، وعلى دبلوم «استاذ فن» في مادة السيراميك من كلية روما للفنون التطبيقية سنة ١٩٧٦.

انه استاذ ورئيس قسم الرسم والتصوير في معهد الفنون الجميلة الفرع الثاني ومؤسس رابطة خريجي معهد الفنون الجميلة، وأحد مؤسسي نقابة الفنانين التشكيليين.

اقام تسعة وعشرين معرضاً فريداً في لبنان، المغرب باريس وقبرص، واشترك بأكثر من مئة معرض جماعي في عدة دول عربية وأجنبية.

له العديد من الاعمال المميزة في المؤسسات العامة والخاصة والحدائق العامة منها ثلاث منحوتات في حديقة ذوق مكاييل، ونصب تذكاري بمناسبة مئوية مصنع ضبيه للمياه، وجدارية فخارية لمار نهر في كنيسة في قرنة الحمرا - المتن، وهو مصمم فنيكس الاعلان ١٩٩٢ الذي كان له صداه الكبير يوم تم عرضه، ومصمم شعار سيمبوزيوم عاليه للنحت سنة ١٩٩٩، ومصمم ملصق الذكرى السنوية الرابعة لمجزرة قانا سنة ٢٠٠٠.

### قالوا في مارون الحكيم

قبل في الكبير مارون الحكيم

الكثير من قبل نقاد وشعراء لهم تخصصهم في مجال الفن والإبداع وبينهم

جوزف طراب، ادغار دافديان، جوزف ابو رزق، سمر الحكيم، عقل

العويط، رياض فاخوري، جورج غانم، عارف الرئيس، محمد

الرواس، علي شوربا، سمير صايغ، الياس ديب، عمران

القيسي، فيصل سلطان، مي منسى ونيول حرفوش.

وننشر هنا نموذجين عما قاله اثنان من الشعراء

والنقاد عن مارون الحكيم:

**جورج غانم:** «ان هذا الفنان متطلب طمّاح، مثقف

مقارن، واثق مبهج بما يقدم لزمه ولما سيأتي.

انه شديد الحنين، طوّاف في مسافات الاحلام،

متوتر عذب الحواشي.. فكأن منحوتته قصيدة

تُكتب وتُنشد.. فثدهش وتتخفي.

انه بناء صارم أنيق، شرس... لكنه لا يصرع

الحجر، بل يروضه حتى يلين. واذا شارفت آيته

على الاحتمال يلامسها بالرفق والدفع

فتخفق.. تتورّد وتتكلّم».

**رياض فاخوري:** «مارون الحكيم جحيمي

النظرة الفنية والتوجه الجمالي، انه ميتولوجي ايضا

في رسوم الاسود والابيض، في لغته ماء ونار وجماد،

وفي ذلك يصغي لنداء الطبيعة وجسدها الترابي.

ولانه ينتفض في النور، يقترب ويزداد توثباً في

افكاره الصامتة منا. انه الفنان المشفوع بطفولته

المبدعة، يهزج باسم الشعراء جميعاً، ليرقص

كالنشيد عالياً، بشجاعة وكبرياء».

وننقل هنا ما قاله مارون الحكيم عن نفسه.

**مارون الحكيم:** «أحجاري وصخوري متعددة

النبرات: لها انفاسها، تنهداتها، عنادها، الواثنا،

عروقها، شرايينها، مسامها، صلابتها، رنتها،

ليونتها، هويتها وصرختها.

لأحجاري وصخوري مالها، ولي تجربتي، صبري،

ارادتي، احلامي، أشواقي، رغباتي، شهواتي، والرؤى،

وقد جعلتها تحيا في العين أسئلة وجه، توق

عصفور، شهوة جسد، شلال أمومة، تموجات ظلال،

حركة ألوان، وأنصاب حرية».



حلم الحرية



استفاقة الربيع



ضوء القمر

### تكريم وتقدير لمارون الحكيم

- كَرّمته الجامعة اللبنانية حين تبوأ منصب نقيب الفنانين التشكيليين عام ٢٠٠٣.
- حاز على العديد من شهادات التقدير والدروع من مؤسسات ثقافية وحكومية في لبنان والخارج.
- له العديد من دراسات النقد الفني في الدوريات اللبنانية والعربية.
- وضعت حول فنه ثلاث دراسات اكااديمية في لبنان وتونس.
- لوحات عدد «البيان الاقتصادية» الممتاز وهو اكبر عدد تصدره سنويا مجلة اقتصادية في الشرق الاوسط من رسم مارون الحكيم.



## «خلية نحل» في غداء تكريمي للدكتورة فايت دابوسي



صونيا صادر والدكتورة فايت دابوسي تقطعان قالب الحلوى ويحوطهما نادرة نجم وغابي حاج، (وقوفا)، هدى حنينه، فاديا شهوان، نايله حداد، فيوليت بولس، عاليه موسان وساميه سعد



عايدة بولس، نايله حداد، الدكتورة فايت دابوسي، نادرة نجم، فيوليت بولس وجورجيت بستاني

سادت اجواء العيد مآدبة غداء اقامتها صونيا صادر عقيلة الدكتور جوزف صادر، على شرف الدكتورة فايت دابوسي، حاكمة الليونز للمنطقة ٣٥١ لبنان والاردن. شاركت في الحفل صديقات من الحاكمة ومن نادي ليونز سان راين. وتوجت المآدبة بقطع قالب حلوى زين بشعار الدكتورة فايت وهو خلية نحل من اللون الاحمر!

## تكريم قائمقام جبيل حبيب كيروز



الشيخ حبيب كيروز ومراد الخوري ورمز الوفاء وبعض المشاركين في الاحتفال

كرّمت جمعية «عالم انسان بلا حدود» قائمقام جبيل الشيخ حبيب كيروز في مكتبه بسراي جبيل بحضور المهندس غسان بو يونس والزلاء ميشال كرم، نخله مرعب وزلفا حرب مطر، وعدد من الموظفين الاداريين، وقلدته رمز الوفاء. وألقى رئيس الجمعية مراد الخوري كلمة نوّه فيها بالخدمات التي يؤديها القائمقام كيروز ودوره في انماء القضاء وفق الامكانيات المتوافرة. وردّ القائمقام كيروز بكلمة شكر فيها بادرة الوفاء للجمعية واعرب عن عزمه على ان يكون دوما في خدمة قضاء جبيل، ونمّنى لجمعية عالم انسان بلا حدود التوفيق ودوام النجاح خصوصا في المجالات الاجتماعية والانمائية والسياحية والانسانية لما لها من ايداء بيضاء وخدمات من كافة المناطق اللبنانية.



## اليوبيل الفضي للجمعية اللبنانية الالمانية



من اليمين: السفير الالمانى ماريوس هاس، البير مسعد، الشيخ وديع الخازن، لوتي عضيبي، ايديلتروت بيلاني، ود. فوزي عضيبي



يقطعون قالب الحلوى (ويبدو الى اليمين) الرئيس بشير بيلاني والسيدة مسعد

مثل رئيس المجلس العام الماروني الوزير السابق الشيخ وديع الخازن رئيس الجمهورية اميل لحود في الاحتفال الذي دعت اليه الجمعية اللبنانية الالمانية لإنماء الثقافة لمناسبة يوبيلها الفضي، رغم الظروف الالامستقرة.

كان على الموعد جمع غفير من الاصدقاء والمتقنين مساء الجمعة، الاول من كانون الأول ٢٠٠٦، في الليسيه اللبناني الالمانى في جونية حيث أقيمت كلمات. بعد ترحيب من السيدة استريد فيشير، تحدث عبر الميكروفون رئيس الجمعية الدكتور فوزي عضيبي والسفير الالمانى ماريوس هاس وممثل الرئيس لحود الشيخ وديع الخازن الذي سلم وسام الارز الوطني وميدالية الاستحقاق اللبناني الى كل من السيدة ايديلتروت بيلاني والسيد البير مسعد. الختام حفل كوكتيل حيث قطع قالب «كاتو» رسم عليه رمز الجمعية.

## ازهار العيد تلون غداء الـ "WOMEN'S LEAGUE"

زينت باقات من البونسيتيا، زهرة العيد، طاولات حفل غداء اقامته الـ "WOMEN'S LEAGUE"، وهي جمعية أسستها سنة ١٩١٩ عقيلات اسانذة الجامعة الاميركية مع سيدات من رأس بيروت. جمع غفير من النساء شاركن في اللقاء الذي تميز بالفرح وأقيم في فندق كراون بلازا لمناسبة الاعياد وجرى خلاله سحب تومبولا وتوزيع هدايا تبرع بها عدد كبير من الشركات. وخصص ربع الحفل لمنحة دراسية في الجامعة الاميركية - بيروت.



## في ديكور هوليوودي.. وتعت ندى سلامه PASSIONNEMENT



الكاتبة وحولها الصديقات الحسنات



رياض وندى سلامه وكريمتيها



جورج زرد ابو جوده وقرينته يحيطان بندى سلامه



ندى رياض سلامه تتوسط المحامي ميشال تويني وعقيلته

ارتدت فيلا ليندا سرسق  
حلة العيد فتألأت بالأضواء  
وازدانت بالشماسي المفتوحة  
الفرحة المعلقة.

ديكور هوليوودي لمناسبة  
غير عادية: توقيع كتاب - تحفة  
عنوانه PASSIONNEMENT  
لمؤلفته البارة والأنيقة ندى  
رياض سلامه.

مئات من المدعوين والاصدقاء  
ومتمدقوي فن ندى توافدوا الى فيلا  
الاشرفية مساء الثلاثاء ١٤ كانون  
الأول الماضي (ديسمبر) لتهنئة  
عقيلة حاكم مصرف لبنان علي  
عملها المتألق، فالكتاب موسوعة  
حفلات وموائد الاعراس مرصعة  
بعبارات ادبية وأكثر من ستمائة  
صورة ملونة.

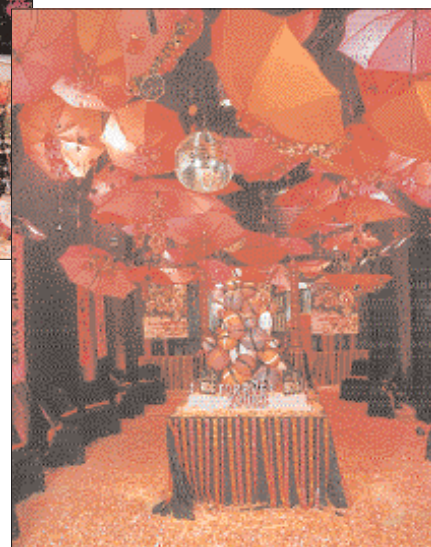
وتلكم لقطات من حفل التوقيع:



ندى رياض سلامه، الشيخ سليم الخوري ورمزي يونس



الديكور الهوليوودي





## حفل ساهر لبنك فرعون وشيخا تكريماً لموظفيه وعائلاتهم



من اليمين: ابراهيم ابو صافي، ريتا خوري، بيار خوري، عباس غريب، ميرنا خويري، بيار عون، يعقوب طنوس، غسان مهنا، السيدة مهنا، ايلي مهنا، ماري عون، رامي عويكه، السيدة عويكه، اسكندر خلاط والسيدة خلاط



غسان مهنا يلقي كلمته



من اليمين: غريك دربروسيان، ايلي الخوري، ميشال عطالله، سميره ابي راشد، جوزف ابي راشد، برناديت مطر، جوزف مطر، امال معلوف، ايلي شحيري، اوغيت شحيري، ريما رزق ونعيم رزق



من اليمين: جوزف سعاده، زاهي ابو سمرا، مارلين اسمر، جورج اسمر، كابي غوغو، اولغا غوغو، زبيده بعيني، جوزف بعيني، سيمون معوض، رشاد مركزل وريتا شباط



من اليمين: ميلاد صادق، ليلي لحام، وداد خوري، ريما حداد، الهام عون، شربل عون، فاتن خطار، جورج خطار، كابي عواد وساميا عواد



من اليمين: منصور صوما، جورج الاعرج، ريتا الاعرج، كارين باسيل، بانيا ابو كرم، زينه حباكي، اندريه حداد، ميلاد دانيال، كابي ابو صعب ونينا صوما



من اليمين: اليبس واكيم، جان كلود واكيم، جورج صفيير، وفاء الوزبوس، نهى نصار، فادي نصار، طوني خوري ونجاة خوري



من اليمين: ريتا بستاني، جورج بستاني، امال قزح، سامي قزح، ايلي كامل، منى كامل وجوزف غانم



من اليمين: عماد مرعي، زياد فرح، كريستين فرح، روني هندي، جورج نصر، جاك سمح، رمزي ملكي وزينه ملكي

اقام مدير عام بنك فرعون وشيخا غسان مهنا حفل عشاء في مطعم برج الحمام في برمانا تكريماً لموظفي البنك وعائلاتهم بمناسبة عيدي الميلاد ورأس السنة. هذا التقليد السنوي لبنك فرعون وشيخا والذي احياه غسان مهنا تقديراً منه لجهود ونشاط موظفيه وتشجيعاً لهم ليواصلوا تقديم الخدمة الأفضل لعملاء البنك، يعطي ثماره حيث يبذل الموظفون إدارتهم تقديرها بمساعدة الإنتاج وتحسين النتائج. وهذا ما اشار اليه غسان مهنا في الكلمة التي ألقاها في حفل التكريم ونالت التصفيق الحار.



## حفل استقبال HSBC - البحرين

أقام صالح الكواري الرئيس التنفيذي لـ HSBC البحرين حفل استقبال مساء الاثنين في ١١ كانون الاول (ديسمبر) الماضي، بمناسبة العيد الوطني لمملكة البحرين حضره محافظ البحرين المركزي رشيد المعراج وعدد كبير من رجال الأعمال والسفراء. «البيان» عادت بهذه اللقطات:



من اليمين: جلال جلال، فاروق المؤيد، عبدالله بو هندي، رشيد المعراج، الشيخ دعيج بن سلمان آل خليفة وسامي جلال



من اليمين: صالح الكواري، جاسم بو علي، خليفة الهاجري و DAVID JONES



من اليمين: أكرم مكناس، الشيخ دعيج بن سلمان آل خليفة، رائد السماهيجي، خالد المؤيد وناصر العريض



من اليسار: سمير الوزان، السفير محمد حجار، يوسف بن عبدالله الزباني وعبدالله بو هندي



من اليمين: عبد الجليل الانصاري، يوسف بن عبدالله الزباني، السفير سالم علي وعبدالله الانصاري



من اليمين: أحمد بهزاد، عارف خميس، خالد المؤيد، علي مسلم، احمد النعيمي، مبارك النعيمي، وائل ميسار وحسن العصفور



من اليمين: عادل ناس، فريد بدر، عبدالله ناس وسمير الوزان



من اليسار: ابراهيم زينل، خميس المقله، خالد المؤيد، احمد بهزاد وحبیب عواشي



## تكريم بنك قطر الدولي الإسلامي في مجال توظيف الوظائف

تحت رعاية الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس دولة الإمارات رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي.. وعلى هامش المؤتمر الثالث والعشرين لوزراء العمل والشؤون الاجتماعية في دول مجلس التعاون الخليجي الذي انعقد في قصر الإمارات من ١٤ الى ١٥ من الشهر الماضي، تم تكريم بنك قطر الدولي الإسلامي في مجال احلال وتوظيف الوظائف. وقد اقام الدكتور علي بن عبدالله الكعبي وزير العمل بدولة



عبد الباسط الشيبني

بنك قطر الدولي الاسلامي

الإمارات العربية المتحدة رئيس الدورة الحالية للمجلس بتسليم درع التقدير للسيد عبد الباسط احمد الشيبني - مدير عام بنك قطر الدولي الاسلامي. ومن اهداف هذا التكريم، تشجيع وتحفيز منشآت القطاع الخاص لتحقيق نسب أعلى من الاحلال وتوظيف الوظائف، تأكيد دور القطاع الخاص في مجال اتاحة الفرص المناسبة للعمالة الوطنية والمساعدة على ادماجها في سوق العمل، وتحفيز المنشآت على مضاعفة جهودها لتنمية قدرات ومهارات المواطنين وتعزيز خبراتهم عن طريق التأهيل والتدريب بهدف تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد البشرية.

## «البحرين الإسلامي» يرفع مخيم شروق الثامن للأطفال مرضى السكري

في إطار الجهود الكبيرة التي يبذلها بنك البحرين، أول بنك إسلامي في مملكة البحرين، في خدمة قضايا المجتمع بما يعود بالنفع على هذا الوطن وأهله، قام بنك البحرين الإسلامي مؤخراً بتقديم دعم مالي لجمعية البحرين لرعاية مرضى السكري البحرينية من أجل تمكين الجمعية من إقامة مخيم تثقيفي وتعليمي لأكثر من ٤٠ طفلاً و ٦٠ مرافقاً ومختصاً، يهدف إلى تعليم الأطفال المصابين بالسكري الاعتماد على النفس والعناية بأنفسهم للتعايش مع المرض.



خالد الخياط

بنك البحرين الإسلامي

وبمناسبة هذا الدعم، صرح السيد خالد الخياط، مدير العلاقات العامة والإعلام في بنك البحرين الإسلامي، قائلاً: عملاً بتوجيهات السيد يوسف صالح خلف الرئيس التنفيذي للبنك بضرورة تقديم الدعم والمساندة لكل الجهود التي تدعم صحة ورفاهية الأطفال في مملكتنا الغالية، أتى دعمنا لهذا المخيم التثقيفي. وأضاف: لقد شهد العام ٢٠٠٦ العديد من الجهود الكبيرة التي بذلها البنك وهدفت لتقديم الدعم والرعاية لأطفالنا الأعمى، فمن افتتحنا لمركز بنك البحرين الإسلامي لعلاج الأطفال باللعب، ورعايتنا العديد من ورش العمل الهادفة إلى تبيان خطورة العنف الأسري ضد الأطفال، ودعم العديد من الدراسات الطبية والعلمية المتعلقة بصحة وسلامة الأطفال، وتقديم الدعم المالي لعلاج حالات كثيرة للأطفال، أتت رعايتنا لهذا المخيم لتصب في الاتجاه نفسه.

## روي شكيب صوايا ومايا انطوان كميدي في الفصص الذهبية



العروس تدخل الى الكنيسة مع والدها انطوان كميدي

جاء من الولايات المتحدة ليتبادل الـ «نعم أمام الله والبشر» في بلدهما لبنان روي شكيب صوايا ومايا انطوان كميدي العريس والعروس السعيدان. بارك الإكليل غبطة البطريرك مار نصرالله بطرس صفير في كنيسة بركي بحضور الأهل والأصدقاء والإشبينيين الين كميدي وداميان فري. وتلا الزفاف حفل عشاء في فندق ريجنسي بالاس - أدما - ألف مبروك.



خلال الإكليل

العروس  
وصديقاتها





## جمعية شركات التأمين تكرم الإعلاميين في مقرها الجديد إيلي نسناس: يهمننا تقوية التواصل بين قطاعي التأمين والإعلام



رولا العجوز تلقي كلمتها



إيلي نسناس يلقي كلمته

أقامت جمعية شركات الضمان في لبنان في ٢٧ كانون الأول (ديسمبر) الماضي مأدبة غداء في مقرها الجديد في الحازمية على شرف رجال الإعلام، بحضور المحامي أدوار كرم وعضو مجلس بلدية بيروت السيدة رولا العجوز وأعضاء الجمعية وحشد من الزملاء محرري الأقسام الإقتصادية في المطبوعات اللبنانية.

ألقى إيلي نسناس كلمة رحب فيها بضيوف الجمعية موجهاً شكره للإعلاميين، لافتاً إلى أنه أراد من هذا اللقاء تأكيد أهمية التواصل والتعاون بين قطاعي التأمين والإعلام متمنياً استمراره، معلناً فتح أبواب المقر أمام الإعلاميين لتزويدهم بأيّة معلومات يرغبون في الحصول عليها.

وقال نسناس: «يسرنا ان نضع بين أيديكم التقرير السنوي الأول عن قطاع التأمين للعام ٢٠٠٥ الذي أعدته جمعية شركات الضمان في لبنان بالتعاون مع وزارة الإقتصاد والتجارة. وهذا التقرير هو ثمرة جهود الامين العام جميل حرب وفريق عمل الجمعية ولجنة الإحصاءات فيها، إضافة الى المسؤولين في الجمعية، ولنا ملاء الثقة بأن هذا التقرير سيؤسس لمرحلة جديدة من حيث الإحصاءات التي ستوفرها الجمعية سنوياً لسوق التأمين».



من اليمين: انطوان عيسى، فاتن دوغلاس، صبحي الحسيني و ابراهيم ماتوسيان

ولفت نسناس الى «أهمية قطاع التأمين الذي بات يوازي القطاع المصرفي، ويراد له ان يتطور وينتقد» وقال ان الحرب الأخيرة لم تؤثر في برنامج الجمعية المقرر لسنة ٢٠٠٦ فانتقلت في شهر آب الى مقرها الجديد، وقررت اطلاق تقرير عن وضع سوق التأمين مشيراً الى تراجع نموه بنسبة ٢٥ في المئة بسبب الحرب مبدياً خشيته من ظهور روااسب الحرب في أرقام ٢٠٠٧.

### رولا عجوز

وأعطيت الكلمة لعضو مجلس بلدية بيروت رولا عجوز التي أعلنت عن إطلاق بوليصه تأمين لقلب بيروت. ولفتت الى ان البلدية تمكن من وقف إعلان كانت محطة «سي ان ان» تتولى بثه بعنوان: «بيروت كانت» واستبدلته بعنوان: «بيروت قبلة الحياة». وكان رئيس الجمعية قد قام بجولة مع الإعلاميين على أقسام المقر انتهت في قاعة المحاضرات حيث أقيمت الكلمات ثم انتقل الجميع لتناول الغداء.



من اليسار: رامي صباغ، سلام حنا وأسعد ميرزا



من اليسار: غسان ناكوزي، المحامي ادوار كرم، روجيه تابوت و صبحي الحسيني



الإعلاميون يحيطون بإيلي نسناس وزملائه الضامنين



من اليسار: إيلي نسناس والزملاء حسان خوري، عدنان كريمه وجوزف فرح



# أنتم تكرهوننا!

وبؤساً!

انتم تكرهوننا لأننا نقديس ارض لبنان  
وانتم تريدون بيعها بأبخس الاثمان!  
انتم تكرهوننا لأنكم قضيتم على بيادر  
وجلال الجبال المعمرة التي صنعتها ايادي  
الاجداد بالدماء والعرق!  
انتم تكرهوننا لأنكم حرقتم حقول  
السنابل واشجار التفاح والزيتون، وحوثتم  
الارض الخصبة صحراء جرداء، انكم  
كأتيلا المغولي اينما حثلتم لا يعود ينبت  
عشب او ينبعث امل!



يقلم المهندس زياد زخور

انتم تكرهوننا لأن لا يطيب لكم العيش  
سوى في القصور الفخمة المزينة بالمعادن الثمينة  
والتحف النادرة، بينما الشعب يزرع في همومه، مشغول  
البال بتأمين سقف يؤويه مع افراد عائلته!  
انتم تكرهوننا لأنكم لا تهتمون الا بملذاتكم وافراحكم،  
وتسخرزون من الفن والمسرح والمتحف وتخشون الفلاسفة،  
وتحرمون الشعب اللبناني الرغيف والقوت الكريم!  
انتم تكرهوننا لأن ثرواتكم المشكوك بمصادرها مكدسة  
في المصارف العالمية وفي ازدياد دائم بينما ضرائبكم  
الجائرة في نمو مستمر تتحكم برقاب الشعب اللبناني!  
انتم تكرهوننا لأنكم لا تحبون وطنكم لبنان بل تفخزون  
بالولاء لأوطان واعلام بلدان اخرى قريبة او بعيدة!  
انتم تكرهوننا لأنكم تحتقرون الشعب اللبناني وتعاملونه  
كحيوان مخبري، تجرون عليه تجاربكم الاقتصادية  
والسياسية «الفرانكشائنية» فتسعون الى تهيمشه ومصادرة  
صوته وحقوقه واخضاعه لنزواتكم الطائشة، بجعله دوما  
فريسة للفقر والجهل والتخلف!

من أنتم؟

أنتم شياطين... لكن صغار!

انتم أهل الكهف!

انتم عبدة المال الحرام!

انتم عملاء الخارج!

انتم اعداء الشعب اللبناني!

انتم تكرهوننا لأنكم تحتقرون قيمنا  
ومبادئنا ووطنيتنا!  
انتم تكرهوننا لأننا رفضنا مشاركتكم  
في تدمير الوطن وقتل شعبه من اجل  
تحقيق مآربكم الشخصية الدنيئة!  
انتم تكرهوننا لأنكم لا تأبهون  
بمستقبلنا ومستقبل أولادنا، فلم تعرضوا  
علينا سوى تأشيرات الهجرة والرحيل عن  
ارضنا كي نتركها لكم ولأزلامكم!  
انتم تكرهوننا لأنكم أورثتمونا وأورثتوا  
أولادنا وأحفادنا ديناً عاماً هائلاً تخطى الـ  
٤٥ مليار دولار، ولا زلتم تكابرون  
وتثابرون وتضاحرون بانجازاتكم الزائفة!

انتم تكرهوننا لأنكم لا تحبون العلم والثقافة، فلا  
تؤمنون بالتعليم المجاني لكل الشعب اللبناني ولا تهتمون  
بالتعليم العالي فتهملون الجامعة اللبنانية، فهدفكم  
اخضاعنا فكرياً ومادياً وقد دأبتم منذ اكثر من عقد على  
تنفيذ هذا المخطط الخبيث لابقاء الشعب اللبناني قابلاً  
في بؤرة الفقر والجهل والتخلف التي ما برحتم تعملون  
على توسيعها وتعميقها!

انتم تكرهوننا لأنكم دمرتم بيئتنا وطبيعتنا، فمزقتم  
جبالنا وغاباتنا الخضراء بكساراتكم ومراملكم الهمجية  
وأدخلتم النفايات الكيماوية السامة الى ربوعنا الجميلة  
ونشرتم مكبات النفايات على سواحلنا الرائعة والتاريخية!  
انتم تكرهوننا لأنكم تسخرزون من فكر ابو شبكة ونعيمه  
وجبران وعقل وابوماضي والريحاني وغيرهم من  
فلاسفتنا الكبار وتمجدون الغباوة والسخافة والتفاهة!

انتم تكرهوننا لأنكم تهزأون بصناعتنا الوطنية، فلا  
تحتضنونها وتدعمونها وترفعون من شأنها، بل تضعون  
العراقيل والصعاب امام تطورها وتقدمها، وهمكم الصفقات  
والسمسرات لأنها ثقافتكم وعملتكم!

انتم تكرهوننا لأنكم افلستمونا بسياساتكم الملتوية ثم  
برعتم في استعطاء الاموال على فقرنا وجثثنا في كافة  
انحاء المعمورة!

«انتم تكرهوننا لأن وجودكم لم يطعمنا يوماً خبزاً بل ذلاً



# اقتصاديونا في لبنان والعالم العربي وراء إصدار هذا العدد الممتاز

القراء في الخارج كيف تكون النتيجة؟

«التحديات» المحببة جعلتنا نقرر اصدار العدد بحجمه «العملاق» آخذين في الاعتبار تشجيع المؤسسات الاقتصادية العربية لنا، بمواصلة دعمها لنا باعلاناتها (البيان الاقتصادية، لا تقبل الدعم المادي من اي جهة أتت).

وبالفعل، ما ان اعلنا المؤسسات الاقتصادية في لبنان والعالم العربي عن موعد اصدار العدد حتى أمطرتنا (خلال شهر واحد فقط) المؤسسات الاقتصادية العربية باعلاناتها والتي فاق عددها ما حمله العدد الممتاز في العام ٢٠٠٦ - من فضلكم راجعوا لائحة المعلنين -.

والذي اسعدنا اكثر من تأمين اعلانات العدد الممتاز، ما وردنا لتأمين المادة الاعلامية للعدد وهي الالهة بالنسبة الى قراء البيان الاقتصادية، فمن اصل ١٥٠ شخصية اقتصادية وجهنا اليهم الاسئلة للإجابة عليها، تلقينا ١٤٠ اجابة، ومن اصل ١٠٠ شخصية اقتصادية، طلب مندوبونا تحديد مواعيد لمحاورتهم تجاوب معهم ٩٥ شخصية.

وكان اللافت ان معظم حكام المصارف المركزية في العالم العربي تجاوبوا ايضا معنا، وقبلوا محاورتهم وكذلك تم الحوار مع كبار

أقل تمسكا بإصدار العدد الممتاز من المؤسسات العربية الشقيقة، فأبدى معظم أركانها استعدادهم للمساهمة في نشر إعلاناتهم في العدد الممتاز بمجرد اعلامهم بموعد صدوره.

وقد رافق هذا التشجيع المشكور «تحديات» من غير قارئ حيث كانوا يقولون لنا «متى كنتم تخافون من المغامرة، فهل نسيتم بأنكم كنتم تصدرون مجلتكم في عز حرب الـ ١٩٧٥ وترسلونها لنا من دمشق او من قبرص، ولم تتوقفوا عن الصدور خلال الحرب كلها رغم اقبال المطارات والمؤسسات الطباعية، والانفجارات في كل مكان من لبنان؟ وفريق آخر ذكّرنا بأننا صدرنا ايضا في حرب تموز ٢٠٠٦ ولم نعجز عن ارسال المجلة اليهم، رغم ان معظم المجلات لم تصدر في ذلك الشهر الدامي والمدمر المشؤوم.

هذه «التحديات» النابعة من محبة صادقة ووفاء كبير، جعلتنا نعيد التفكير في حجم العدد، وان نقرر اصداره ايا تكن الظروف والمخاطر، وان نعود الى ركب المغامرة ايا تكن الخسائر..

صحيح اننا في ايام الحرب كنا نصدر، انما لم يكن حجم العدد يزيد عن مئة صفحة، اما هذا العدد الممتاز فنصدره عادة من نحو ٧٦٠ صفحة فتصوروا اذا استحال علينا ارساله الى

اما وقد وصلت عزيزنا القارئ الى الصفحة الاخيرة من هذا العدد «العملاق» كما يسميه حاكم مصرف لبنان رياض سلامه، لا بد ان تعرف كيف صدر وكيف تجرأنا على اصداره، في وقت تشهد البلاد تجاذبات سياسية واعتصامات متواصلة، وشلل شبه عام في معظم القطاعات الاقتصادية، وكل ما هو حولنا، تهديدات باقفال المطار والطرق الرئيسية بحيث يشكل في حال تنفيذ التهديدات استحالة لتصدير عددنا هذا الذي هو ثمرة جهد وتعب وارهاق وسهر لأسرة «البيان الاقتصادية» بكاملها، دام اكثر من شهر، الى الخارج لا يصله الى قرائنا حول العالم.

بالفعل كان في تصورنا ان نصدر عددا من ٣٥٠ بدلا من ٧٦٠ صفحة، وهذا العدد يتلاءم مع الظروف التي نعيش ونتحرك في ظلها. الا ان قراءنا وهم نخبة من رجال الاعمال والاقتصاديين في لبنان والعالم العربي أمطرونا باتصالاتهم وبدعواتهم لنا، لنصدر العدد الممتاز كما في كل عام، معلنين استعدادهم لدعمنا عبر نشر اكثر من اعلان لكل مؤسسة من مؤسساتهم، مما يعوّض علينا ما قد نحرم منه من اعلانات المؤسسات اللبنانية.

ولم يكن موقف المؤسسات اللبنانية

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
ABU DHABI NATIONAL "TAKAFUL"	569	BANKMED	293	FAJR GULF	67	LIBERTY INS	651	RFIB	595
ACAIR	247	BARAKA BANKING GROUP	227	FAST MONDIAL	685	MAAREB YEMEN	330	RIACHI GROUP	107
ACCONAGE	677	BARAKA ISLAMIC BANK	221	FEDERAL BANK	57	MARINA INS BROKERS	599	RIM	409
ACE	489	BASSOUL & HNEINEH	695	FEFC	623	MARRIOTT / KUWAIT	703	RIVIERA HOTEL	435
ACE ARABIA	195	BBAC	371	FENCHURCH FARIS	433	MARRIOTT RYADH HOTEL	465	SABELLA	576
ACE LIFE	589	BCTC	744	FIDELITY INS	619	MASHRIQ INS.	183	SAFAT TAKAFUL	289
ACER	709	Beirut Brokers	217	FIDELITY INS- SERVICES	537	MAWARED BANK	169	SAGR CO FOR COOPERATIVE	555
ACIG	351	BEITNA	405	FNB	369	MEA	689	SAGR NATIONAL INS	246
ACT	65	BEMO	209	FRANSABANK	49	MEARCO	101	SALAM BANK / SUDAN	89
ADDISSON BRADLEY	607	BERYTUS	123	FUJAIH NATIONAL	587	MEDCONRO	663	SALAM FOR EXHIBITIONS	499
ADNIC	135	BEST RE	477	G.A. BAZERJI & SONS	804	MEDEXA	401	SAUDI BROKERS	608
AFFRAD	521	BIBF	139	GAT	317	MEDGULF	743	SAUDI FRANSI BANK	25
AFRICAN	481	BIT	363	GEMAYEL FRERES	69	MEDNET BAHRAIN	457	SAUDI GENERAL	335
AFS	222	BKIC	153	GENERAL ARABIA	265	MEDNET KSA	467	SAUDI IAIC (SALAMA)	333
AGILITY	203	BKME	27	GERASA	533	MEDNET LIBAN	395	Saudi National Commercial Bank	441
AHLIA BROKERS / KSA	275	BLC	159	GEZAIRI TRANSPORT	639	MEDNET UAE	605	SAUDI PEARL	547
AHLIA GENERAL	31	BLF	373	GLOBE SHIPPING	644	MEDPASS	719	Saudi Sudanese Bank	189
AHLIA INS / BAHRAIN	262	BLOM	19	GRAS SAVOYE / EGYPT	525	MEDRE	325	SCR	8
AHLIA INS / KUWAIT	79	BUHAIRA NATIONAL INS	343	GRAS SAVOYE / LIBAN	297	MEDX	447	SEALINE	613
AHLIA INS. / KSA	553	BURJUMAN ROTANA	475	GREEN SHIELD ALLIANCE	449	MERIT SHIPPING	649	SEATRANS	667
AHLIA INS/OMAN	315	BUSTAN CENTRE & RESIDENCE	491	GRS	421	METZ SHIPPING	665	SECURITE ASS.	45
AHLIA INVESTMENT	149	BUSTAN HOTEL / QATAR	515	GUARDIAN INS.BROKERS	609	MIB	311	SGBL	243
AIG PALESTINE	602	BYBLOS BANK	61	GULF COOPERATION	463	MIDDLE EAST INS	501	SHAMIL BANK	207
AIMS	241	CAPE	54	Gulf Finance House	125	MILLI RE	455	SHARJAH ISLAMIC BANK	495
AIN TAKAFUL	545	CAPITAL BANK	261	GULF INS /KUWAIT	29	MISR INS	497	SHERATON KHALIDIYA	723
AJAKA GEORGE GROUP	399	CAPITAL INS	59	GULF TAKAFUL	201	MITSUMI SUMITOMO	173	SIGMA SPEEDY SERVICES	653
AJIG	529	CARGO MASTER	635	GULF UNION	274	MOHAMED CHAHINE	184	SIGMA SPEEDY SERVICES	683
ALA	431	CBD	303	HOLYLAND	179	MOHANDES INS	519	SNA	13
ALFA	51	CBI	249	Housing Bank for Trade & Finance	211	MOUSSALEM BROS	731	SNIC	187
ALICO	117	CCR	365	HP	711	MSC	669	SOFTWARE DESIGN	306
ALIG	109	Central Bank of Qatar	129	HP	299	MUNICH RE	323	SOGEPUB - DIOR	699
ALL SEASONS HOTEL	479	CHABROS	304	HSBC AMANAH	4	MUSCAT BANK	271	SOLIDARITY	21
ALLIANCE RE	417	CHABROS	305	IBC	461	MUSCAT INS	591	SOS AUTO	53
ALLIANCE	145	CHARK INS. / EGYPT	483	IBCO	321	NAS	473	SSS	103
ALLIANZ EGYPT	509	CHEDID & ASSOCIATES	389	IDEAL SOFT	721	NASCO KARA OGLAN	415	STAR OF LEBANON	606
AMANA	91	CHEDID & ASSOCIATES	746	IFF	197	NATIONAL AHLIA INS	277	SUEZ CANAL INS.	37
AMANA GULF	571	CIB	567	IGI	397	NATIONAL BANK OF OMAN	273	SUKLEEN	237
AMIG	485	CIC	298	IMPA	319	NATIONAL MARITIME SERVICES	659	Syria General Ins.	85
AMINE AOOR	735	CIG	625	INATEK	95	NATIONAL TAKAFUL	199	SYRIAN ARAB	312
ANTARSPED	687	CITIBANK	471	India Regional Tourist Office	705	NATIONALE	367	TABREED	33
AOON M.E.	7	CITY INS. SERVICES	469	INTERCONTINENTAL BANK	379	NAVIGATORS	688	TAKAFUL INS / KSA	263
ARAB ASSURERS	177	CLA	505	INTERMED	375	NBA	600	TAKAFUL INT'L	155
ARAB GERMAN	337	COGENT M.E.	327	International Islamic / KSA	255	NBAD	3	TAKAFUL RE	445
ARAB ISLAMIC BANK	407	COMMERCIAL	643	INVEST BANK	167	NEXT CARE	597	TECHNOSYS	403
ARAB LIFE	113	Commercial Bank Of Kuwait	76	INVESTMENT DAR	151	NGI	353	TIIC	413
ARAB LIFE & ACCIDENT	531	COMPASS	641	INVESTORS BANK	225	NIC / PALESTINE	181	TOURISM & SHIP SERV	671
ARAB ORIENT / UAE	345	Corporate & Invest Bank	115	ISLAMIC INS / JORDAN	507	NIC / SYRIA	193	TRADE UNION	487
ARAB ORIENT/JORDAN	259	CREDIT BANK	161	ISLAMIC INS / SUDAN	175	North Africa Commercial Bank	191	TUNIS RE	393
ARAB P & I POOL	451	CREDIT CARD SERVICES	97	ISLAMIC TAKAFUL INS. QATAR	229	NORTH ASS	629	UCA	339
ARAB PRINTING PRESS	707	Credit Commerciale et Foncier	105	J.E. ZAKHOUR	436	NRIS	581	UFA	637
ARAB RE	361	CREDIT FINANCIER	99	Jammal Trust Bank	120-121	OASIS	251	UIB	411
ARAB UNION RE	39	CREDIT LIBANAIS	15	JERUSALEM	493	OMAN ARAB BANK	281	UIC / SYRIA	349
ARABIA	803	CROWNE PLAZA / SALALAH	527	JOFICO	285	OMAN INS.	543	UIS	130
ARABIA - SYRIA	340	Crowne Plaza Hotel - Bahrain	429	Jordan Commercial Bank	213	OMAN UNITED	163	UNION ARAB INT'L	535
ARABIAN SEAS.	73	CUMBERLAND	627	JORDAN INS	2	ONE WORLD	453	Union Bank For Savings & Inv	253
ARABIAN SHIELD	185	CUMBERLAND /KSA	577	JORDAN INT'L INS	287	OQIC	601	Union National Bank	82
ARCH & ART	717	DAMANA	583	JORDAN ISLAMIC BANK	233	ORIENT SHIPPING	615	UNISHIP	661
ARIG	302	DELTA INS / Jordan	579	JOSEMAR	63	OVERSEAS	309	UNITAG	38
AROPÉ	219	DELTA INS / Egypt	511	JOSPEH EID & CO	691	PAC	697	UNITED / LEBANON	573
AROPÉ SYRIA	355	DHAFRA INS	171	JUELMIN INS. SERV	539	PATH SOLUTIONS	715	UNITED / YEMEN	279
ASCANA	557	DHOFAR BANK	81	KAMEL INS	308	PHARAO & CHIIHA BANK	385	UNITED INS / JORDAN	439
ASSALAM INS.	541	DHOFAR INS.	165	KHALEEJ INS / QATAR	127	PHILADELPHIA INS.	291	UNITED INS / UAE	563
ASSUREX	87	DIJLAH & FURAT BK	157	KHAZNA INS.	141	PMA	655	UNITED INS. / LYBIA	268
ATI	391	DLALA BROKERAGE	131	KHOURY BAROUD	586	PMC RE	377	UNITED INTERNATIONAL	459
Audi Bank	215	DOHA BANK	75	KUWAIT RE	437	PORSCHE	693	VRS UNIVERSE	387
AUDI BANK	300	DOHA INS.	205	LA MEDICALE	381	PORT DE BEYRTOUTH	633	WASEEL	559
AUG	503	DOHA SOLIDARITY	41	LABUAN RE	427	PROFESSIONAL PRACTICE	585	WASL	295
AWRIS	443	DUBAI INS.	137	LAND TRANSPORT INT'L	657	QAPCO	40	WATANIA INS /YEMEN	35
B SYNCHRO	725	Dubai Islamic "AMAN"	143	LEAD ADVERTISING	701	QATAR GENERAL	267	WATHBA NATIONAL	147
B.A. SHIPPING	611	Dubai Marine	706	LEADERS	645	Qatar Industrial Development Bank	23	WESTERN UNION	359
BA	603	EGYPT RE	425	LEBANESE CANADIAN BANK	9	QATAR INT'L ISLAMIC BANK	283	WESTIN JEDDAH HOTEL	423
BAHRAIN ISLAMIC BANK	231	EMIRATES INS.	133	LEBANESE CARTS	647	QATAR ISLAMIC BANK	5	WETHAQ TAKAFUL	257
BANK OF BEIRUT	245	ESKADENIA	329	LEBANON & GULF BANK	383	QATAR ISLAMIC INS	235	WIKAYA INS.	43
BANK OF PALESTINE	307	EURASIAN R/I BROKER	523	LIBANAISE DES JEUX	47	QATARI DIAR	6	YARMOUK INS	517
BANKERS	513	EURO ARAB INS.	347	LIBANO ARABE	16	RAYAN BANK	119	ZARIS	593
		FAIR OIL & INS SYNDICATE	419	LIBANO SUISSE	631	RED SEA	239		



الجزء الثالث PART III

الاقتصادية  
**البيان**  
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

# AL BAYAN BUSINESS GUIDE 2007

## دليل الأعمال ٢٠٠٧

العدد ٤٢٧ - السنة السادسة والثلاثون - كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٧

AL BAYAN - ISSUE No. 422 - JANUARY 2007

M. HAKIM

المجلة الاقتصادية الرائدة في العالم العربي



51287000356060



## في هذا الدليل

- ٧٤٨ حالات طارئة والجمعيات والائتمانيات والاعايد الوطنية
- ٧٤٩ الادارات العامة والجامعات
- ٧٥٠ المستشفيات والصناديق
- ٧٥١ شركات برمجة الكومبيوتر والانترنت - السينما والمسرح
- ٧٥٢ شركات بيع السيارات
- ٧٥٤ الفنادق والجمعيات السياحية والوادي وشركات الطيران
- ٧٥٦ المطاعم
- ٧٥٨ المصارف في لبنان
- ٧٦١ المصارف في الدول العربية
- ٧٧٤ الشركات العالمية ومكاتب التتمثيل المصرفية
- ٧٧٦ شركات ائتمانية واعادة ائتمانية في لبنان
- ٧٨٢ وسطاء الضمان في لبنان
- ٧٨٤ شركات ائتمانية في الدول العربية
- ٧٨٦ وسطاء الضمان وخبراء الحوريات في الدول العربية
- ٧٨٧ شركات النقل في لبنان
- ٧٨٨ الجمارك اللبنانية والمؤسسات المتعاملة مع مرافق بيروت
- ٨٠٢ شركات النقل في الدول العربية
- المخابرات الهاتفية الدولية

### In This Business Guide

- Useful Number, Associations, Syndicates & National days 748
- Government Department & Universities 749
- Hospitals & Pharmacies 750
- Software & Internet Companies, Cinema & Theatre 751
- Car 752
- Hotels, Airlines, Beaches, Health Clubs & Night Clubs 754
- Restaurants 756
- Banks in Lebanon 758
- Banks in the Arab Countries 766
- Representative banks & Financial companies 774
- Insurance & Reinsurance companies in Lebanon 776
- Insurance Brokers in Lebanon 782
- Insurance, Reinsurance & Agents in the Arab World 784
- Brokers & Loss Adjusters in the Arab World 790
- Shipping Agents & Forwarders in Lebanon 792
- Lebanese customs & Co. Related to Beirut Port 797
- Shipping Agents in the Arab World 798
- International Phone Area Codes & Rates 802

# AL BAYAN BUSINESS GUIDE

البيان

دليل الأعمال

007



# USEFUL NUMBERS

<b>Airport</b>		<b>Internal Security (160) (1722)</b>		<b>Ports</b>	
- Information	(1) 628000-629065/6	<b>National Defense (1701) (1702)</b>		Beirut	(1) 580211/2/3/4/5/6 - 581400
- ADMINISTRATION	(1) 629125/130			Byblos	(9) 540054
- Customs	(1) 629160			Chika	(6) 820101
<b>Civil Defence (125)</b>		<b>Ogero (1515)</b>		Jounieh	(9) 640038
<b>Consumer Services Protection (1739)</b>		<b>Police (112)</b>		Saida	(7) 752221
<b>Electricity (145) (1707)</b>		<b>Red Cross (140)</b>		Tripoli	(6) 600789
<b>Fire Department (175)</b>		<b>Telephone Repairs (113)</b>		Tyr	(7) 741596
<b>General Security (1717)</b>		<b>VAT (1710)</b>		<b>Water</b>	
<b>Informations (120)</b>		<b>Weather (1718)</b>		Beirut	(1) 386761/2
<b>International Calls(100)</b>				Dbaye	(4) 542988- 543471

# ASSOCIATIONS, SYNDICATES & OTHER ORGANIZATIONS

<b>BEIRUT</b>		<b>B E K A A</b>		<b>N O R T H</b>	
ACCOUNTANTS	(1)616013/131- (3)366161	PRESS	(1)865519-800351	- NORTH METN	(4)926072-920414
ACTORS	(1)383407	R.D.C.L. (BUSINESSMEN)	(1)320450	- SOUTH METN	(5)436766
BANKS	(1)970500	READY WEAR	(3)879707-(3)236999	LAWYERS	
CHEMICAL	(1)499851/2/5	RESTAURANTS & CAFE	(1)363040	- ALEY	(5)554278
CONTRACTORS	(1)611283/7	TAXIS	(1)268040	- BAABDA	(5)920616-924183
DENTISTS	(1)611222/555	TEXTILLES	(5)450077-456151	- DAIR AL KAMAR	(5)510244
DOCTORS	(1)610710	TOURISM JOURNALISTS	(1)349251	- JBEIL	(9)541640
ENGINEERS	(1)850111	TRADERS	(1)347997-345735	- JDEIDET EL METN	(1)892548
GRAPHIC ARTS	(1)511177/8	TRADERS & IND. CHAMBER	(1)353390/3	- JOUNIEH	(9)915051-930750
HOSPITALS (PRIVATE)	(1)616772	TRAVEL & TOURISM	(1)200176-324322	SOCKS	(9)926019
HOTELS	(1)202059	WRITERS	(1)200034	TANNERS	(9)211027/33
INDUSTRIALISTS	(1)350280/1/2			<b>S O U T H</b>	
- BEIRUT	(1) 315693 - 309083 - 318242			DENTISTS	(6)432287-627526
- BORJ HAMMOUD	(1)259900			DOCTORS	(6)611348-611377
- CHOUEIFAT	(5)433405			ENGINEERS	(6)430972/3
- HARET AL NAAMET	(3)380920			INDUSTRIALISTS	(6)410521 - 442773
- INDUSTRIAL CITY	(1)499148			- ZGHORTA	(6)662008/9 - 661786
- MKALLES	(1)686333			LAWYERS	(6)440052
- SOUTH SUBURB	(1)558888			<b>M O U N T L E B A N O N</b>	
- ZALKA	(1)893721			INDUSTRIALISTS	(7)221111
INSURANCE	(1)200369-338276			LAWYERS	
JOURNALISTS	(1)200034			- SAIDA	(7)736176/7-721689
LAWYERS	(1)427941-427976			- TYR	(7)345852
PAPER & PACKAGING	(1)510179			TRADERS & IND. CHAMBER	(7)720123
PHARMACIES	(1)425651-426041				

# NATIONAL DAYS IN ARAB COUNTRIES

1	January	Sudan	5	July	Algeria	21	October	Somalia
23	February	Qatar	9	July	Morocco	1	November	Algeria
25	February	Kuwait	14	July	Iraq	14	November	Jordan
3	March	Morocco	23	July	Egypt	18	November	Oman
8	March	Syria	6	August	Emirates	18	November	Morocco
20	March	Tunis	11	August	Jordan	22	November	Lebanon
17	April	Syria	1	September	Lybia	28	November	Moritania
22	May	Yemen	3	September	Qatar	2	December	Emirates
25	May	Jordan	23	September	Saudi Arabia	16	December	Bahrain
11	June	Lybia	6	October	Egypt & Syria			

# GOVERNMENT DEPARTMENTS

PRESIDENTIAL PALACE	(5)468390-(1)457111	<b>ENVIRONMENT</b>		<b>INFORMATION</b>	
<b>PARLIAMENT</b>		- MINISTER	(4)524888/999	- MINISTER	(1)351032
- CENTRAL	(1)983022-981460/7	- CENTRAL	(4)522222	- G. M.	(1)351038
<b>COUNCIL OF MINISTERS</b>		<b>FINANCE</b>		- CENTRAL	(1)745815
- CENTRAL	(1)373960/4	- MINISTER	(1)642720/1	<b>JUSTICE</b>	
- CENTRAL INSPECTION	(1)346100/4	- G. M.	(1)642722	- MINISTER	(1)425670 - 422956/7
- CIVIL SERVICE BOARD	(1)806493-869840	- CENTRAL	(1)981001	- G. M.	(1)422938 - 422278
- DAR AL FATWA	(1)788173/4/5	<b>FOREIGN OFFICE</b>		- CENTRAL	(1)422955 - 422944
- DISCIPLINARY BOARD	(1)203503	- MINISTER	(1)200469 - 324400	<b>LABOR</b>	
- MASHIAKHAT AKL (DRUZE)	(1)353444/5	- G. M.	(1)321323	- MINISTER	(1)556831/2
- FINANCE DEPT.	(1)370368	- CENTRAL	(1)333099	- G. M.	(1)556841/2
- STATE SECURITY	(1)862700-822610	<b>HOME OFFICE</b>		- CENTRAL	(1) 700803/4
<b>MINISTRIES</b>		- PERSONAL STATUS	(1) 741890-802022	<b>MUNICIPAL &amp; RURAL AFFAIRS</b>	
<b>AGRICULTURE</b>		- PROVINCE		- MINISTER	(1)751610
- MINISTER	(1)848443	= BEIRUT	(1) 986014	- G. M.	(1)750063
- G. M.	(1)820700	= MOUNT LEBANON	(5)920540	- CENTRAL	(1) 754200
- CENTRAL	(1)849600/11	= NORTH	(6)443120/3	<b>POST &amp; TELECOMMUNICATION</b>	
<b>CULTURE &amp; SUPERIOR EDUCATION</b>		- BRIGADE		- MINISTER	(1)610200
- MINISTER	(1)799755/803399	= AIRPORT	(1)629517/8	<b>PUBLIC HEALTH</b>	
- G. M.	(1)273983	= BAALBACK	(8)374142/8	- MINISTER	(1)615701/4
<b>DEFENCE</b>		= JDEIDEH	(1)901203 - 900371	- G. M.	(1)615724/5
- MINISTER	(1)429963	= JOUNIEH	(9)930274	<b>PUBLIC WORKS &amp; TRANSPORT</b>	
- CENTRAL	(1)428800	<b>HOUSING &amp; COOPERATIVE</b>		- MINISTER	(5)458980/75-459680/70
<b>DISPLACED</b>		- MINISTER	(1) 200280/1	- CENTRAL	(5)455821/3
- MINISTER	(1)366129-366110	- CENTRAL	(1) 333572 - 203818	<b>SOCIAL AFFAIRS</b>	
- G. M.	(1)366134-366138	<b>HYDRAULIC &amp; ELECTRICAL RESOURCE</b>		- MINISTER	(1)611242
- CENTRAL	(1)366373	- MINISTER	(1)565040/3	- G. M.	(1)612850
<b>ECONOMY &amp; TRADE</b>		- CENTRAL	(1)565100/4	- CENTRAL	(1)611260
- MINISTER	(1)340504/5	- ELECTRICITY	(1)442720/9	<b>TOURIST</b>	
- G. M.	(1)345178-341771	- WATER	(1)386760/2	- MINISTER	(1)354764
- CENTRAL	(1)747066	<b>INDUSTRY</b>		- G. M.	(1)353328 - 738591
<b>EDUCATION</b>		- MINISTER	(1)427047	- CENTRAL	(1)340940/4
- MINISTER	(1)744252-371059	- G. M.	(1)427989	<b>YOUTH &amp; SPORTS</b>	
- G. M.	(1) 370332	- CENTRAL	(1)427006	- MINISTER	(1)426658
- CENTRAL	(1) 371497/8			- G. M.	(1)424391
				- CENTRAL	(1)426657

# UNIVERSITIES & COLLEGES

<b>BEIRUT &amp; MOUNT LEBANON</b>		<b>U.S.J. (St. Joseph)</b>	(1) 426456/7
ALBA	(1) 502370/1	- ESIB	(1) 680513/4/6
ANTONINE	(5) 924073/4	- HOTEL DIEU DE FRANCE	(1) 615300/400
ARAB OPEN	(1) 392147	<b>B E K A A</b>	
AUB	(1) 340460	LEBANESE	(8)806151/812553
AUST	(1) 218716	LEBANESE INTERNATIONAL	(8) 640930/1/2
BEIRUT ARAB	(1) 300110	<b>KESRWAN-JBEIL</b>	
BEIRUT ISLAMIC	(1) 797600	AUT	(9) 478143/4
BERKLEY	(1) 341844	ESIG	(9) 233183
C&E (Badaro)	(1) 385566	L.A.U.	(9) 547254/944850
CIT	(1) 257700	N.D.U.	(9)218950/1
ESA	(1) 373373/4	ST. ESPRIT (Kaslik)	(9)600000 - 934444
HAIGAZIAN	(1)353010/2-349230/2	<b>N O R T H</b>	
HARIRI CANADIAN	(5) 601386	BALAMAND	(6)930250
IMAM OUZAI	(1) 704452	CUT	(6)405046
ISEC	(1) 500393 - 484607	JINAN	(6) 447906/7
ISLAMIC	(5) 807711/2	LEBANESE	(6)387015/388693/4
KAFAT	(1) 872225	N.D.U.	(6) 416100/2
LAU (BEIRUT)	(1)786456 - 786464	<b>S O U T H</b>	
LEBANESE	(1) 612618	LEBANESE	(7)720002/725409
LUC	(5) 450540		
MAKASSED	(1) 646505		
MECAT	(5) 800518		
MIDDLE EAST	(1) 685800		
NDU. (CHOUF)	(5)511202		
SAGESSE	(1) 291091		
TLC	(1) 891797		
UNIVERSAL	(3) 725680		

# International Organizations

Arab League	(1)745264/5/6
FAO	(5)468173
FISCR	(5)424851
ILO	(1)752400/5
OATA	(1)861297/8/9
ONUST	(1)821450/1
U.B.A	(1)785711/2/6 - 863460
UNESCO	(1)850013/4/5
UNFPA	(1)981301 - 981311
UNHCR	(1)368884/0/1
UNICEF / ESCWA	(1)981301- 981311
UNIFIL	(1)424117 - 424119
Union Europeene	(1)339050 - 339060
UNRWA	(1)840490/5
WFP	(1)981401
WHO	(1)371918- 366760
World Bank	(1)987800/5

# HOSPITALS

## BEIRUT

Abou Jaoude	(4)716000-718000
American University Hospital (AUH)	(1)350000
Arz (AL)	(1)870042 - 876770
Barbir	(1)652915
Baydoun	(1)350993/633
Beirut General	(1)823663-850213/5
Bekhazi	(1)360890
Borj (Al)	(1)474718
Child and Mother	(1)788770-788769
Dar al Ajaza	(1)856658
Eye and Ear	(4)521130
Ghorayeb	(1)632385/920
Haroun	(1)875053-897300/4
Hayat	(1)546200
Haydar	(1)632091-632360
Hayek	(1)499142/3
Hôpital de l'Armee Libanaise	(1)395400
Hôtel Dieu de France	(1)615300/400
Karam Elie	(1)200400
Khalidy Hospital	(1)340249-350329
Khoury Fouad	(1)346280
Lebanese (jetawi)	(1)577177-577277
Maarbes	(1)389292/5
Makassed	(1)646590/4
Middle East Hospital	(1)809551-862888
Mount Lebanon (Gharios)	(5)957000
Najjar	(1)346914-340626
Notre Dame de Loudres	(1)391211
Rassoul al Aazam	(1)452700
Rizk	(1)200800-328800
Rosaire Sisters	(1)447980-581140
Sacre Coeur	(5)456293
Sahel	(1)858333/342
Saint Charles	(5)953444-451100
Saint Georges des Grecs	(1)585700
Saint Jean	(1)872747
Saint Joseph	(1)248750/8
Sainte Therese	(5)466780
Serhal Samir	(4)406838-417910

Trad	(1)369494
Women's	(1)631062
Zahra'	(1)821671-851040/4

## BEKAA

Bahmad	(8)890107
Bekaa	(8)543150/1
Dar al Amal	(8)871901
Farhat	(8)660102/1
Ibn Sina	(8)377811-371811
Khatib Mounir	(8)930570
Khoury General	(8)807000/2
Lebanese French Hospital	(8)810121/7
Mais	(8)542300/1
Rayan	(8)373682-372182
Ryak	(8)9013005-(3)714011
Tamnine	(8)910998
Tatari	(8)371903-370779
Tell Chiha	(8)807782

## KESRWAN-JBEIL

Hajj	(9)951755/7
Notre Dame du Liban	(9)937401-639040
Notre Dame Martine	(9)540017
Notre Dame de Secours	(9)944255/693
Saint Georges	(9)234201-954200/4
Saint Louis	(9)934288
Saint Michel	(9)621033/4

## MOUNT-LEBANON NORTH

Beit Chabab	(4)982755-983396-981577
Bhannes	(4)983770/5
Institut Libanais des Handicapés	(4)980621-982026

## MOUNT-LEBANON SOUTH

Ain Wazein	(5)509001
------------	-----------

Baaklyn	(5)300882
Hamlin	(5)530004
Imane	(5)554264-555692
Jabal	(5)530432
Kafaat	(5) 463670
Kamal Joumblat	(5)432525
National Hospital For Paralysis	(5) 551702
Orfane	(5) 501660
Ouyoun	(5)554449
Soeurs de La Croix	(5)505625-505009
Watani	(5)557880/1/2

## NORTH-LEBANON

Akkar	(6)690000
Batroun	(6)742970/2
Borgi Iskandar	(6)950150
Hanane	(6)200526/7
Haykal	(6)430600/1-411111
Housseini	(6)600005/6
Islami	(6)210181/6
Mazloun	(6)410186
Mounla	(6)600111/3
Nini Wahib	(6)433293-432811
Notre Dame de Zghorta	(6)661204-660575/6
Salam	(6)411700/6
Tripoli Gov.	(6)555230

## SOUTH-LEBANON

Governmental Hospital	(7)721606
Hammoud	(7)723111-721687
Hamzeh (Maternite)	(7)505440
Jabal Amel	(7)740343
Janoub (al)	(7)720111
Kassab Walid	(7)723900/700
Labib Medical Center	(7)723445-806669
Najm	(7)741595
Nakib (al)	(7)721721-721200
Rahi	(7)222023
Secours Populaire	(7)530970/3

Aoukar (Aoukar)	(4) 544570
Boustany (Deir Elkamar)	(5) 505196
Chaker (Antelias)	(1) 412355
Chartouni (Hadath)	(5) 464850
Haddad (Beit Elshaar)	(3) 359197
Iben Sina (chouifat)	(3) 269614
Joumhour (Joumhour)	(5) 921060
Kharrat (Kornat Chehwan)	(4) 927100
Kferchima (Kferchima)	(5) 297900
Lina (Beit el-Chaar)	(4) 922623
Mkarzel (Nacache)	(4) 413814
New Pharmacy (Furn El Chebbak)	(1) 291151
Rabieh (Rabieh)	(4) 411150
Saha (Hazmieh)	(5) 450640
Sainte Therese (hadath)	(3) 819022
Youssef El Helou (Baabda)	(5) 468472

## NORTH-LEBANON

Akkar (Akkar)	(6) 690701
Bassam (Tripoli)	(6) 431811
Charif (Halba)	(6) 690468
Santa Marina (Amyoun)	(6) 651355
Saint Georges (Bcharre)	(3) 316353
Sir Kobra (Sir-al Donniah)	(6) 665441
Zgharta- Zawiya	(6) 660198

## SOUTH-LEBANON

Baasiri (Aabra)	(7) 725623
Cheikh (Hasbaya)	(3) 936755
Farhat (Sour)	(7) 347300
Naim (Sour)	(7) 345993
Salloum (Nabatieh)	(7) 760183

# CINEMAS & THEATRES

## BEIRUT

Abraj	(1) 292192 - 426641
Aresco Palace	(1)745906/7
Central	(1)260382
Concorde	(1)738439-352347
Dunes	(1)792123
Empire (ABC)	(1)209208
Empire (Sofil)	(1)204080- 328806
Freeway	(1)485590/1
Galaxy	(1) 544051
le Don	(1)792123
Monte Carlo	(1)300530
Monot	(1)202422
Montreal	(1)353009

Sagesse "La"	(1)561990
Saint Elie	(4)406706-418835
Sodeco Square	(1)616707

## BEKAA

Empire	(8)821242
Star Gate (Zahle)	(8)813901

## KESROUAN-JBEIL

Ambassades "Les"	(9)217490
Athene	(9)912321
Cite (La)	(9)937300
Elysee	(9)945884
Espace 1,2,3,4,5,	(9)212516
George V	(9)220526

Kaslik	(9)912503
Olympia	(9)644202
Planete (Zouk)	(9)221363
Pont "Le"	(9)216830
Telepherique	(9)936075 - 914324

## NORTH-LEBANON

Empire (Las Salinas)	(6)540970
Planète (Tripoli)	(6)442471

## SOUTH-LEBANON

Achpilia	(7)720963
Empire (Jezine)	(3)780384
Schehrazade	(7)720699

# COMPUTER & SOFTWARE & INTERNET COS. IN LEBANON

CO. NAME	TEL	FAX	CO. NAME	TEL	FAX
ACT	(01) 350349	(01) 345549	Internet Facilities Group	(01) 397088	(01) 397212
Aims	(09) 636985	(09) 636984	Int'l Turnkey Systems	(09) 639058	(09) 639059
Alfa	(03) 391000	(03) 391009	Microsoft	(01) 983348	(01) 983349
B-Synchro	(04) 533040	(04) 533070	MTC Touch	(01) 566111	(01) 564185
Bits & Bytes	(03) 320303	(04) 533070	Netiks	(01) 398983	(01) 611271
BMB	(01) 293523	(01) 293524	Ogero	(01) 840040	(01) 840040
CBM	(01) 680180	(01) 680280	PC Dealnet	(01) 682000	(01) 682000
Cedarcom	(01) 313999	(01) 314999	Pixel	(01) 255404	(01) 255404
CIS	(04) 406224	(04) 407801	Sodetel	(01) 888041	(04) 525101
Comtek	(01) 882333	(01) 882444	Soft Mind	(04) 713852	(04) 713853
Cyberia	(01) 744101	(01) 744102	Software Design	(01) 399855	(01) 380420
Data Flow	(01) 331865	(01) 326868	Tek Soft	(01) 487668	(01) 487670
Data Quest	(01) 335435	(01) 329140	Terranet	(01) 577511	(01) 577533
DC Soft	(01) 970257	(01) 970267	Trilog	(01) 425481	(01) 425120
Digital Links	(09) 835300	(09) 835600	Trinec	(01) 989595	(01) 989966
Inconet	(01) 512513	(01) 510474			

## MEDICAL LABORATORIES

- Aouad	(04)963015
- C. Medecine Nucléaire	(01)380045 - 202349
- Cidem	(01) 293101/2
- Ghorra	(01)398636 - 398637
- Hindi Joseph	01)361222 - 367666
- Laboratoire D'analyse	(09) 931479
- Laboratoire du Liban	(01)291292/3
- Makarem Emile	(05)554831
- Metn (el) Radiologie	(01)891765
- Nationaux	(01)302223 - 313513
- Orient	(01) 810940
- Pharmaline	(01)888306-7-8-9
- Torraf	(06)430999
- Unesco	(01)306081
- United Médical	(01)363140-1
- Wakim Antoine Fares	(04)413463

## Car Rental & Taxi

Car Rental			
Adonis	(9)216729	J.J.N.	(3)338320
Budget	(1)740740/1	Lenacar	(1)480480-496562
Capital	(5)455461	Option	(1)301226- 312971
City Car	(1)803308/931	Speedy	(1)741561/5
First	(1)488884/6	Sunny	(1)740011 - 342222
Hala	(1)601331-393904- 793333	Thrifty	(3)380200- (1)510400/500
Hertz	(1)423244- (3)300302		
		<b>Taxis</b>	
		Aman (al)	(6)627868
		Auto Tour	(1)888222
		Daaboul	(1)346690
		Dora	(1)268040
		Extra	(9)216903
		Gardenia	(5)451817- 451603
		Lebanon	(1)340717/8/9
		Shahrazade	(7)721666
		Tourist	(1)383360-383361

## كل عام وانتم بخير

تتقدم مجلة «البيان» من جميع قرائها في لبنان والعالم العربي والدول الاجنبية بأطيب التمنيات في الاعياد المجيدة وتتمنى لهم سنة خير وبركة.

# PHARMACIES

## BEIRUT

ABC (Dbayeh)	(4) 525325
AlAdlieh (Ashrafieh)	(1) 200417
Alexandre (Adib Ishak)	(1) 333807
Arax (Borj Hamoud)	(1) 249857
Badaro	(1) 324623
Badarol	(1) 387731
Bader (Sodeco)	(1) 219192
Basta Eljida (Basta Tahta)	(1) 641835
Berty (Achrafieh-Salam)	(1) 327744
Boustany (Sami Elsolh)	(1) 381616
Chifa' (Furn El-Chebbak)	(1) 291204
Eben Rached (Talet Elkhatay)	(1) 312913
Hachach (Hop. St. Georges)	(1) 585005
Hajjar (Jardin de Jesuite)	(1) 584125
Hekmeh (zkaq Elblat)	(1) 377275
Jdeideh (Jdeideh)	(1) 890763
Jeetawi (Hop.St. Geogres)	(1) 581671
Kaddoura (Hamra-Meemare)	(1) 740106
Khoury (Zalka)	(1) 891800
Rizk	(1) 615039
Saint Joseph(Dora)	(1) 249468
Saint Michel (Tarik Elnahr)	(1) 562802
Saydeh (Ashrafieh)	(1) 324821
Shaar jadida (Alzarif)	(1) 736955

## BEKAA

Hatoum (Chtoura)	(8) 543430
Ibn Reched (Baalbeck)	(8) 374750
Najat	(8) 817860-03/227626
Saydeh (Zahle)	(8) 823474

## KESRWAN-JBEIL

2000 (Zouk)	(9) 210722
Aamchit (Aamchit)	(9) 946675
Achkout (Achkout)	(9) 952666
Adonis (Adonis)	(9) 217103
Bassil (sahel Alma)	(3) 855777
Byblos (Jbeil)	(9) 540346
Hakim (Aachkout)	(9) 953376
Hreich (zouk Mosbeh)	(9) 219364
Karam (Balouneh)	(3) 383520
Keserwani (kfarhabab)	(9) 852816
La Prevention (Achkaout)	(9) 958693
Naamat Hanna (Klayaat)	(9) 952300
Ommaya (Kornayel)	(3) 609022
Pharmacy 2000 (Zouk)	(9) 216722
Rahbani (Jbeil)	(9) 946100
Saint Georges (Ajaltoun)	(9) 954434
Saint Paul (Daroun)	(9) 263927
Saint Rock (Amchit)	(3) 637336
Saint Rock (Reyfoun)	(9) 957577
Shayle (Shayle)	(9) 234170
Tabarja (Tabarja)	(9) 850380

## MOUNT-LEBANON

Abi Nader (Baabda)	(5) 923623
Abou Fadel (Broumana)	(3) 629010
Abou Khaled (Bhamdoun)	(3) 310199
Asmar (Beit Mery)	(4) 977951



# CAR & TRUCK CONTACT PERSONS

## ALFA ROMEO

**Pierre Hneineh**  
Tel: (1) 684684/5 - Fax: (1) 681540  
E-mail: info@bashen.com

## ASTON MARTIN

**Nadim Tewtel**  
Tel: (1)800001 - Fax: (1)785205  
E-mail:tewtelgroup.com

## AUDI

**Nabil Kettaneh**  
Tel: (1) 560555 - Fax: (1) 577800  
E-mail: fak@kettaneh.com

## BENTLEY

**Michel Trad**  
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793  
www.saadtrad.com

## BMW

**Naji Hneineh**  
Tel: (1) 684684 - Fax: (1) 681540  
E-mail: info@bashen.com

## CADILLAC/CHEVROLET

**Samir Homsy**  
Tel: (1) 425857- 426425 - Fax: (1) 424784  
E-mail: impex@dm.net.lb

## CHRYSLER & JEEP

**Cezar Aoun**  
Tel & Fax: (1) 885085

## CITROEN

**Didier Dagher Hayek**  
Tel: (1) 901744/5 - Fax: (1) 901746  
www.citroenliban.com

## DAIHATSU

**Mounir Bazerji**  
Tel: (1) 444723 - 586000 - Fax:(1) 587109  
www.bazerji.com

## FERRARI

**Nabil Bazerji / Rafic Bazerji**  
Tel:(1) 883450 - 894746 - Fax: (1) 899052  
www.gabazerji.com

## FIAT/MAN

**Michel Trad**  
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793  
www.saadtrad.com

## FORD

**Abdullah Kraidees / Khaled Kaaki**  
Tel: (1) 245365 - Fax: (1) 245371  
www.autolevant.com

## GMC

**Abdo Soueidan**  
Tel: (1) 273333 -Fax: (1) 274311  
www.rymco.com

## HINO TRUCKS

**Georges Charabaty**  
Tel: (9) 233550 - Fax: (9) 233554  
E-mail: medevco@inco.com.lb

## HONDA

**Nadim Tewtel**  
Tel: (1)800001 - Fax: (1) 785205  
E-mail: honda@honda.com.lb

## HYUNDAI

**Walid Rasamni**  
Tel: (1) 511751 - Fax: (1) 481069  
E-mail: cmcleb@dm.net.lb

## INFINITI

**Abdo Soueidan**  
Tel: (1) 273333 - Fax: (1) 274311  
www.rymco.com

## ISUZU

**Samir Homsy**  
Tel: (1) 425857 - 426425 - Fax: (1) 424784  
E-mail: impex@dm.net.lb

## JAGUAR

**Michel Trad**  
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793  
www.saadtrad.com

## KIA

**Assaad Dagher Hayek**  
Tel: (5) 950812/3 - Fax: (5) 950815  
E-mail: natco@dm.net.lb

## LADA

**Ali Hassan**  
Tel:(1) 703728 - 819805 - Fax: (1) 700104

## LAMBORGHINI

**Michel Trad**  
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793  
www.saadtrad.com

## LANCIA

**Nabil Bazerji / Rafic Bazerji**  
Tel:(1) 883450 - 894746 -Fax: (1) 899052  
www.gabazerji.com

## LEXUS

**Dr. Fred & Pierre & Samir Boustany**  
Tel: (1) 293300 - Fax: (1) 293546  
www.lexuslebanon.com

## MASERATI

**Nabil Bazerji / Rafic Bazerji**  
Tel:(1) 883450 - 894746 - Fax: (1) 899052  
www.gabazerji.com

## MAZDA

**Antoine Bou Khather**  
Tel: (4) 711040 - Fax: (4) 711050  
www.mazdalb.com

## MERCEDES

**Joseph Zoghbi**  
Tel:(1) 255366 - Fax: (1) 255362  
www.mercedes-benz.com

## MINI

**Naji Hneineh**  
Tel: (1) 684684 - Fax: (1) 681540  
E-mail: info@bashen.com

## MITSUBISHI

**Dimitri Eid**  
Tel: (1) 322523 - Fax: (1) 328910/1  
E-mail: dmeid@dm.net.lb

## NISSAN

**Abdo Soueidan**  
Tel: (1) 273333 - Fax: (1) 274311  
www.rymco.com

## OPEL

**Nadim Hakim**  
Tel: (5) 952323 - Fax: (5) 455372  
www.technocars.com.lb

## OTOYOL

**Camile Ghantous**  
Tel:(1) 258573 - Fax: (1) 258574

## PERODUA

**Souheil Hindi**  
Tel: (1) 870030 - Fax: (1) 893465  
E-mail: motortrd@dm.net.lb

## PEUGEOT

**Assaad Dagher Hayek**  
Tel:(1) 443231 - Fax: (1) 587404  
www.peugeotliban.com

## PORSCHE

**Assad Raphael**  
Tel: (1) 975911- Fax: (1) 976911  
www.porsche.com

## RANGE ROVER

**Nadim Tewtel**  
Tel: (1) 800001 - Fax: (1) 785205  
E-mail:tewtelgroup.com

## RENAULT

**Pierre Hneineh**  
Tel: (1) 684684 - Fax: (1) 681540  
E-mail: info@bashen.com

## ROLLS ROYCE

**Michel Trad**  
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793  
www.saadtrad.com

## ROVER

**Edmond & Serge Hayek**  
Tel: (1) 335075 -Fax: (1) 200428  
E-mail: aviancosal@inco.com.lb

## SAAB/SEAT

**Georges Tabet**  
Tel: (1) 444990 - Fax: (1) 443866  
www.signame.com

## SAMSUNG

**Elie Sarkis**  
Tel: (4) 544944 - Fax: (4) 542666

## SCANIA

**Nadim Chammas**  
Tel: (1) 253600 - Fax: (1) 260353

## SKODA

**Gergi Al Murr**  
Tel:(5) 959298 - 959398- Fax: (5) 957172  
www.skoda-auto.com

## SMART

**Cezar Aoun**  
Tel:(1) 566444 - Fax: (1) 562977  
www.smart-lebanon.com

## SUBARU

**Mounir Bazerji**  
Tel: (1) 444723 - 586000 - Fax: (1) 587109  
www.bazerji.com

## SUZUKI

**Nabil Bazerji / Rafic Bazerji**  
Tel:(1) 883450 - 894746 - Fax: (1) 899052  
www.gabazerji.com

## TATA

**Assaad Dagher Hayek**  
Tel:(1) 443231 - Fax: (1) 587404

## TOYOTA

**Dr. Fred & Pierre & Samir Boustany**  
Tel: (1) 293300 - Fax: (1) 293546  
www.toyotalebanon.com

## VOLKSWAGEN

**Nabil Kettaneh**  
Tel: (1) 560555 - Fax: (1)577800  
E-mail: fak@kettaneh.com

## VOLVO

**Nagi Abou Adal**  
Tel: (1) 614615 - Fax: (1) 611166  
www.volvo.com.lb

# H O T E L S

## BEIRUT

Albergo	(1)339797
Alexandre	(1)201132-200241
Astra	(1)346600/1
Bay View	(1)373090/5
Beau Rivage	(1)785741/3
Berkley	(1)340600
Beverly Hills	(1)365170
Beirut Golden Plaza	(1) 450859
Bristol	(1)351400/9
Casa D'or	(1)347850
Cavalier	(1)353001/5
Cederland	(1)340233/4
Cigale (La)	(1)893441
Commodore	(1)350400
Concorde	(1)740678
Crowne Plaza	(1)754755
Duroy	(1)798800
Embassy	(1)340814/5
Four Points Sheraton	(1)803804
Garden Tower	(4)417741
Gefinor Rotana	(1)371888/999
Grand Hotel Versailles	(1)739860/4
Habtour Grand Hotel	(1)496666
Holiday Inn Dunes	(1)792111
Holiday Tower	(4)542990
Imperial Suites	(1)862781
Kanjotel Suites Hotel	(4)418641/4
Lancaster	(1)790810
Legend	(1)801062- 860660
Lord's Hotel	(1)740382/3
Mace	(1)344626/7
Marble Tower	(1)346260
Marriott	(1)840540
May Flower	(1)340680/3
Mediterranee	(1)741691/3
Metropolitan	(1)496666
Monroe	(1)371122
Movenpick	(1)869666
Napoleon Best Western	(1)340013
Orient Prince	(1)340030/1
Palm Beach	(1)372000
Park Tower	(1)333314
Pavillon	(1)350160-352300/2
Phoenicia Intercontinental	(1)369100
Plaza	(1)755777
Private	(1)567890
Promenade	(1)874774
Radisson sas Martinez	(1)368111
Regis	(1)361845
Residence de France	(4)540796/9
Riviera	(1)373210/9
Royal Garden	(1)350010/4
Royal Plaza	(1)791000-798777
Royal (Le)	(4)548000
Safir Heliopolitan	(1) 810555
Savoy Comfort	(1)791431
Savoy Suite	(1)785966/7/8
Sea Rock	(1)788488
Sheikh (El) Suite	(1)756756
Sheraton Coral Beach	(1)859000
Sofitel le Gabriel	(1)203700/800
Suites Plaza	(1)867710
Summerland	(1)858000
Takaya	(1)799799
Vendome Intercontinental	(1)369280
Verdun Suite	(1)787420
Via Verde (Jdeidet elMetn)	(1)870368
White Tower	(1)878140/5
Wiener House	(1)350051- 352185

## BEKAA

Chtaura Park Hotel	(8)540011
Kadri (Zahle)	(8)813920
Khraizat	(8)645190
Massabki	(8)544644
Monte Alberto (Zahle)	(8)810912
Palmyra (Baalbeck)	(8)370230

## KESROUAN-JBEIL

Acropolis (Kaslik)	(9)639739
Ahiram (Jbeil)	(9)540440
Annaya Palace	(3)709088
Aquarium (Jounieh)	(9)936858/9
Arcada Marina (Jounieh)	(9)832250
Auberge De Faqra (Kfardebian)	(9)300600
Blue Beach	(9) 910621

Byblos Sur Mer (Jbeil)	(9)548000
Bzoummar Palace	(9)216800/5
Camelot (Maameltein)	(9)855222
Century Park Hotel (Kaslik)	(9)219000
Dallas (Maameltein)	(9)937720
Emilton	(9)853344
Four Seasons (Halat)	(9)478673
Holiday Suites	(9)933907
Horizon (Jounieh)	(9)635231/2
Luxor (Maameltein)	(9)852001/2
Madisson	(9)832066
Marbella (Sahel Alma)	(9)635861/2
Miami (Jounieh)	(9)933830/3
Mirage (Maameltein)	(9)851636/7
Monte Bello (Ajaltoun)	(9)235735
Montemar (Maameltein)	(9)851624
Mzaar Intercontinental	(9)340100
Nirvana (Iaploup)	(9)621436
Portemilio Suite (Kaslik)	(9)933300
Quartier (Tabarja)	(9)852122/6
Queen's Land (Jounieh)	(9)796510
Rabieh Marine (Safra)	(9)852808
Regency Palace (Adma)	(9)854854
Residence (Maameltein)	(9)851705/7
Saint Antoine (Maameltein)	(9)831512
Saint Daniel (Adonis)	(9)220402/3
Saint Giorgio (Faraya)	(9)321321
St. Jean Hotel (Maameltein)	(9)635280/2
Saint Rock (Rayfoun)	(9)950076
Shangrilla (Laklouk)	(9)621436
Side Rock (Jounieh)	(9)639802/4
Tamer Land (Faraya)	(9)321268
Twins (Tabarja)	(9)854450/1
West House (Jounieh)	(9)936580
Zoukotel (Zouk)	(9)215900/5

## MOUNT-LEBANON SOUTH

Aley Al Kabir (Aley)	(5)554760/1
Barouk Palace	(3)630055/6
Carlton (Bhamdoun)	(5)260557/8
Chateau Bernina (Sawfar)	(5)290251/3
Hazmieh Rotana (Baabda)	(5) 458000
Highland (Aley)	(5)556110
Howard Johnson Comfort	(5)457617
Istirahat (Al)	(5)556075
Mir Amine (Beit Eddine)	(5)501315/7
Safir (Bhamdoun)	(5)868541
Sheikh (el) (Bhamdoun)	(5)262900
Sheraton Grand Hotel (Bhamdoun)	(5)260300

## NORTH-LEBANON

Auberge Des Cedres	(6)678888
Belmont (Ehden)	(6)560091
Chbat (Becharré)	(6)671270
Cortina (Arz)	(6)678195
Grand Hotel Abshi	(6)560001
Mairie (Ehden)	(6)560108
Naoura (Tripoli)	(6)401650/3
Quality Inn (Tripoli)	(6)211255
Saint Bernard (Arz)	(6)678100/2-(3)289600/1
Saint Stephano	(6)643201
Sir Al Kabir (SirelDonnieh)	(6)490097
Sir Palace	(6)490065

## SOUTH-LEBANON

Abou Dib (Tyr)	(7)360250/1
Auberge (Jezzine)	(7)780217
Dana (Marjayoon)	(7)831000
Rest House (Tyr)	(7)740677/8
Yacoub (Saida)	(7)737733

# A I R L I N E S

Aeroflot	(1)739596/7	Iberia	(4)405511
Air Algeria	(1)747748-741391/8	Jazeera Airways	(1)628880
Air France	(1)977977	KLM	(1)744803/8
Air India	(1)736763	Kuwait Airways	(1)985180/2
Air Outre Mer	(1)398550	Lufthansa	(1)349001-347005
Alitalia	(1)740281	Malaysia Airlines	(1)741344/5/6
Armenian	(4)418860	Malev	(1)368400/1-370094/5
Austrian Airlines	(1)887999	Morocco Airlines	(1)755006
British Airways	(1)747777	Varig Brazilian Airlines	(1)584057
Cyprus Airways	(1)371136	<b>Middle East Airlines (M.E.A.)</b>	
Czech Airlines	(1)368950	- Airport	(1)629125- 629250
Egypt Air	(1)741402/3	- Reservation	(1)629133-629999
Emirates	(1)734500	Olympic Airways	(1)611648
Ethiad	(1) 628484 - 628686	Oman Air	(1)629866
Gulf Air	(1)323332 - 323307		

Philippine	(1) 342415
Polish Airlines (LOT)	(1)353034
Qatar Airways	(1)810412 / 21
Royal Jordanian	(1)493320/1
Sabena	(9)930060
Saudi Arabian Airlines	(1)349101/3-349548
Scandinavian	(1) 340070
Singapore Airlines	(1)349213
Srilankan	(4)489186
Sudan Airways	(1)739077/739098
Syrian	(1) 737000
Swiss Air	(1)376276
Tarom	(1)7429678
Trans Mediterranean Airways (TMA)	(1)629210- 820540
Tunisair	(1)980370/4
Turkish Airlines	(1)407236
Yemenia/Yugoslav	(1)741391/5

# BEACH - HEALTH & COUNTRY CLUBS

## BEIRUT & METN

A.B.B.A	(1)241024
AGBU Demirdjian	(4)522842
Al Yarz	(5)924900
Athletics	(3)626135
Avalon	(1)786880
Beach Club	(5)802208-(1)839938
Body Line Image	(1)809291
Body Motion	(1)301222
Cap Sur Ville	(1)690690
Carlton	(1)861560
Club (The)	(1)747197
Collina	(4)411527
Contours	(1)361520
Costa Brava	(1)825460
Country Lodge	(4)710502
Creneaux	(1)615599
Deir Al Kalaa	(4)972988
Delb Country Club	(4)985480
Dimension	(1)496666
Exhale	(1)364638
Feel Good	(1)840540
Fitness	(1)811886
Genesis	(1)864646
Golden Beach	(4)407371
Golf Club	(1)826335
Gym 20	(1)755754
Habtoorland	(5)768888
La Marina J.K	(4)418826
Lebanon Beach	(5)839932 - 812500
Leisure Club	(4)927092
Lifestyles	(1)366555
Long Beach	(1)742503/499
Meshref	(5)600001
Mtayleb Country Club	(4)419630
Nautilus	(1)999901/2
One To One	(1)566155
Pineland Resort	(5)530970
Plaza	(4)960916
Platinum	(1)316705
Private Club	(1)513514

Racquet club	(5) 455451
Renaissance	(1)742581
Riviera Hotel	(1)602273/5
Saint Georges Yacht Motor Club	(1)365350
Shape & line	(4)411089
Sporting Club	(1)742481
Spring Hills	(1)681242
Tamareen	(3)300744
Villamar	(5)801092/6- 839336
Waves	(4) 533555
Yarz Country Club	(5)920730

## BEKAA

Tilal (al)	(8)801422
West Bekaa	(8)645301

## KESROUAN-JBEIL

Aigue Marine	(9)933641- 932889
Amwaj	(9)918700/3
Aquamarina(1)	(9)855998
Aquamarina(2)	(9)8500810
ATCL	(9)640618
BelAzur (Beyrouti)	(9)930621- 937753
Bel Horizon	(9)851310
Blue Beach	(9)910621-(3)285510
Bouddha	(9)222000
Byblos Marine	(9)945234
Canarias	(9)931009
Dona Maria	(9)917301
Edde Sands	(9)546666
Emilton	(9)853344 - 855601
Faqra Club	(9)300600
Faraya Mzaar	(9)341034/5
Four Seasons	(9)444395
Gondola	(3)360212
Green Beach	(9)915981 - 934666
Halate sur Mer	(9)914000
Holiday Beach	(9)222070/5
Jeita Country Club	(9)214111
Lagon	(9)916342
Malibu Bay	(9)644888 - 918598

Medina (la)	(9)930875
Middle Beach	(9)910650/1
Palma (la)	(9)915478 (3)822674
Perla Playa	(9)931072 - 9147210
Portemilio	(9)933300
Rabieh Marine	(9)440019
Rainbow	(9)942907
Rimal	(9)222103 - 222115 - 222018
Saframarine	(9)440012/3
Saint Paul	(9)936271-937820 - 913131
Saint Raphaël	(9) 831560 (3)360919
Samaya	(9)212332/53
Santa Teresa Playa	(9)444333
Solemar	(9)211336
Sun City	(9)958442
Tabarja Beach	(9)850661/2

## NORTH-LEBANON

Aqualand	(6)642201
Batroun Village	(6)744333
Beaulieu Sur Mer	(6) 540648
Ehden Country Club	(6)560642
Las Salinas	(6)540970
Marina del Sol	(6)541301-(3)331466
Miramar	(6)400705
Naji Beach	(6)410116/9 - 625868
Naoura Resort	(6)401650-(3)980529-845502
Palma Touristic	(6)432216 - 435230/1
San Stephano	(6)642366
Sawary	(6)642100/3

## SOUTH-LEBANON

Bamboo Bay	(3) 749200
Fouad Ville	(7)750016
Laguava	(7)990101
Mashou	(3)652484
Mina Beach	(7)727126
Oceano	(7) 990991
Orass Motel & Beach	(7) 721690
Tyr - Rest House	(7)740677

# NIGHT CLUBS & PUB

## Beirut & Mount Lebanon

5 Rooms	(1)207666
37°	(1)203215-(3)817781
1975	(3)323700
Acid	(3)714678
Adon	(3)134311
After Eight	(1)796565
Al Nay	(3)080307
Apnea	(4)862888
Aqua Lounge	(7)0179988
Arika	(1)970971
B 018	(1)580018
Babalu	(1)200696
Backstage	(3)157765
Bank	(3)141516
Bar Louie	(1)575877-(3)791998
Barbu	(1)567606
Bey (le)	(3)241103
Biba	(3)871589
Birrabar	(3)665223
Black Diamond	(1)203330
Black Wild Pussy Cat	(3)488048
Blue Note	(1)743857
Blush	(3)033366
Bread	(1)566506
Buddha Bar	(1)993199
Bull Dog	(3)029579
By The Way	(3)190660
Canvas	(1)203215

Casa	(3)131777-(1)575754
Cassino	(1)656777
Celtic Irish Pub	(1)215933
Chabako	(1)217070
Charbia	(3)456777
Ché Café	(1)332800
Cherry's	(4)415432
Chez André	(1)740777
Club 21	(3)508623
Cocktails & Dreams	(3)222656
Cocktail Bar	(3)817781
Coduine	(1)219525
Concerto	(3)642494
Connection	(1)490490
Copper	(1)444410
Crystal	(1)332523-(3)854455
Cuba Libre	(3)667337
Dice	(3)989288
Dragonfly	(1)561112
E.D. Stone	(1)369100
Escroc (L')	(3)301719
Excel X	(3)803230
Fridi	(3)151565
Fusion	(3)579457
Gallery (The)	(3)898389
Geenie's	(1)331465-(3)222995
Godot	(1)575770
Hickey's	(1)447275-(3)343222
Hole in the wall	(3)549651
House	(3)947917
Ice Bar	(1)203215-(3)826915

IQ	(3)906080
Karaoke of Beirut	(3)770464
Kookoo Club	(1)426886
Left	(1)204331
Lila Bran	(1)331662
Lime Bar	(3)348273
Loby Bar	(1)999980
Long's Bar	(3)130137
Mandaloun	(1)611311
Metis	(1)333880-(3)030906
Mezzo	(3)404122
Moloxo	(3)839573
Molly Malone's	(1)575899-(3)791999
Mouzika	(3)799959
Copper	(3)807555
Mute	(1)201056-(3)222806
Nektar	(1)443295-(3)307302
Ogee	(3)615656
Pacifico	(1)204446
Rai	(1)338822-(3)999016
Red Carpet	(3)579457
Regusto	(1)752571
Retro (le)	(1)204111
Rumours	(1)570807
Shah Lounge	(1)330033
Shakespeare	(1)326484
Sidi	(1)331177-(3)551172
Skin	(1)357357



# R E S T A U R A N T S

## BEIRUT

ABC	(1)212888-(4) 416000
Abdel Wahab	(1)200550
Ajami (al)	(1)802260
Albergo	(1)339797
Alibi (Ashrafieh)	(1)333348
All Fresh Pasta	(1)785556
Amore (Verdun)	(1)795151
Andalus (Al)	(1)996611
Apicius	(1) 893441
Aroma	(1) 864956
Asia	(1)991919
Assaha Traditional Village	(1)450909
Aunty Rosa (Dbayeh)	(3)333776
Aura	(3)361646
Avanti Restorante	(1)750111
Aziz	(1)358001
Azurea	(4)555555
Babylone	(1)219539
Badaro inn	(1)390100
Bakawat (al)	(1)996699
Balad (al)	(1)985375
Balthus	(1)371077
Bar à Huitres	(1)333606
Bar Louie	(1)575877
Basha's House	(1)492280
Bay Rock Café	(1)796700
Beirut Cellar	(1)216990
Beity	(1)790806
Bella Napoli	(1)814950
Benihana	(1)202222
Birkeh (AL)	(4)404049
Bistro (Sofil)	(1)332211
Bistro de Beirut	(1)970571
Bliss House	(1)756555 -982555
Blue Elephant	(1)788488
Bocca (La)	(3)571919
Borj el Hamam	(4)411030
Boubouffe	(1)200408
Brasserie Palms	(1)840540
Breakfast to Br	(1)200966-(4)716726
Brocheta (La)	(1) 480849
Bsat El Rih	(1) 999999
Burj Al Andalus	(1) 804583
Broasted Café	(1)201337
Burger King	(1)365285-(4)710827
Café del Centro	(1)987272
Café d'Orient	(1)366222
Café Pascucci Shop	(1)216256
Café Royal	(1)791000
Cantaria	(1)336464
Capital Grill	(1)215500
Casa Blù	(1) 970693
Casablanca	(1)369334
Cacareccio	(1)294299
Casino Fawar (Antelias)	(4)415500

Casper & Gambini's	(1)983666
Cavalino	(1)874774
Centrale (La)	(3)915925
Century Café	(1)972595
Chahrour (al)	(1)869300
Champions	(1)840540
Chang Cheng	(1)383757
Chase (the)	(1)202390
Chica	(1) 333039
Chili's	(1)337171
Chinese Restaurant	(1)801404
Choices	(1) 377330
Chopsticks	(1)510955-999917
Chounga	(1)201272
Cita (la)	(1)999988
City Cafe	(1)802288
Claudia's	(1)218999
Cocteau	(1)616617
Coffee Restaurant	(1)211115
Coin Monot	(1)321910
Colonial	(1)372000
Colbert	(1)893441
Concha (La)	(1)970691
Corleone	(1)576057
Crepaway	(1) 990011 - 283000
Dahr El Shir	(1)452685
Dar (al)	(1)867104
Dente (al)	(1)202441/7
Diwan Al Akaber	(1)991200
Diwan Al Bacha	(4)716711
Diwan Al Hashem	(1)898797
Diwan Al Sultan	(1)565757
Domino's Pizza	(1)799444
Don Edwardo	(1)987650
Eau De Vie	(1)369100
Entrecote (l')	(1)970575
Escapade	(1)792111
Famous Shauiarma	(1)973222
Feluka	(1)742483
Fish Restaurant	(1)365999
Formayo (el)	(1)810555
Fratello	(1) 990970
Friends Snack	(1)215527
Gemmayzeh Cafe	(1)580817 - 447319
Gondole (La)	(1)300606
Gouraud	(1)569191
Grand Café	(1)792390
Hajj Daoud	(1)333333
Halabi (Antelias)	(4)523555
Hardee's	(1)857449
Hard Rock Café	(1)373023
Haroun Al Rachid	(1)319306
Hipcat	(1)216772
House of Salads	(1)972982
Istambuli	(1)352049
Jardin de Chine	(4)721777
Julia's	(1)219539
Kabab - Ji	(1)351346 (4)722229
Karam	(1)991222

Karamna	(1)999599
Kariet Al Saha	(1)451239
Kasr al Soufara	(4)544344
KFC	(1)857449
Khan Al Khalil	(1)447275
Khaymet Al Sanyour	(4)419970
Kiub's	(1)973333
L'O	(3)199005
Leon de Bruxelles	(1)207207
Lina's	(1)970153
MacDonald	(1)899899-366660
Maharaja	(1)743915
Mandaloun	(1)611411
Mandaloun Sur Mer	(1)999330
Mandarine	(1) 718000
Market	(1)331777 - (70) 115777
Maroush	(1) 350183
Mayass (Al)	(1)215046
Mémoires De Chine	(1)996633
Mhanna	(1)520227
Mie Doree (la)	(1)202678-787778
Mijana (al)	(1)334675
Min Zaman	(1)788488
Mossis	(1)251223
Mr Steak	(3)729985
Muse	(1)212141
Norma's	(1)712411
Nova Brazilia	(1)499206
Olio	(1)563939 - (3)583035
Olive & Oil	(1)371888
Oumsyat Al Balad	(1)972020
Ourjouan	(1)869666
Pacifico	(1) 204446
Paddy's	(1)972999
Paeticia	(1) 970781
Pailote (La)	(1)369113
Paladar	(1)335444 - (3)192000
Palette (La)	(1)389007
Palmeraie (la)	(1)325736
Panama	(1)987737
Parlamento (il)	(1)985375
Paul	(1)570170
Pause Gourmande (la)	(1)752259
Pêcheur (le)	(1)374752
Peppermint Lounge	(1)371122
Petite Marée (la)	(1)204111
Phenicien (le)	(1)499177
Piano (the)	(1)215076
Piazza	(1) 339449-984444
Pinocchio	(1)218234
Place de l'étoile	(1)985219
Plat D'or	(1)985288
Polo Club	(1)790810
Posta (la)	(3)970007- (1) 970597
Puccini	(4)419480
Quatre Fondues (aux)	(1)564402
Ragueneau (le)	(1)993000
Relais de l'Entrecote	(1)332087
Rice & Spice	(1)340973

Richello	(3)150003
Roadster Diner	(1)577575
Romano 222	(1)365222
Roberto Pizza	(1)293488
Rouge	(1)442366
Rue 75	(1)637777
Saa' (al)	(1)999970
Salmontini	(1)990777
Sanderson	(1)371122
Sarrasin (le)	(1)992444
Scally Ways	(3)046289
Scoozi	(1)860882
Seafood Pavillons	(1)869666
Seher El Shart	(1)792222
Shakespear	(1)326484
Shogun	(1)977888
Shrimpy	(1)790878
Sirena	(1)374840
Skin	(1)357357
Sô	(1)336644
Socrate	(1)363011
Solea (la)	(1)330119
Soto	(1)573035
Soussy	(1)312145
Souccaria	(1)326926
Spaghetteria Italiana	(1)363487
Spark	(3)642479
Spot 3	(1) 999981
Stayha (al)	(1)893441
Steak Frites	(1)974333
Stresa (la)	(1)561447
Subway	(1)970907
Suchi bento	(1)202402
Sushi - KO	(1)500004
Sushi Tsunami	(3)337327
Suchi Bar (le)	(1)338555
Suchi Xpress	(1)975975
Sultan Ibrahim	(4)414474 (1) 989989
Tabkha	(1)579000
Talleyrand	(1)371500
Tandoor Mahal	(1)216678
Terrasse Café	(1)791000
TGI Fridays	(1)972808/9
Torino (Jdeideh)	(1)892815
Tribecca	(1) 339123
Tycoon	(1)610222
Vivaldi	(1)754755
Wimpy Movenpick	(1)345440
Yabani	(1)211113
Zaatar WZeit	(1)614302

## BEKAA

Akl Casino (Chtoura)	(8)540699
B.K. Restaurant (Zahlé)	(8)813921
Casino Arabi (Zahlé)	(8)821214
Casino Wadi (Zahlé)	(8)802890
Chalet Du Lac (Saghbine)	(8)860022
Habre (Bekaa)	(8)806499

Nabeh El Khraizat (Zahlé)	(8)860100
Shams (Bekaa)	(8)620567

## KESROUAN-JBEIL

Aafes	(3)346089
Abi Chemou	(9)540484
Acapulco	(9)217276
Achtarout	(9)925129
Adghal	(3)277224
Amigo	(3)837233
Annaya Palace	(3)445621
Athina Greek Taverna	(9)636944
Atlas Plaza (Tabarja)	(9)855755
Au Pont Naturel (Faqra)	(9)300600
Auberger De Faqra (Faqra)	(9)333776
Awatar (Zouk Mikael)	(9)220258
Bab El Mina (Jbeil)	(9)540475
Baladna (Anaya)	(9)760050
Balcony (jeita)	(3)503755
Bamboo Café (Jeita)	(3)660330
Bandar (Zouk)	(9)212200
Bec Fin (le) (Rayfoun)	(9)950938
Bourj el Fidar (Halat)	(9)478990
Buffalo (Ajaltoun)	(9)232226
Café du Port (Jbeil)	(9)547447
Café Floor (Jounieh)	(9)832066
Cap (Amchit)	(9)623627
Casino Assaf (Kattine)	(9)920500
Castel (le) (Kaslik)	(9)210649
Cave d'Ahiram (Byblos)	(9)540206
Chase (the) (Zouk)	(9)210883
Chateau d'eau (Faraya)	(9)341424
Chateau Des Reves	(9)914141
Chez Michel (Faqra)	(9)300615
Chez Sami	(9)646064
Chez Zakhia (Amchit)	(9)621717
Côte D'azur	(9)856999
Crazy Kass	(9)640911
Crepaway	(9)211021-637638
Creperie (Kaslik)	(9)933594
Cuistot (le) (Jounieh)	(3)707454
Dahleez (Maameltein)	(9)646666
Dalaouna (al) (Jbeil)	(9)760946
Dar el Azrak	(9)737379
Diwan Al Roumieh (Kleyaat)	(9)956385
Diwan El Mir	(9)642222
Dorada (Tabarja)	(9)850414
Down Town (Kaslik)	(9)211272
Duo Café (Zouk)	(9)211505
Entrecote de Paris	(9)917736
Erzal (al) (Faraya)	(3)285883
Escale (l') (Jounieh)	(9)932518
Fin Faim (Jbeil)	(9)946211
Frulatti (Jeita)	(9)231573
Georges Farah (Kaslik)	(9)916757
Ghadat Al Bahr (Oukaibe)	(9)448370
Golden Fish (Tabarja)	(9)853040
Grand Manitou	(3)763063
Grill (le) (Faqra)	(9)300600
Habana	(9)638166
Halabi (Ajaltoun)	(9)230888

Innaya Palace (Innaya)	(9)904526
Irzal (al) (Hrajil)	(3)285883
Istiraha (Maameltein)	(9)642446
Jannet Adan	(3)666921
Jdoudna (Faqra)	(3)393477
Jaroufa (al) (Maameltein)	(9)642447
Jazira (al) (Tabarja)	(9)854040
Jeepers (Zouk)	(9)223635
Kababji (Zouk)	(9)217100
Kalaat el Roumiyeh	(9)952535
Kalamari (Tabarja)	(9)855853
Kalinka	(9)341853
Khan al Mir (Zouk)	(9)222224
Kanater (Faqra)	(9)300818
Kan Zaman (Zouk)	(3)528681
Kao	(9)935666
Kasr al Diafa (Hrajel)	(9)323200
Kasr al Mir (Rayfoun)	(9)950690
Kasr al Oumara (Annaya)	(9)760070
Kasr al Roumieh (Kleiaat)	(9)952608
Kazachok (Tabarja)	(9)852970
Khaimat el Samkeh	(9)853753
Khayrallah Cascades	(3)972018
Lamorela (Jeita)	(9)223389
Latino Café (Kaslik)	(3)999583
Long Yin (Adma)	(9)854000
Maasara (Kleiat)	(9)957947
Madar (Al)	(3)993410
Makhlouf (Jounieh)	(9)645192
Manaret Al Khalij	(9)856679
Manuella (Maameltein)	(9)832480
Marej (al) (Hrajel)	(9)720344
Marjeh (al) (Rayfoun)	(9)956716
Mawal (Innaya)	(9)760077
Mayadine (al) (Annaya)	(3)230180
Michael (Adonis)	(9)215703
Molino (el) (Byblos)	(9)541555
Mon General (Zouk)	(9)222333
Mouhbjaj (el)	(9)904601
Moukhtar (Byblos)	(9)760065
Nabeh El Delbeh	(9)321500
Nahr Founoun (Nahr Kalb)	(9)216830
Nipon Maru (Tabarja)	(9)850099
O2	(9)932929
Oursin (l')	(9)548000
Oustoura (Al)	(9)951328
Pailot (La) Sur Mer	(9)830839
Pastarito	(9)856999
Pêché (le)	(9)850805
Pepe's Fishing (Jbeil)	(9)540213
Pirogue (la)	(3)535223
Pizza Ferrari	(9)235916
Pizza Hut	1212
Pop Burger	(9)635133
Prego Cafe (Maameltein)	(9)639999
Provencia (Zouk)	(9)223232
Rabaat Zeina (Reyfoun)	(9)953919
Ramel (al) (Halat)	(9)478711
Relais (le) (Kleiat)	(9)951351
Reserve (la) (Kaslik)	(9)933300
Roccia (La)	(9)646363

Roumieh (Klayaat)	(3)688991
Sabil (al)	(9)854854
Salameh (Byblos)	(9)904409
Samar (al) (Annaya)	(3)661372
Samket El Mina	(3)345648
Sayadine	(9)930141
Schtroumph	(9)644044
Sergio	(9)933433
Shanghai	(9)646666
Sheikh (Al)	(9)832063
Shangrilla (Laqlouk)	(9)945521
Simar al Bahr (Tabarja)	(3)856556
Siwan (Al)	(3)748477
Solipro (Faqra)	(9)300600
Tahouneh	(3)547433
Tilal Al Sahar	(9)957070
Taverne (la)	(9)300600
Tavolino Ristorante	(9)225534
Toro Negro (Maameltein)	(9)901781
Tziganes (Les)	(9)915780
Vieux Port (au) (Jbeil)	(9)545005
Ynopo's (Zouk)	(9)224114-224363
Zad el Kheir	(9)636319

## MOUNT-LEBANON NORTH

Ain el Ghabeh	(4)295876
Bazerkan (Broumana)	(4)865000
Bocalino (Broumana)	(4)960058
Casino Al Naas (Bikfaya)	(3)837158
Chebli (Bikfaya)	(4)980799
Chez Alain (Broumana)	(4)862888
Coq Rouge (Broumana)	(4)960067
Delb (Bikfaya)	(4)983805
Fadel (Bikfaya)	(4)980979
Fakhreddine (Broum)	(4)960407
Fayes (al) (Broum)	(4)862888
Gargote (Broumana)	(4)960096
Gargotier (le) (Broum)	(4)960562
Ghaleb (Bikfaya)	(4)981434
Hanabi Palace (Broum)	(4)862888
High Hill (Bikfaya)	(4)984200
Imara (Mansourieh)	(4)401513
Janna (Beit Mery)	(4)873120-(3)367777
Jdoudna (Beit Mery)	(4)873888
Kasr Fakhreddine (Broum)	(4)961387
Leil Ya Bashaa (Broum)	(9)886633
Manhattan (Broumana)	(4)961967
Mazar (El) (Broumana)	(4)970481
Merry Land (Bikfaya)	(4)980390
Mezzeluna (Mansourieh)	(4)401476
Mounir (Broumana)	(4)873900
Os (l') (Ain Saade)	(4)531555
Pasquale (Broumana)	(4)862888
Red Cloud (Baabdt)	(3)348834
Sham Al Nassim	(4)532692
Tallet Nasr (Bikfaya)	(4)983549
Via Veneto (Broum)	(4)961342

## MOUNT-LEBANON SOUTH

Amarette (Hazmieh)	(5)453853
Amine (al) (Baabda)	(5)922056

Broadway's Hill	(5)454072
Casino Piscine Aley (Aley)	(5)557344
Chateau de Mer (Damour)	(5)601246
Chech Bech (Aley)	(3)399899
Diwan el Chir	(5)955353
Emir (al) (Bhamdoun)	(5)262900
Full Moon (Bhamdoun)	(5)260419
Halim (B	



# BANKS IN LEBANON

## AL AHLI INTERNATIONAL BANK

- General Manager :	<b>M. Michel Saroufim</b>
- Assistant General Manager :	<b>M. Joseph Bitar Ghanem</b>
- Assistant General Manager :	<b>M. Fouad Rahme</b>
- Executive Manager :	<b>M. Ghassan Abu-Adal</b>
- Executive Manager :	<b>M. Baz Baz</b>
- Executive Manager :	<b>M. Aed Jalloul</b>
- Executive Manager :	<b>M. Michel Abi Rashed</b>
- Executive Manager :	<b>M. Charbel Moubarak</b>
- Executive Manager :	<b>M. Afif Abu-Shahla</b>

### HEAD OFFICE:

Riad El Solh Str.: Tel: (1)970921/9 - Fax: (1)970944

Tlx: 2051 LE, 42423 LE - P.O.B: 5186 Beirut

E-mail: jnbmgt@netgate.com.lb - GM@ahli.com.lb

### BRANCHES:

- Babidriess: Main Branch: Tel: (1)970921/9 - Fax: (1)970952

- Dora: Tel: (1)875570 - 883722 - Fax: (1)894721

- Hamra: Tel: (1)350303 - 340270 - Fax: (1)742843

- Jdeideh: Tel: (1)881719 - Fax: (1)883891

- Kaslik: Tel: (9)210783 - Fax: (9)210773

- Saida: Tel: (7)721270- Fax: (7)728931

- Tripoli: Tel: (6)430106 - Fax: (6)430105

- Verdun: Tel: (1)797080 - Fax: (1)797083

## ARAB AFRICAN INTERNATIONAL BANK

- Beirut Branch Manager :	<b>M. Maroun EL KHOURY</b>
- Deputy Manager :	<b>Miss. Fadia ABOU SHAHLA</b>

### HEAD OFFICE (In Lebanon):

Riad El-Solh Street - Arab African International Bank Bldg. - 1st floor

Tel: (1)980162/163 - 980264/265 - Fax: 980910

P.O.Box: 11-6066

E-mail: aaib@dm.net.lb - Website: www.aaibank.com

## ARAB BANK

- General Manager - Lebanon : **M. Ziad Itani**

### HEAD OFFICE:

Riad El-Solh Square - Banks' Str., Commercial buildings. Co. Bldg.

Tel: (1) 980246/7/8/9 - 981155/6/7 - Fax: 980803- 980299

P.O.B: 11-1015 Riad El Solh Beirut 1107 2070

E-mail: info@arabbank.com.lb - Web Site: www.arabbank.com

### BRANCHES:

- Bhamdoun Mahatta: Tel: (05) 262310/1 - Fax: (05) 262312 - P.O. B: 11- 1015 Beirut

- Chtaura: Tel: (8)546200/1- Fax: (8)542415 - P.O.Box: 5 Chtaura

- Dora: Tel:(1)248441-240317/8 -Fax:(1)240316 - P.O.B: 80640 Bourj Hammoud

- Mazra'a Tel: (1)654961/2- Fax: (1)654960- P.O.B: 11-1525 Beirut

- Ras Beirut: Tel: (1)340630 - 348486 - Fax: (1)341685- P.O.B: 11-5187 Beirut

- Saida Tel: (7)751070/1/2- Fax: (7)721482 -P.O.B: 199 Saida

- Shyah: Tel: (1)275444 -276555- Fax: (1)510427 - P.O.B: 25-235 Beirut

- Sin El Fil: Tel: (1)510424/5- Fax: (1)510427- P.O.B: 55020 Beirut

- Tripoli: Mina: Tel: (6) 602383 - Fax: (6)600982 - P.O.B: 379 Tripoli

- Tripoli: Tall: Tel: (6)430120/2 - Fax: (6)4333033 - P.O.B: 379 Tripoli

- Tripoli: Zahrieh: Tel: (6)434721/2 - Fax: (6)434723 - P.O.B: 379 Tripoli

- Verdun Tel: (1)810005 -860474 -Fax: (1)860651-P.O.B: 14-5285 Beirut

## ARAB FINANCE HOUSE

- General Manager : **M. Fouad Matragi**

### HEAD OFFICE:

Charles Malek Avenue, Achrafieh, Beirut, Tel: (1) 329595, Fax: (1) 329797

P.O.B: 11/273 Riad El Solh Beirut 1107 2020 - Lebanon

E-mail: info@arabfinancehouse.com, Website: www.arabfinancehouse.com

## BANK AUDI sal - AUDI SARADAR GROUP

- Honorary Chairman :	<b>M. Georges W. Audi</b>
- Chairman and General Manager :	<b>M. Raymond W. Audi</b>
- Chief Executive Officer :	<b>M. Samir N. Hanna</b>

### HEAD OFFICE:

BanK Audi Plaza, Bab Idriss - Beirut 2021 8102 Lebanon

P.O.B: 11-2560 Riad El-Solh Beirut 1107 2808 - Lebanon

Tel: (01) 994000 - Fax: (01) 990555

Swift: AUDBLBBX

E-mail: contactus@banqueaudi.com - http://www.banqueaudi.com

### BRANCHES:

- Ashrafieh (Main Branch):Tel:(01) 200572-3 -Fax:(01)200724

- Ashrafieh: (Charles Malek Avenue - Clover Bldg) Tel: (01) 332129 - Fax: (01) 201992

- Ashrafieh: (Sassine Square) Tel / Fax: (01)200640

- Ashrafieh: (Sassine Street) Tel: (01) 217064 - Fax: (01) 216954

- Ashrafieh: (Saydeh) Tel: (01)200753 / 320825 - Fax: (01)204972

- Ashrafieh: (Sodeco)Tel: (01) 612790 - Fax: (01) 612793

- Ain El-Remmaneh: Tel: (01) 292870 - Fax: (01) 292869

- Ajlaltoun: Tel / Fax: (09) 234620

- Amyoun: Tel: (06)955600 - Fax: (06) 955605

- Baabda: Tel: (05)451452/ 953241 - Fax: (05)953236

- Bab Idriss: Tel: (01)977588 - Fax: (01) 999410

- Badaro: Tel: (01)387395 - Fax: (01) 387398

- Basta-Noueiri: Tel / Fax: (01) 661323

- Bechara El-Khoury: Tel/Fax: (01) 664093

- Bhamdoun: Tel: (05) 261285 - Fax: (05) 261289

- Bint Jbeil: Tel: (07)450900 - Fax: (07) 450904

- Bliss: Tel: (01)361793 - Fax: (01) 361796

- Bourj Abi-Haidar: Tel / Fax: (01) 317102

- Bourj-Hammoud: Tel / Fax: (01) 263325

- Broummana: Tel: (04)860163 - Fax: (04)860167

- Chekka: Tel / Fax: (06)545379

- Chiyah: Tel / Fax: (01)541120

- Chtaura: Tel: (08) 542960 - Fax: (08)544853

- Dora (Cebaco Center): Tel: (01) 258877 / 259066 - Tel / Fax: (01) 259076

- Dora (Cité Dora): Tel: (01)255686 - Fax: (01)255695

- Dora (City Mall): Tel: (01) 884114 - Fax: (01) 884115

- Dora (Vartanian Center): Tel / Fax: (01)250404

- El-Horj: Tel: (01)660636 - Fax: (01) 660686

- Elissar - Mazraat Yachouh: Tel: (04)913929 - Fax: (04)913932

- Fanar: Tel: (01)879637- Fax: (01)879641

- Furn El-Chebbak: Tel: (01)290713 - Fax: (01) 282104

- Gefinor: Tel: (01)743400 - Fax: (01)343977

- Ghazir: Tel / Fax: (09)851720

- Ghobeiry: Tel : (01)541125 -Fax: (01) 272342

- Hadeth: Tel / Fax: (05) 464050

- Halba: Tel / Fax: (06) 692020

- Hamra: Tel: (01)341491- Fax: (01) 344680

- Haret Hreik: Tel / Fax: (01)277270

- Hazmieh: Tel: (05) 451850 - Fax: (05)457963

- Jal El Dib: Tel / Fax: (04)710393

- Jbeil: Tel: (09)541410 - Fax: (09)943121

- Jeb Jannine: Tel: (08)661488 - Fax: (08)661481

- Jeita - Aintoura : Tel: (09)235257 - Fax: (09)235260

- Jounieh: (Fouad Chehab Blvd) Tel : (09)641660 - Fax: (09) 644224

- Jounieh: (El-Chyr) Tel: (09)638060 - Fax:(09)915511

- Khaldeh: Tel : (05)801988 - Fax: (05) 806405

- Mansourieh: Tel: (04)533610 - Fax: (04)533614

- Mazraa: Tel: (01) 305612 - Fax: (01) 316873

- Mousseitbeh: (Alger Str.) Tel / Fax: (01)747550

- Mousseitbeh: (Mar Elias Str.) Tel : (01)818277- Fax: (01) 303804

- Mreijeh: Tel: (01) 477980 - Fax: (01) 477200

- Nabatiyeh: Tel: (07)767812 - Fax: (07)767816

- Port: Tel: (01)580530 - Fax: (01) 580885

- Rabieh: Tel : (04) 405950 Fax: (04) 416105

- Raoucheh: Tel: (01) 805068 - Fax: (01)805071

- Riad El Solh: Tel: (01) 994000 - Fax: (01)980537

- Roueiss: Tel: (01) 541146 - Fax: (01)541149

- Saida: (Abra) Tel: (07) 752267 - Fax: (07) 752275

- Saida: (Eastern Blvd) Tel: (07)751885 - Fax: (07)751889

- Saida: (Maarouf Saad Blvd) Tel / Fax: (07)728601

- Saida: (Riad El-Solh Blvd) Tel: (07) 733750 - Fax: (07)724561

- Selim Salam: Tel / Fax: (01) 318824

- Sin El-Fil: Tel / Fax: (01) 490301

- Tripoli: (Al-Bohsas Blvd.) Tel: (06)410200 - Fax: (06)410799

- Tripoli: (Al Mina Blvd.) Tel : (06) 205100 - Fax: (06) 205103

- Tripoli: (Azmi Str.) Tel / Fax: (06) 445590

- Tripoli: (Square 200): Tel : (06) 448840 - Fax: (06) 437383

- Tyre: Tel : (07)345196 - Fax: (07) 345201

- Verdun 1: Tel / Fax: (01)805805 - Cell: (03) 395500

- Verdun 2: Temporarily same as above.

- Zahleh: Tel / Fax: (08)813592

- Zalka: Tel: (01)875124 - Fax: (01)900274

- Zouk (Val de Zouk Center): Tel: (09)211140 - Fax: (09)225505

- Zouk: (Espace 2000) Tel: (09)210900 - Fax: (09)210897 - Cell: (03) 797808

### HEAD QUARTERS FOR JORDAN:

**Le Royal Hotel Complex, Zahran Street, 3rd Circle, Jabal Amman, Amman.**

Tel: (962-6) 4604000 - Fax: (962-6) 4680015

## BANCA DI ROMA

- General Manager : **M. Valerio Bert**

### HEAD OFFICE:

Place de l'Etoile - Rue Maarad, Imm. Banca Di Roma - Beyrouth

Tel: (1)971000 - Swift: BROMLBBE - Fax: (1)970134

P.O.B: 11-968

E-mail: general@lb.bdrroma.com

## ASSOCIATION OF BANKS IN LEBANON

Secretary General: **Dr. Makram Sader**

Beirut Central District, Saifi Area, Gouraud Str, ABL's Bldg

P.O.Box: 976 Beirut, Lebanon

Tel: (1)970500 - Fax: (1)970501

Email: abl@abl.org.lb - Web Site: www.abl.org.lb

## AL BARAKA BANK LEBANON

- Chairman :	<b>M. Adnan Ahmad Yousef</b>
- General Manager :	<b>M. Muatassim Mahmassani</b>

### HEAD OFFICE:

Racheed Karameh Str. - Center Verdun 2000 - 2nd Floor

Tel: (1) 806496/7/8 - 806463 - 808008 - Fax: (1) 806499

Telex: 48662 LE - P.O.B: 113/5683 Beirut

E-mail: info@al-baraka.com

### BRANCHES:

- Chtoura: Tel: (8)546151/2 - Fax: (8)546153

- Haret Hreik: Tel & Fax: (1)543672/3/4

- Saida: Tel (7)754477/8/9 - Fax: (7)754488

- Tarik Jadidah: Tel (1)309791/2/3 - Fax: (1)309806

- Tripoli: (6) 447911/2/3/4 - Fax: (6)447861

## BANK OF BEIRUT

- Chairman - GEN. MGR : **M. Salim G. SFEIR**

### HEAD OFFICE:

- Foch Str. - Beirut Central District - Bank of Beirut s.a.l. Bldg.

Switchboard: +961 1 983999 - 972972 - Fax: +961 1 983999

Telex: 23640 LE - 48203 LE - P.O.B: 11-7354

E-mail: Executive@bankofbeirut.com.lb - WebSite: www.bankofbeirut.com.lb

Call Center: 1262 (if Calling From Lebanon) - +961 5 955262 (if Calling From

Abroad)

### BRANCHES:

- Ain El-Remmaneh: Tel: (1)385342/3/4 - Fax: (1)385341

- Aley: Tel: (5) 556125/6 - Fax: (5) 555924

- Antelias: Tel/Fax: (4)525637/8/9

- Ashrafieh (ABC Beirut Mall): Tel: (1)204669 - 204671 - Fax: (1)204668

- Ashrafieh (Sioufi): Tel/Fax: (1)204606/7/8

- Baoushrieh: Tel: (1)871415/6/7 - Fax: (1)871417

- Baoushrieh (Jdeideh): Tel: (1)897750/1/2 - Fax: (1)897753

- Boulevard (Metropolitan - Habtoor city): Tel: (1)488416 - 488429

- Bourj Hammoud: (1)262480 - 263599 - Fax: (1)269401

- Broumana: Tel/Fax: (4)960806 - 963029

- Chiyah: Tel/Fax: (1)274555 - 276042

- Chtaura: Tel/Fax: (8)540421 - 540431

- Dora: Tel: (1) 256020/1 - Fax: (1) 256022

- Elyssar: Tel: (4)920106/8 - 928190/1/2 - Fax: (4)920105

- Foch (Main Branch): Tel: (1)985418/9 - Fax: (1)985327

- Gefinor: Tel: (1)738767/8/9 - Fax: (1) 744634

- Ghobeiry (Main Road): Tel: (1)278717 - 552480 - Fax: (1)543874

- Hamra (Eldorado): Tel/Fax: (1) 749608/9/10/11

- Hamra (Ras Beirut): Tel: (1)350168/9 - 354458 - Fax: (1)349935



**BLOM**

**- Chairman & General Manager :** Dr. Naaman AZHARI  
**- Vice Chairman & General Manager :** M. Saad AZHARI  
**- Group Secretary General:** M. Samer AZHARI  
**- General Manager:** M. Habib RAHAL  
**- Assistant General Manager :** M. Amr AZHARI

**HEAD OFFICE:**

Verdun - Rachid Karami Str. - BLOM Bank's bldg.: Tel: (1)743300 - 738938  
 Fax: (1)738948 - Telex: Electronic telex in London: 94015829 Answerback Blom G  
 P.O.B: 11/1912 Riad El Solh - Beirut 11072807 - Lebanon  
 Swift Code: BLOMLBBX  
 E-mail: blommail@blom.com.lb  
 Domain: http://www.blom.com.lb

**BRANCHES:**

- Main Branch: Verdun, BLOM Bank's Bldg., Tel: (961-1)738938-743300  
 - Achrafieh: Tel: (961-1)200147/8  
 - Ain El- Mreisseh: Tel: (961-1)372780- 370830- 373102  
 - Ain El-Remaneh: (961-1)386750/1/2/3/4  
 - Aley: (961-5) (5) 556612/3  
 - Antelias: Tel: (961-4)411472- 520210- 410123- 411418  
 - Aramoun: Tel: (961-5)808591/2/3  
 - Badaro: Tel: (961-1)615818/19/20/21- 615826/5  
 - Bliss: Tel: (961-1)363732/34/42  
 - Burj Abi Haidar: Tel: (961-1)310687- 310677/8/9  
 - Burj Al Barajneh: Tel: (961-1)450381/2/3  
 - Burj Hammoud: Tel: (961-1)262067- 266337/8  
 - Chiyah: Tel: (961-1)270172/3/4  
 - Chtaura: Tel: (961-8)540078- 542504  
 - Dora: Tel: (961-1)256527/28/32/37/38/39/41  
 - Elissar: Tel: (961-4)916111/2/3/4  
 - Ghobeiri: Tel: (961-1)825870- 821895- 825509  
 - Hamra: Tel: (961-1)346290/1/2/3  
 - Haret Hreik: (961-1) 543662 - 543658/9  
 - Hazmieh: Tel: (961-5)955240/1/2/3/4/5  
 - Istiklal: Tel: (961-1)738050/1- 748337  
 - Jnah: Tel: (961-1)855903/4/5/6  
 - Jounieh: Tel: (961-9)638011/12/13/14  
 - Kaslik: Tel: (961-9)640273- 640095- 636998/9  
 - Maarad: Tel: (961-1)983230/1/2/3/4  
 - Mar Elias: Tel: (961-1)818616/7/8 - 818009- 818038  
 - Mazraa: Tel: (961-1)648020/1/2  
 - Nabatieh: Tel: (961-7)767854/5/6/7/8  
 - Noueiri: Tel: (961-1)630309 - 658611  
 - Raouche: Tel: (961-1)812603/4/5/6  
 - Rmeil: Tel: (961-1)565252-565454-567140/1  
 - Saida Tel: (961-7)724866- 723266- 722801- 739276  
 - Saifi: Tel: (961-1)449899- 581683 - 586340  
 - Sanayeh: Tel: (961-1)346042/3- 748339  
 - Sin El-Fil: Tel: (961-1)485270/1/2/3  
 - Tariq Al- Jedideh: Tel: (961-1)818620/1  
 - Tripoli  
 a) Azmi: Tel: (961-6)433064- 443550/1/2  
 b) Tall: Tel: (961-6)430153- 628200/2  
 c) Zahrieh: Tel: (961-6)430150/1/2  
 d) Abi-Samra: Tel: (961-6) 423565/7/8/9  
 - Tyr: Tel: (961-7)740900- 741649  
 - Verdun: Tel: (961-1)788412/3- 800032- 800081  
 - Zahleh: Tel: (961-8)807680/1/2/3  
 - Zalka: Tel: (961-4)713074/5/6/7  
**International Banking Unit (IBU)**  
 - Cyprus Limassol: Tel: (357-25)376433/4/5 - 340266  
 - Syria - Damascus Free Zone: Tel: 2133170 - 2133171  
 - Jordan - Amman: (962-6) 5654380

**BYBLOS BANK**

**- Chairman - General Manager :** Dr. François S. BASSIL  
**- Vice Chairman - General Manager :** M. Semaan F. Bassil

**HEAD OFFICE:**

Ashrafieh - Elias Sarkis Ave. Byblos Bank Tower - Telefax: (1)335200 - Fax: (1)339436  
 Telex: BYBANK 41601 LE - P.O.B: 11-5605 Riad El Solh Beirut 11072811  
 Cable: BYBLOBANK - SWIFT: BYBALBBX - Forex: (1)335255  
 Web Site: http://www.byblosbank.com

**BRANCHES:**

- Aamchit: Tel/Fax: (09)620815/6- 620996/8  
 - Achrafieh: (Geitawi): Tel/Fax: (1)560859-561021/2- 584644/5/6  
 - Achrafieh: (Gemmayzeh): Tel/Fax: (1)566128 - 566134 - 566895  
 - Achrafieh: (Sassine): Tel/Fax: (1) 200154 - 335200  
 - Achrafieh: (St. Nicolas): Tel: (1) 219200 - Fax: (1) 217756  
 - Achrafieh: (Tabaris): Tel/Fax: (1)331580/1- Fax: (1)331582  
 - Adma: Tel/Fax: (9)851324/5/6/7  
 - Ain El Remaneh: Tel/Fax: (1)284030- 292122 - 293397/8  
 - Airport: Tel/Fax: (1)629000 - 629100 - 629111  
 - Aley: Tel/Fax: (5)555993/4/5/6  
 - Antelias: (Armenian Patriarcate Str.): Tel/Fax: (4)417830/1/2/3  
 - Antelias: (Main Road): Tel/Fax: (4)411267- 415490  
 - Baabda: (Cap Center): Tel: (5)956301/2/3/4/5/6/7/8/9/10/12 - Fax: (5)956311  
 - Baabda: (Main Road): Tel/Fax: (5) 468156 - 468149 - 468207  
 - Badaro: Tel: (1)382690- 399730/1- Fax: (1) 380060  
 - Bar Elias: Tel/Fax: (8)510203/4/5  
 - Batroun: (Main Road): Tel/Fax: (6)642360 - 642370- 744360 - 744370  
 - Bechmezzine: Tel/Fax: (6)930582/3/4 - 930791  
 - Bint Jbeil: Tel/Fax: (7) 450601/2/3  
 - Bliss: Tel/Fax: (1)369238 - 369240  
 - Bourj Hammoud: Tel/Fax: (1)261253- 263619- 242780

- Deir El Kamar: Tel/Fax: (5) 511173/4/5/6/7  
 - Dora: Tel/Fax: (1)244701/2/3 - 257600 - 257900/1/2  
 - Dora: (Aya): Tel: (1)241143/4/5/6/7/8/9/50/51/52/53/54/56- Fax: (1)255155  
 - Elyssar: Tel/Fax: (4)921640/1/2  
 - Furn El- Chebback: Tel/Fax: (1)280967- 281227- 284060 - 291938  
 - Ghazieh: Tel: (7)222402/3 - 223255  
 - Ghobeiri: Tel/Fax: (1)837144 - 837160/1 - 824043/7  
 - Halba: Tel/Fax: (6)691215- 692043 - 693950/1  
 - Hamra (Hamra Str.): Tel/Fax: (1)341540- 345692- 745672/3/4/5  
 - Hamra: (Sadat): Tel/Fax: (1)792477- 801655- 803738- 868466  
 - Haret Hreik: Tel: (1)544270- 558860 - Fax: (1)558859  
 - Hazmieh: Tel: (5)455150 - 455356- 455637/8 - Fax: (5)455567  
 - Hlaliyeh: Tel/Fax: (7)752456/7  
 - Istiklal: Tel/Fax: (1)736152/5  
 - Jal El Dib: Tel/Fax: (4)711061/2/3/4 - 715176  
 - Jbeil: (Main Road): Tel/Fax: (9)540035- 540172- 541890- 548041- 945252  
 - Jbell: (Mar Youssef): Tel/Fax: (9)540301- 540161- 541230  
 - Jdeideh: (Palais de Justice" direction: Tel/Fax: (1)900346/7 - 901024/5  
 - Jdeideh: (New Jdeideh Str.): Tel/Fax: (1)899089 - 899090/1/2 - 901639  
 - Jdita: Tel/Fax: (8)540536 - 543268/9 - 543270 - 544501  
 - Jnah: Tel: (1)840642/3/4 - Fax: (1)840473  
 - Jounieh: (Haret Sakhr): Tel/Fax: (9)831230/1 - 911356/8  
 - Jounieh: (Serail): Tel/Fax: (9)915253 - 936070 - 643993 - 645339/40 - 911836  
 - Jezzine: Tel/Fax: (7) 781730/2/3  
 - Kabr Chmoun: Tel: (5)410880/2/3 - 410881 - Fax: (5)410884  
 - Kaslik: Tel: (9)211543 - Fax: (9)211545  
 - Kfarhbab: (9) 851380/1/2/3  
 - Kobayat: Tel/Fax: (6) 352800/1/2/3/4  
 - Kousba: Tel/Fax: (6)510160 - 511079/80  
 - Mar Elias: Tel/Fax: (1)300160 - 305055 - 305059 - 300893  
 - Mazraa: Tel/Fax: (1)302406- 310038- 819399  
 - Nabatieh: Tel: (7) 768352/3/4 - Fax: (7)768356  
 - Okaybe: Tel/Fax: (9) 444475- 444417 - 448432  
 - Rabieh: Tel: (4) 525803 - 525703/5  
 - Ras El Metn: Tel/Fax: (5)380231/2/3  
 - Reyfoun: Tel/Fax: (9) 950367/8/9 - 950370  
 - Riad El Solh: Tel: (1) 980190/1/2/3/5 - Fax: (1)980196  
 - Saida: (Riad El Solh Str.): Tel/Fax: (7)754066/7/8  
 - Saida: Tel/Fax: (7)722661- 725709- 728415/6/7- 733507/8/9/10- 725709  
 - Sin El Fil: Tel/Fax: (1)485240/1/2/4  
 - Tripoli: (Abdel Hamid Karamah Ave.) Tel/Fax: (6)629770/1 - 629975 - 441737  
 - Tripoli: (Al-Tal): Tel/Fax: (6)441752- 430650/1/2  
 - Tripoli: (Boulevard): Tel/Fax: (6)442153/4/5/6  
 - Tripoli: (Kobbeh): Tel/Fax: (6)392800/1/2/3/4  
 - Tripoli: (Mina): Tel/Fax: (6)205943/4  
 - Tyr: Tel/Fax: (7)348350/1/2  
 - Verdun: (Moussaitbeh): Tel: (1)803296 - Fax: (1)803299  
 - Verdun: (Rashid Kamareh Str.): Tel: (1)803315 - 803988 - Fax: (1)803299  
 - Verdun: (Rashid Kamareh Str.): Tel/Fax: (1)805100- 803775- 867876  
 - Zahle: Tel/Fax: (8)818330 - 818440 - 818550 - 818660 - 818770  
 - Zouk: Tel/Fax: (9)220330/1/2 - 220990/1

\* **BRANCH ABROAD:** Byblos Bank Sal - Limasol Branch - P.O.Box: 50218 - 3602  
 - Limassol - Cyprus - Tel/Fax: (+35725)341433/4 - Fax: (+35725) 367139  
 - Telex: 5203 BYBANK CY - Swift: BYBACY21 -  
 E-mail: bybloscyprus@byblosbank.com.lb

\* **AFFILIATE BANK:** - Byblos Bank Europe s.a. - Brussels - Telex: 63461 Byblos B  
 Tel: (+322)5510020 - Tel/Fax: (+322)5130526 - Swift: BYBBEBB

E-mail: byblos.europe@byblosbankeur.com  
 - Byblos Bank Europe s.a. - London - Phone: (+44207)4933537

Tel/Fax: (+44207)4931233

E-mail: byblos.europe@byblosbankeur.com

- Byblos Bank Europe s.a. - Paris

Phone: (+331)45631001 - Tel/Fax: (+331) 45611577 - Swift: BYBBFRPR

E-mail: byblos.europe@byblosbankeur.com

- Byblos Bank Africa - P.O.Box: 8121 - Al Amarat - Khartoum - Sudan

Phone: 00249 183 566444-Fax: 00249 183 566454 - Swift: BYBASDKH

E-mail: byblosbankafrica@byblosbank.com

- Byblos Bank Syria:

Phone: (+963 11) 9292 - 3348240/1/2/3/4 -Fax: (+963 11) 3348207

E-mail: byblosbanksyria@byblosbank.com

- Byblos Bank UAE - P.O.Box: 73893 - Abu Dhabi

Phone: (+971 2) 6336050 -Fax: (+971 2) 6338400 - Swift: (+971 2) 6336400

E-mail: byblosbankuae@byblosbank.com.lb

**CITIBANK N.A.**

**- General Manager : M. Walter Sioufi**

**HEAD OFFICE**

Clemenceau Str. - Gefinor Center - Block E - 6th floor

P.O.Box: 113-5794 Beirut - Lebanon

Tel: (1)738400 - Fax: (1)738993

www.citibank.com

**CREDITBANK S.A.L.**

**- Chairman & General Manager : M. Tarek Joseph Khalifé**

**- Vice-Chairman :** M. Salah Fouad Zoghby

**- Member:** Mrs. Maria Khalifé Bazerji

**- Member:** Mrs. Sana Zoghby Karam

**- Member:** M. Abdel Aziz Ibrahim M- Al Nabhan

**HEAD OFFICE:**

Sin El Fil: Freeway Center 15<sup>th</sup> To 19<sup>th</sup> Floors.

Tel: (1)485148 - 485158 - 501600/700/800 - Fax: (1)485245

P.O.B: 16- 5795, Achrafieh - Beirut

1100-2802 Lebanon

Swift: CBCBLBBE - Customer care: Tel: (1) 482277

E-mail: info@creditbank.com.lb - Web Site: www.creditbank.com.lb

**BRANCHES:**

- Achrafieh: Tel: (1)200482 - 218183 - Fax: (1)200483 - 321618

- Ajaltoun: Tel/Fax: (9)235117/20

- Chiyah: Tel/Fax: (1)552501/3 - Fax: 552502

- Chtaura: Tel/Fax: (8)542700/1/2/3/4

- Dekwaneh: Tel: (1)484833 - 481966 - Fax: (1) 481988

- Elyssar: Tel/Fax: (4)921760/1 - 922986

- Ghazir: Tel/Fax: (9)851930/1- 852930/1

- Hamra: Tel/Fax: (1)742877/8- 852849

- Jal El Dib: Tel/Fax: (4)713424/7

- Jdeideh: Tel: (1)890234 - 895071/2 - Fax: (1)890856

- Jounieh: Tel/Fax: (9)914860/2

- Saida: Tel : (7)727601/3 - Fax: (7) 727604 - (3) 662220

- Sarba: Tel : (9)637511/4 - Fax: (9) 637512

- Sin El Fil: Tel : (1)481966 - 484866 - Fax: (1) 481988

- Tripoli: Tel/Fax: (6)428001/3 - Fax: (6) 428004

**CREDIT LIBANAIS**

**- Chairman - GEN. MGR:**

**Dr. Joseph Torbey**

**- Deputy General Manager - Head of Corporate Banking :** M. Michel KHADIGE

**HEAD OFFICE:**

Achrafieh Sofil Center 11002811 - Charles Malek Avenue - Tel: (1)200028/9-

201292- 325072- Fax:(1)325713- P.O.B:16-6729 - www.creditlibanais.com

Telex: 43626 CRELTR - Swift: CLIBLBXX - Customer Service Center: (1)900111

E-mail: info@creditlibanais.com

Sofil Branch: (1)200028 - (1)200029

**BRANCHES:**

-Abdeh: (06) 470650

- Zahret Al Ihsan Str. Tel: (1)216540

- Sassine: Tel: (1)218608

- Antelias: Tel: (4)418582

- Badaro: Tel: (1)387878

- Bar Elias: Tel: (8)510265

- Batroun: Tel: (6)742074

- Bauchrieh: Tel: (1)497332

- Beit Mery: Tel: (4)871761

- Tripoli: (Abdel Hamid Karamah Ave.) Tel/Fax: (6)629770/1 - 629975 - 441737

- Bint Jbeil: Tel: (3)341005 - (7)325757

- Bourj Hammoud: Tel: (1)262393

- Burj El Brajneh: Tel: (1)450470

- Broummana: Tel: (4)960349

- Chehim: Tel: (7)242405

- Chtaura: Tel: (8)542435

- Dora - Bassil Bldg. Tel: (1)251832

- Ferzol: Tel: (8)950540

- Furn El Chebbak: Tel: (1)281519

- Geitawi: Tel: (1) 580716

- Gefinor: Tel: (1)739831

- Ghobeiry: Tel: (1)552781

- Hadeth: Tel: (5)466680

- Hamra: Tel: (1)350293

- Haret Hreik: Tel: (1)278004

- Haret Sakhr: Tel: (9)636841

- Hazmieh: Tel: (5)952425

- Jbeil: Tel: (9)942588

- Job-Jannine: Tel: (8)660233

- Jdeideh: Tel: (1)898065

- Jisr - Dora: Tel: (1)258106

- Kaslik: Tel: (9)640118

- Komet Chehwan: Tel: (4)913911

- (Liberty Tower) Hamra: Tel: (1)740018

- Machghara: Tel: (8)650250

- Mar Elias: Tel: (1)819116

- Mazraa: Tel: (1)313590

- Nabatieh: Tel: (7)767909

- Rachaya: Tel: (8)591013

- Raouche: Tel: (1)807492

- Rmeil: Tel: (1)445684

- Ryad El Solh: (1)983141

- Saida: Tel: (7)721401

- Sin El Fil: Tel: (1)495370

- Starco: Tel: (3)67582

- Tripoli (Al Tal): Tel: (6)430350

- Tripoli (Azmi): Tel: (6)215900

- Tyr: Tel: (7)742854

- (Unesco) Verdun: Tel: (1)790289

- Zahleh (Moallaka): Tel: (8)810142

- Zouk: Tel: (9)210485

- Zouk Mosbeh (Jeita): Tel: (9)210711 - 210744

**- International Banking Unit (I.B.U.):** CY 3303 - P.O.Box: 53492- Limassol

Cyprus. Telex: (605)4702 CRELIB CY. Tel: 35725 376444- Fax: 35725 376807

Chyاليا Court, 1st Floor, 206 Arch. - Makacios III Avenue

**- Bureau de Représentation au Canada:**

Tel: (514) 866 6688 - (1-800) 864 5512 - Fax: (514) 866 6220



- Bourj Hammoud: Tel: (1)258100/1/2 - Fax: (1)264446  
 - Chehim: Tel: (7)241916/7 - Fax: (7)241921  
 - Chekka: Tel: (6)540642 - (3)650718 - Fax: (6)545035  
 - Chiyah: Tel: (1)279671/3 - Fax: (1)279680  
 - Chtaura: Tel: (8)541988- 542498 - Fax: (8)543843  
 - Elyssar: Tel: (4)914803/4 - Fax: (4)914805  
 - Furn El Chebbak: Tel: (1)293025 - 293026 - Fax: (1)293027  
 - Hadath: Tel: (5)463975/7 - Fax: (5)463980  
 - Halba: Tel: (6)693330/1/2 - 692000 - Fax: (6)692001  
 - Hamra: Tel: (1)348454 - 354363 - Fax: (1) 341413  
 - Hazmieh: Tel: (5) 459602/3/4 - Fax: (5) 457312  
 - Hazmieh: Tel: (5) 450007/8 - Fax: (5) 459387  
 - Jal-El-Dib: Tel: (1)889884/5 - Fax: (1)902595  
 - Jbeil: Tel: (9)547178/9- 945108 - Fax: (9)540967  
 - Jezzine: Tel: (7) 780052 - (3)650713 - Fax: (7)780941  
 - Jnah: Tel: (1) 857973/4 - Fax: (1)587972  
 - Jounieh: Tel: (9) 830190/1/2 - Fax: (9)830191/2  
 - Kalamoun: Tel: (6) 400102 - Fax: (6) 400096  
 - Laboue: Tel: (8) 230801/2 - (3) 930861 - Fax: (8) 230805  
 - Mansourieh: Tel: (4)409840/1 - (3)740420 - Fax: (4)409840/1  
 - Mar Elias: Tel:(1) 818529/30 - 817770 - Fax: (1)300617  
 - Marjeyoun: Tel:(3)334923 - (7)830139 - Fax: (7)830139  
 - Meryata: Tel: (6) 255561/2/3 - Fax: (6) 255564  
 - Nabatieh: Tel: (7) 760258 - (3)650706 - Fax: (7)761750  
 - Saïda: Tel: (7)722180/1 - (3)650701- Fax: (7)721194  
 - Saïfi: Tel: (1)442418-585699-Fax: (1)442417  
 - Sarba: Tel: (9)640293 - (3)650712 - Fax: (9)640543  
 - Sin El Fil: Tel:(1) 510571/2/3 - (3)650708 - Fax: (1)481680  
 - Starco: Tel: (1)367346/8 - Fax: (1)367350  
 - Tabaris: Tel: (1)328600 - 203422/3 - Fax: (1)201141  
 - Tarik Jdideh: Tel:(1)702930/1/2 - (3)650705 - Fax:(1)309090  
 - Tripoli: (Al Mina): Tel: (6)611249- 611524- Fax: (6)611250  
 - Tripoli (Gemmayzat): Tel: (6) 430011/2/3 - Fax: (6)625735  
 - Tripoli: (Tell): Tel: (6) 441881/2 - 442815 - Fax: (6)441881/2  
 - Tripoli: (Zahrieh): Tel: (6)628185 - (3)650719 - Fax: (6)624064  
 - Tyr: Tel: (7)740388 - 740486 - (3)740413- Fax: (7)740084  
 - Verdun: Tel: (1)788690/1/2 - (3)650709 - Fax: (1)788691  
 - Zahle (Barbara): Tel: (8)803715-811061- Fax: (8)822335  
 - Zahle (Warde): Tel: (8) 821411- 800340 803566 - Fax: (8)810187  
 - Zouk: Tel: (9)217271/2/3/4 - Fax: (9)217271/2/3

**BANK OF BEKAA BRANCHES:**

- Bednaye: Tel: (8)911124/5 - 912021 - Fax: (8)911124  
 - Riyak: Tel: (8) 900333 - 900555 - 900043 - Fax: (8) 900107  
 - Zahle (Fakhoury): Tel: (8) 803099 - 804010 - Fax: (8) 804206  
 - Zahle (Manara): Tel: (8) 807190/1/2 - Fax: (8) 807193  
 - Hazmieh: Tel: (5) 450007/8 - 459387 - 450755 - Fax: (5) 459387

**HABIB BANK****SVP & Chief Manager : M. Tariq Mir**

Barbir - Abdallah Yafi Street.  
 Tel: (1)669200/3 - Fax: (1)669204- Telex: 20873 LE - P.O.B: 11-5616  
 E-mail:habibkbey@t-net.com.lb - E-mail:habibbanklb@sodetel.net.lb  
 Swift: HABBLBBE

**BANQUE DE L'HABITAT**

- **Chairman - GEN. MGR : M. Joseph Sassine**  
 - **Deputy - GEN. MGR : M. Adnan Attar**

**HEAD OFFICE:**

- Riad El-Solh: Tel: (1)980965/6

**BRANCHES:**

- Dora: Tel: (1)258837/8/9 - Fax: (1) 258835 - E-mail: habitat@banque-habitat.com.lb  
 - Raouche: Tel: (1)861370/1 - Fax: (1)861370  
 - Saïda: Tel: (7) 739262 - Fax: (7) 739272  
 - Tripoli: Tel: (6) 411672 - Fax: (6) 411671  
 - Zahle: Tel: (8) 814001 - Fax: (8) 814002

**HSBC BANK MIDDLE EAST**

- **Chief Executive Officer : M. Charles Hall**

**HEAD OFFICE:**

HSBC Building, Minet el-Hosn, Beirut - Tel: (1)377477 - 369900

Call Center: (1) 364722 - (3) 364722

Fax: (1)372362 - Telex: HSBCMB 43177-23360 LE

P.O.B: 11-1380, Riad el-Solh-Beirut 1107-2080, Lebanon

E-mail:Lebanon@hsbc.com - Web Page: www.lebanon.hsbc.com

Swift: BBME LBBX

**BRANCHES:**

- Beirut (Main Branch): Tel: 377477 - Fax: (1)372362

- Dora: Tel: (1) 255777 - Fax: (1)256820

- Ras Beirut: Tel: (1)742832/9 - Fax: (1)353484

- Verdun: Tel: (1)799292 - Fax: (1)811535

- Zouk: Tel: (9)225310 - Fax: (9)225319

**BANQUE DE L'INDUSTRIE ET DU TRAVAIL (BIT BANK)**

- **Chairman - General Manager : Sheikh Fouad EL-Khazen**

- **Executive Director - General Manager : M. Nabil Khairallah**

**GENERAL MANAGEMENT:**

89-Riad El Solh Str - BIT Bank Bldg - Beirut Lebanon

Lebanon P.O.Box: 11-3948 - Riad El Solh - Beirut 1107 2150

Tel: (1)992888 - Fax: (1)993888

E-mail: mgt@bitbank.com.lb - Website: http://www.bitbank.com.lb

**HEAD OFFICE:**

89-Riad El Solh Str - BIT Bank Bldg Beirut Lebanon: Tel: (01)985680 - Fax: (1) 985681

P.O.B: 11-3948 Riad El-Solh Beirut 1107 2150

E-mail: info@bitbank.com.lb - Swift: BTLV LB BE

**BRANCHES:**

- Achrafieh: Tel: (1) 200520/2/3/4 - Fax: (1) 200521

E-mail: ashrafieh@bitbank.com.lb

- Beit Mery: Tel: (4) 871125- 972127 - Fax: (4) 871141

E-mail: beitmery@bitbank.com.lb

- Furn El Chebbak: Tel:(1) 283672/3- Fax:(1) 284712

E-mail: furnchebak@bitbank.com.lb

- Gefinor: Tel: (1) 739051/2/4- Fax: (1) 739067

E-mail: gefinor@bitbank.com.lb

- Jal El Dib: Tel: (4) 712539/41/42- Fax: (4) 712540

E-mail: jaldib@bitbank.com.lb

- Jounieh: Tel: (9) 910612- 830219 - Fax: (9) 830218

E-mail: jounieh@bitbank.com.lb

- Mar Elias: Tel: (1) 369630- 370633- Fax: (1) 369631

E-mail: marelias@bitbank.com.lb

- Riad El- Solh: Tel: (1) 980176/8- Fax: (1) 980182

E-mail: riadsolh@bitbank.com.lb

- Saïfi: Tel: (1) 445210/1/2- Fax: (1) 581182

E-mail: saïfi@bitbank.com.lb

- Sin El Fil: (1) 500830 - 481277/593- Fax: (1) 482950

E-mail: sinfil@bitbank.com.lb

- Sodeco: (1) 612009/10/24 - Fax: (1) 612410

E-mail: sodeco@bitbank.com.lb

- Tripoli: Tel: (6) 627747- Fax: (6) 441456

E-mail: tripoli@bitbank.com.lb

**INTERCONTINENTAL BANK OF LEBANON**

- **Chairman - GEN. MGR : M. Salim Habib**

**HEAD OFFICE:**

Achrafieh St. Nicolas Area - Charles Malek Avenue - Al Ittihadia Bldg.

Tel: 961 1 200350 - Fax: 961 1 204505 - SWIFT: INLELBBE

P.O.B: 11-5292 Riad El Solh Beirut 1107 2190

E-Mail: ibl@ibl.com.lb - Website: www.ibl.com.lb

**BRANCHES:**

- Achrafieh: Tel: (1)200350 - Fax: (1) 204524

- Batroun: Tel: (6)642218 - 740552 - Fax: (6)643218

- Bauchrieh: Tel: (1)249031 - 248990 - 248988 - Fax: (1) 249031

- Chtoura: Tel: (8)546802/4 - Fax: (8) 546801

- Dora: Tel (1)260556 - 260530 - 260535 - Fax: (1)255111

- Hamra: Tel: (1)743006/7 - 347822/3 - Fax: (1)350608

- Hazmieh: Tel: (5)952801/3 - Fax: (5) 952804

- Kobayat: Tel: (6)351951/4 - Fax: (6)351955

- Jounieh: Tel&Fax: (9)915715- 918438

- Mousseitbeh: Tel:(1)816802 - 707110 - 313414 - Fax: (1)304727

- Saïda: Tel: (7)723909 - 725701- Fax: (7)732273

- Tripoli: Tel: (6)628228- 440450- 444338- Fax: (6)628229

- Tyr: Tel: (7)346813/11 - Fax: (7) 346804

**BRAZIL:**

- Tel: 55 11 55393825 - Fax: +55 11 55718467

**JAMMAL TRUST BANK**

- **Chairman - GEN. MGR : M. Anwar Jammal**

**HEAD OFFICE:**

Verdun: Jammal Bldg. Tel: (1) 781999 (10 Lines)

800361-864161-864170-860230 -Fax: (1)800361-864170-860230-864161

Phone banking services: (1) 807675/6/7

P.O.B:11-5640 Beirut - Liban

E-mail:services@jammalbank.com.lb - Website: http://www.jammalbank.com.lb

**BRANCHES:**

- Baalbeck: Tel: (8)371198 - 377575 - Fax: (8)371277

- BintJbeil: Tel: (7) 450200/1

- Burj el Brajneh: Tel: (1)471600/1/2 - Fax: (1)471603

- Buss: Tel: (7)344574/5 - Fax: (7)344575

- Dora: Tel:(1)262935/6 - Fax: (1) 260937

- Ferzol: Tel: (8)951750 - Fax: (8) 951760

- Ghazieh: Tel: (7)222558 - 222559 - Fax: (7) 222657

- Ghobeiry: Tel: (1)544264 - 270294 - Fax: (1) 544238

- Hamra: Tel: (1)340607 - 346251 - 346252 - Fax: (1)346251

- Jowaya: Tel: (7)410151 - 410152 - Fax: (7) 410153

- Kana: Tel: (7)430421 - Fax: (7) 430421/2

- Labweh: Tel: (8)230701/2 - Fax: (8) 230703

- Marjeyoun: Tel: (7)830120/1/2

- Mazraa: Tel: (1)303958- 304462- Fax: (1)312924

- Nabatieh: Tel: (7)761004 - 761323 - Fax: (7) 761626

- Ouzai: Tel: (1) 850179 - Fax: (1) 850102

- Saïda: Tel: (7)720464/5 - 722066 - Fax: (7) 722550

- Tebnin: Tel: (7)325688/9/90

- Tripoli: Tel: (6)431230 - 440830 - Fax: (6)431229

- Tyr: Tel: (7)741161/2 - Fax: (7)741160

- Verdun: Tel: (1)797367/8/9 - Fax: (1)807382

- Zouk Mousbeh: Tel: (9)215437/8

- **London:** Tel: (0044207)4939730 - Fax: (00440207)6290986

**BANK OF KUWAIT & THE ARAB WORLD s.a.l.**

- **Chairman : M. Abdul Razzak Achour**

**HEAD OFFICE:**

Verdun Ain El Tineh, Belle Vue Bldg.,

Telefax: (1)866306- Fax: (1) 865299 - P.O.B: 113- 6248 Beirut - Lebanon

Telex: 23776- 23778 LE BANKUT

E-mail: bkaw@sodetel.net.lb - info@bkawbank.com - Web site: www.bkawbank.com

Zip Code: 11032110 - SWIFT: BKAWLBBE

**BRANCHES:**

- Achrafieh: Tel&Fax: (1)338635 - 219030 - (3)722664

- Abbassieh: Tel&Fax: (7)742710/722 - (3)310057

- Bickfaya: Tel&Fax: (4)983221 - 982320/2-(3)310054

- Bent Jbeil: Tel&Fax: (7)450051 - (3)790191

- Chtaura: Tel&Fax: (8)546630/1- (3)310056

- Ghazieh: Tel&Fax: (7)221958 - (3)310056

- Hamra: Tel&Fax: (1)346348 - 739925 - (3)310051

- Haret Hreik: Tel&Fax: (1)559928 - 543510 - (3)310053

- Khaldeh: Tel&Fax: (5)801241 - (3)310055

- Mouawad: Tel&Fax: (1)549700/1 - (3)310064

- Nabatieh: Tel&Fax: (7)762546- (3)370123

- Tyr: Tel&Fax: (7)740522 - (3)274131

- Verdun: Tel&Fax: (1)866306

- Zalka: Tel&Fax:(1)884450/1-896650/1-(3)310052

**BANQUE LATI**

- **Chairman - GEN. MGR : M. Joseph Lati**

- **Assistant General Manager : M. Georges Lati**

**HEAD OFFICE:**

Beirut-Tabaris: Tel: (1)200210/1/2 - 215160 - 333430/1 - Fax: (1)202618

Swift: BJLFLBBE - P.O.Box: 11-1821

E-mail: info@banqulati.com

**BRANCHES:**

- Antelias: Tel&Fax: (4)418080/1- 417230

- Ashrafieh-Sassine: Tel/Fax: (1)336317/8 - 338787 - P.O.Box: 16-6529

**LEBANESE CANADIAN BANK S.A.L.**

- **Chairman - General Manager : M. Georges Zard Abou Jaoude**

**HEAD OFFICE:**

Minaa' El Hosn - Saint Charles City Center - GF - 1<sup>st</sup> & 3<sup>rd</sup> Floor - Telefax: (1) 379922

Swift: LECALBBE

Telex: 44430- 44930 LEBCAN - P.O.B: 11-2520 - Riad El Solh 1107 - 2110

E-mail: Lebcan@Lebcanbank.com - www.lebcanbank.com

**BRANCHES:**

- Airport Road (Bourj Al Barajneh): Telefax: (1)453000

- Ashrafieh (Sassine): Tel&Fax: (1)219600

- Badaro: Tel&Fax: (1) 426081

- Batroun: Tel&Fax: (6) 744288

- Bourj Hammoud: Tel&Fax: (1) 261201

- Chiyah: Tel&Fax: (1) 277830

- Chtaura: Tel&Fax: (8)543777

- Dbayé: Tel&Fax: (4) 402312

- Dora: Tel: (1)250222- Fax: (1)255666

- Elyssar (Mazraat Yachouh): Tel&Fax: (4)918888

- Furn El Chebbak: Tel&Fax: (1) 294600

- Halba: Tel&Fax: (6) 692743

- Hamra (Makdess



**BANK AL-MADINA**

**Temporary Director:** M. Andre Bendaly  
**HEAD OFFICE:**

Hamra: Commodore Str. - Bank Al-Madina Bldg -Tel: (1) 752290/1/2  
Fax: (1)346742 - P.O.B: 113-7221 Beirut, Lebanon  
Email: admin@bankalmadina.com

**AL- MAWARID BANK**

**- Chairman General Manager :** M. Salim Kheireddine  
**- General Manager:** M. Marwan Kheireddine

**HEAD OFFICE:**

Yared Bldg., Abdul Aziz Str. Hamra: Tel/Fax: (1)734040 - 345000 - 744277  
Or 1210 From Any Phone  
GM Direct: (1) 344000 - P.O.B: 113- 6260  
Telex: ALMAKB23357 LE  
E-mail: mail@almawarid.com  
http://www.almawarid.com  
Customer Service Dept: Tel: (1) 734040

**BRANCHES:**

- Aley: Tel: (5)555755 - (3)330822  
- Baakline: Tel: (5) 304000 - (3)330823  
- Chtaura: Tel: (08) 541111 - (3)330816  
- Dahieh: Tel: (1) 476000 - (3) 498990  
- Dora: Tel: (1) 269999 - (3) 330820  
- Hasbaya: Tel: (7)552000 - (3) 499278  
- Manassef: Tel: (5) 720222 - (3)330825  
- Mar-Elias: Tel: (1) 703596 - (3) 330824  
- Maten: Tel: (5) 531000 - (3)330818  
- Shheem: Tel: (7) 240444 - (3)330817  
- Tripoli: Tel: (6) 625000 - (3)330819

**BANKMED**

**- Chairman CEO :** M. Mohammed Hariri  
**HEAD OFFICE:**

482 Clemenceau Street, BankMed Center.  
Tel: (1)373937 - Fax: (1)362706-806  
www.bankmed.com.lb

**BRANCHES:**

- Achrafieh: Tel /Fax: (1)200135/4/6/7/8/9 - (3)760001  
- Admic (BHV): Tel /Fax: (1)858590 - (3)474747  
- Airport: Tel /Fax: (1)629360/1/2/3 - (3) 760026  
- Amyoum: Tel /Fax: (6)950988 - 950957 - (3)099122  
- Barbir: Tel /Fax: (1)651855/6 - (3)099133  
- Broummana: Tel /Fax: (4)860995/6/9 - (3)760023  
- Burj Hammoud: Tel /Fax: (1)244000 - 242608/9 - (3)760065  
- Chekka: Tel /Fax: (6)545121 - 545081 - (3)760010  
- Chiah: Tel /Fax: (1)551999 - 552999 - 554999 - (3)500775  
- Chtaura: Tel /Fax: (8)542670 - 642491 - (3)760019  
- Dora: Tel /Fax: (1)257958-257960/1- (3)095098  
- Furn-El Chebbak: Tel /Fax: (1)291618/9 - 292076 - (3)760009  
- Hamra: Tel /Fax: (1)353146/7/8 - 344677 - (3) 760007  
- Jal El-Dib: Tel: (4)402512-404060/5- Fax: (1)404061 (Temporarily Closed)  
- Jbeil: Tel /Fax: (9) 540195 - (3)760014  
- Jdeide: Tel /Fax: (1)892055/59 - 891566 - (3)760006  
- Jib Jannine: Tel: (8)661503/4/5/6 - (3)760025  
- Kaslik: Tel /Fax: (9)639472/4 - 831599 - (3)241898  
- Khalde: Tel /Fax: (5)800703/4/5/6 - (3)760004  
- Keraytem: Tel /Fax: (1)780780 - 803160/1/2 - (3)760064  
- Makdessi: Tel /Fax: (1)346934 - 344395 - 348167 - (3)288357  
- Mazraa: Tel /Fax: (1)818166/7/8 - (3)760017  
- Mkalles: Tel /Fax: (1)684051/2 - (3)760008  
- Movenpick: Tel /Fax: (1)799880/1  
- Msaitbe: Tel /Fax: (1)819202/3 - 314655 - (3)760011  
- Phoenicia (BHV): Tel /Fax: (1)369069/70  
- Raouche: Tel: (1)862696 - 808610 - (3)760002  
- Saïda: Tel /Fax: (7)723381- 721788- 735119/21 - (3)760012  
- Sin El Fil: Tel /Fax: (1)511206/9 (Temporarily Closed)  
- Sodeco: Tel /Fax: (1)611444 - 611070/1  
- Summerland: Tel /Fax: (1)853444/6 - (3)760020  
- Tarik Jdideh: Tel /Fax: (1)303444 - 304861/3 - (3) 035251  
- Tripoli: Tel /Fax: (6)440443/7- (3)760013  
- Tyr: Tel /Fax: (7)343317/8 - 740023 - 740023 - (3) 332243  
- Verdun: Tel /Fax: (1)866925/6/7 - 866652 - (3) 099144  
- Zahle: Tel /Fax: (8)805777 - 802487 - (3)760015  
- Zalka: Tel: (1)884570/1/2 - (3)760021  
- Zouk Mkayel: Tel /Fax: (9)211116 - 211124 - (3)760003  
- **Limassol/ Cyprus: Tel: (357)25 817152/3 - 25817157/8 - 2581719819**  
- **Fax: (357) 25 372711 - Email: abbey@cylink.com.cy**

**MEAB s.a.l.**

**- Chairman :** M. Hassan Hejeij  
**- Vice Chairman :** M. Kassem Hejeij  
**- General Manager :** M. Mounir Karam  
**- Assistant General Manager :** M. Hassane Fattouh  
**- Member of The Board :** M. Wissam Hejeij

**HEAD OFFICE:**

Hejeij Bldg. Adnan El-Hakim Str. - Jnah: Tel:(1)826740-Fax: (1)841190/3  
P.O.B: 14-5958 Beirut 1105 2080 Lebanon - Swift: BAMOLBBE  
Website: www.meabank.com

**BRANCHES: Main (Same As H.O.)**

- Chiah: Tel: (1)277883 - 277885 - Fax: (1)277634  
- Nabatieh: Tel: (7) 766222/333 - Fax: (7)769005

- Tyr: Tel: (7)345333/444 - Fax: (7)345666  
- Verdun: Tel: (1)790203/4 - Fax: (1)790205

**BANQUE MISR-LIBAN**

**- Chairman - General Manager :** M. Mohamed Kamal El-Din Barakat  
**- General Manager :** M. Mohamed Zahran

**HEAD OFFICE:**

Tel: (1) 987777 - 986666 - Fax: (1) 980143 - 982609 - 980604  
Telex: BAMISL LE 40449  
P.O.B:11/07  
Riad El-Solh Street Beirut 1107 2010, Beirut - Lebanon  
Swift: BMIS LB BE  
E-mail: mail@bml.com.lb  
Web: www.bml.com.lb

**BRANCHES:**

- Aley: Tel: (5)554115- 554655- Fax: (5)554655  
- Chtaura: Tel: (8)541377- 542465- Fax: (8)541377  
- Foch: Tel: (1) 983103 - Fax: (1)983103  
- Furn El-Chebbak: Tel:(1)281351-283897-281624-Fax:(1)283023  
- Hammana: Tel: (5)530042- 530044- Fax: (5)530042  
- Jounieh: Tel: (9)914310- 917772- 930779- Fax: (9)917772  
- Mar Elias: Tel: (1)302701- 819390- 302770 - Fax: (1)819390  
- Mazraa: Tel: (1)654605-630396-654598-654602-Fax: (1)654602  
- Nabatieh: Tel: (7)760181- 760797- 761645- Fax: (7)764065  
- Ras-Beirut: Tel: (1)362118- 362128 - Tel & Fax: (1)364194  
- Saïda: Tel: (7)728495- 722976- 723033- Fax: (7)728495  
- Tripoli: Tel: (6)430130/1- 430525/6 - Fax: (6)430526  
- Tyr: Tel: (7)740244- 740426- 343052- Fax: (7)740426  
- Zahleh: Tel: (8)803144- 803356- 803482- Fax: (8)803482

**NATIONAL BANK OF KUWAIT (LEBANON)**

**- General Manager :** M. Hany Sherif

**HEAD OFFICE:**

Sanayeh Square - Justinien Str. - BAC bldg.  
Tel: (1)741111-742222 - Fax: (1)747866 - 747846  
P.O.B: 11-5727 Beirut - Lebanon / Riad El Solh - Beirut 1107 2200  
E-mail: info@nbk.com.lb

**BRANCHES:**

- Aley: Tel: (5)565501/2/3  
- Ashrafieh: Tel: (1)321704  
- Bhamdoun: Tel: (5) 260100/3  
- Broumana: Tel: (4)860660/1  
- Chiah: Tel: (1)270176/8  
- Dora: Tel: (1)899530/1/3 - 898903  
- Jounieh: Tel: (9)639951/2/3  
- Hamra: Tel: (1)353416/7- 349825  
- Mazraa: Tel: (1)701025-317076  
- Sanayeh: Tel: (1)741111- 742222

**BANQUE NATIONALE DE PARIS INTERCONTINENTALE (BNPI)**

**- General Manager :** M. Thierry Julien

**HEAD OFFICE:**

Achrafieh - El Ghazal-BNPI Tower - Ring Fouad Chehab, Tabaris Square - Beirut  
Tel: (1) 216140 (8 grouped lines) - 333717- 200600/1/2- 325490- 327638  
(1) 328663 - 335842 - 336574 - Tel/Fax: (01)200603

Telex: BNPI 20632 LE

E-mail: bnpi.liban@mideast.bnpparibas.com

**BRANCHES:**

- Dora: Tel: (1) 240818/19/21 (3 grouped lines) - Tel/fax: (1) 240820  
- Hamra: Tel: (1) 345984/5- 353672- 341362 - Tel/Fax: (1) 353668  
- Jounieh: Tel: (9) 912151- 912154- 932584 - Tel/Fax: (9) 913670  
- Saïda: Tel: (7) 720900- 722758- 725414 - Tel/Fax: (7) 725725  
- Tabaris: Tel: (1) 216140 (8 grouped lines) - Tel/Fax: (1) 200604

**NEAR EAST COMMERCIAL BANK**

**- Chairman - GEN. MGR :** M. Paul Caland

**- General Manager :** M. Fouad Baida

**HEAD OFFICE:**

Sofil Center - Charles Malek Avenue  
P.O.B:16-5766, Achrafieh Beirut 1100 2070 - Lebanon  
Tel&Fax: 204077 - 200311  
E-mail: necb@dm.net.lb

**BRANCHES:**

- Akeibeh: Tel&Fax: (9)444545  
- Dbayeh: Tel&Fax: (4)541930  
- Hamra: Tel&Fax: (1)747501  
- Jdeideh: Tel&Fax: (1)900380  
- Tabaris: Tel: (1)200770 - Fax: (1)339000

**NORTH AFRICA COMMERCIAL BANK**

**- Chairman :** M. Aboubaker Ali Sherif

**- General Manager :** M. Hadi Ibrahim Engim

**HEAD OFFICE:**

Justinian Str. - Aresco Center: Tel: (1) 759000 - Fax: (1) 346322 - 759099 - 751687  
P.O.B: 11-9575 Zip code 11072290 Riad-Solh  
Telex via London 940- 16083/16082/22651 NACBG  
E-mail: info@nacb.com.lb - Web Site: www.nacb.com.lb

**BRANCHE:**

- Sin El-Fil: Tel: (1)485670/1 - Fax: (1)485681

**BANQUE PHARAON & CHIHA s.a.l**

**- Chairman - GEN. MGR :** M. Naji H. Pharaon  
**- Member of the Board-General Manager :** M. Ghassan E. Mehanna  
**HEAD OFFICE:**

Ashrafieh-Abdelwahab Ingilzi Str. Jazra Bldg.  
Tel: (1)200160/1- 339130/1- 202081- Fax: (1)200164-201298  
E-mail: bpc@bpc.com.lb - Swift: BPHCLBBE  
P.O.B: 11 0001 Riad El Solh Beirut 1107 2010 Lebanon

**BRANCHES:**

- Ashrafieh: Tel&Fax: (1)200160/1 - 202081  
- Clemenceau: Tel&Fax: (1)368333- 364770  
- Dora: Tel: (1)241485/6/7/8 - Fax: (1)241488  
- Sin El-Fil: Tel: (1)502343 - 502338 -Fax: (1)502338  
- Zouk: Tel&Fax: (9)220784- 220785- 220746

**RAFIDAIN BANK**

**- Chairman and General Manager :** M. Abdul Hossain A. Al - Yasiry  
**- Manager of Beirut Branch :** M. Moayed Fakhri Ismail

**Beirut Branch:**

Hamra - Makdessi Str. : Tel: (1)341500 - Fax: (1)342500 - Telex: 41507  
Email: rafbei96@cyberia.net.lb

**BANK SADERAT IRAN**

**- General Manager :** M. Kader Tahmasi Ougly Ardiely

**HEAD OFFICE:**

Verdun: Rose Bldg. P.O.Box: 5126 Beirut- 113-6717 Hamra  
Tel: (1)341067- 342397  
Fax: (1)347924 - Telex: 21205- 20738- 48602 SADBANK LE  
E-mail: Saderat@Cyberia.net.Lb

**BRANCHES:**

- Baalbeck: Tel: (8)371841 - 373858 - 573857  
- Borj Al Barajneh: Tel: (1)471200/1/2  
- Ghobeiry: Tel: (1)542763- 542575- 542471  
- Saïda: Tel: (7)753835/6/7

**SAUDI LEBANESE BANK**

**- Chairman - CEO :** M. Mohammed Hariri

**- Director / General Manager - Risk and Control :** M. Omar Sultani

**HEAD OFFICE:**

Verdun: Bashir Al-Kassar Str.  
Tel: (1)868987 - Fax: (1)7900250  
P.O.B:11-6765 Riad El Solh 1107 2220, Beirut - Lebanon  
E-mail:slbl@t-net.com.lb

**BRANCHES:**

- Fosh: Tel & Fax: (1)976444  
- Istiklal: Tel & Fax: (7)737576 - 743420  
- Justinien: Tel & Fax: (1)354866  
- Mazraa: Tel & Fax: (1)645115/6 - 653120/1  
- Saïda: Tel & Fax: (7)725212  
- Shehim: Tel & Fax: (7)241005/6/7  
- Tripoli: Tel & Fax: (6)629169 - 629305 - 629349  
- Verdun: Tel & Fax: (1) 810199

**THE SAUDI NATIONAL COMMERCIAL BANK**

**- General Manager :** M. Hani S. HOUSSAMI

**HEAD OFFICE:**

Verdun Plaza- Rachid Karameh Str. 1st floor  
P.O.B: 11-2355 Riad El Solh Beirut 1107 2100 Lebanon  
Tel: (1)787381/2/3/4- (1)860863 - Fax: (1)867728  
E-mail: sncb@dm.net.lb

**SGBL**

**- Chairman :**

**- General Manager :** M. Maurice Sehnaoui

**- Deputy GM. - General Inspection & Audit :** M. Jean-Philippe Lefever

**- Advisor To The Chairman :** M. Fouad Touma

**-(Deputy G. M.): M. Gérard Garzuel - M. Nadim Moujaes - M. michel Adwan**

**Banque A Distance**

SOGETEL: Center D' appels : (3) 47 77 77

www.sgbl.com.lb: Le Site Internet Trilingue - www.eSGBL.com: Vos Comptes Sur Internet

**HEAD OFFICE:**

Sin El-Fil-Saloumé roundabout-Sehnaoui Bldg.: P.O.B: 11-2955  
Tel: (1)499813- 483001 - Fax: (1)502820  
Telex: 44453-44368 LE - Swift: SGLILBBX  
E-mail: sgbl@sgbl.com.lb - www.sgbl.com.lb

**Headquarters:**

Riad El Solh, Riad El Solh Street. - Tel: (1)980783/4 - Fax: (1)980785

**BRANCHES & AGENCIES:**

- Abdeh : Tel: (6)471041/2/3 - Fax: (6)471044  
- Achrafieh: (Sassine): Tel: (1)200525 - 215513 - Fax: (1)200526  
- Achrafieh: (St. Nicolas): Tel: (1)200528/9 - Fax: (1)335232  
- Ajaltoun: Tel: (9)230683/4 - Fax: (9)231065  
- Amioun: Tel: (6)950723 - 950962- Fax: (6)952762  
- Antelias: Tel: (4)410480/1 - Fax: (4)402137  
- Baabda: Tel: (5)468770- 468135- Fax: (5)468065  
- Badaro: Tel: (1)386295/7 - Fax: (1)386296  
- Barbir: Tel: (1)659693 - 630983 - Fax: (1)647305  
- Bikfaya: Tel: (4)986271/2- Fax: (4)981392  
- Bliss: Tel: (1)370057 - 370006 - Fax: (1)370071

- Bourj El Brajneh: Tel (1)451137/8 - Fax: (1)451139  
- Bourj Hammoud: Tel: (1)258883/4 - Fax: (1)267116  
- Broumana: Tel: (4)963652- 961538 - Fax: (4)961539  
- Chiah: (Mécharafié) Tel: (1)277311/2 - Fax: (1)545993  
- Chtaura: Tel: (8)542898 - 540125 - Fax: (8)543034  
- Dhour el Choueïr: Tel: (4)390352 - 391129 - Fax: (4)390574  
- Furn El Chebback: Tel: (1)289143-291992 - Fax: (1)293631  
- Ghobeiry: Tel: (1)856116/7 - Fax: (1)841431  
- Hamra: (Rue Bank Du Liban)Tel: (1)350020/1 - Fax: (1)751764  
- Hamra: (Sadat): Tel: (1)743075/7 - Fax: (1)743076  
- Horsh Tabet: Tel: (1)512550/3 - Fax: (1)512552  
- Jbeil: Tel: (9)541170 - 949316 - Fax: (9)540877  
- Jdeideh: Tel: (1)893555 - 895044 - Fax: (1)884237  
- Jeitawi: Tel: (1)448170/1- Fax: (1)562402  
- Jounieh: Tel: (9)936801- 936522 - Fax: (9)831714  
- Kaslik: (Autosterde Sarba) Tel: (9)640037- 640716 - Fax: (9)831715  
- Kfaraaka: Tel: (6)952900 - 953535 - Fax: (6)952901  
- Khaldé: Tel: (5)800184 - 803990 - Fax: (5)803151  
- Mansourieh: Tel: (4)401076- 531911 - Fax: (4)401872  
- Mar Elias: Tel: (1)312223/4 - Fax: (1)309231  
- Mazraa: Tel: (0)818155/6 - Fax: (1)314794  
- Nabatieh: Tel: (7)764204/5 - Fax: (7)768288  
- Riad El Solh: Tel: (1)980783/4 - Fax: (1)984008  
- Saïda: Tel: (7)724704- 725549 - Fax: (7)753945  
- Sin-El-Fil: Tel: (1)499813- 483001 - Fax: (1)502820  
- Sour: (Sour Al Ramel) Tel: (7)741702 - 349437 - Fax: (7)740614  
- Tripoli: (Al Mina) Tel: (6)442549 - 424048 - Fax: (6)442594  
- Tripoli: (Fouad Chehab Str.) Tel: (6)441043 - 624988 - Fax: (6)430321  
- Verdun: (1)860704/5 - Fax: (1)860706  
- Zahleh: Tel: (8)810502/3- Fax: (8)801753  
**Cyprus (Nicosia):** P.O.B. 25400 - 1061 Nicosia  
Tel: 357 22 817777 - Fax: 357 22 769333 - www.sgcyprus.com

**Jordan (Amman):**

B.P. 560 Amman - 11118  
Tel: 962 6 5600300 - Fax: 962 6 5624275 - www.sgbl.com.jo

**Syria (Damascus) : Free Zone:** Tel: 02 11 2122012 - Fax: 02 11 2133808

**SOCIETE NOUVELLE DE LA BANQUE DE SYRIE ET DU LIBAN**

**- Chairman :** M. Ramsay A. El KHOURY

**- General Manager :** M. Selim Stephan

**HEAD OFFICE:**

Riad Solh: Tel: (1) 980080 - 980074/5/6 - Fax: (1) 980991

Swift ID # : SONBLBBE - E-mail: snbsl@snbsl.com.lb

**BRANCHES:**

- Achrafieh: Tel: (1)200121- 320211 - Fax: (1)200121  
- Baalbeck: Tel: (8)370447- 370333 - Fax: (8)371876  
- Bourj Hammoud: Tel: (1)266992- 262527 - Fax: (1)262527 - 266992  
- Dbayeh: Tel: (4) 415985 - 402420/1 - Fax: (4)405563/4 - 404561/2  
- Dora: Tel: (1) 262090 - Fax: (1)264656 - 264785  
- Hamra: Tel: (1)353602 - 342750 - 349711 - Fax: (1)353084  
- Hazmieh: Tel: (5)454686- 457640- Fax: (5)457641/0  
- Jounieh: Tel: (9)913880/5 - 915517- Fax: (9)915517  
- Mar-Elias: Tel: (1)818122/3 - Fax: (1)818122/3  
- Riad El-Solh: Tel: (1)980071/2/4/5/6- Fax: (1)980073  
- Saïda: Tel: (7)720402- 720404- Fax: (7)720401  
- Saint Nicolas: Tel : (1)200340/1 - 218751  
- Sami El-Solh: Tel : (1) 387795 - Fax: (1)389398  
- Tripoli: Tel: (6)430043/4/5/6 - 430042- Fax: (6)430044  
- Tyr: Tel: (7)740294- 740056 - Fax: (7)740056



# BANKS IN THE ARAB COUNTRIES

## ALGERIA

### Agriculture & Devel Rural

**M. Farouk Bouyacoub**  
Tel:21 634459 - Fax:21 635746

### Algeria Gulf Bank

**M. William Khouri**  
Tel:21 910031 - Fax:21 910237  
E-mail: agbank@hotmail.com

### Algerie De Developpement

**M. Mohamad Bashtarzi**  
Tel:21 552297 - Fax:21 555520  
E-mail: bad@jst.cerist.dz

### Arab Bank

**M. Abdel Raouf Bouhali**  
Tel:21 480002 - Fax:21 480001  
www.arabbank.com

### Arab Banking Corp

**M. Rida Taleb**  
Tel:21 541534 - Fax:21 541604  
www.arabbanking.com

### Bamic

**M. Ibrahim Bichary**  
Tel:21 602048 - Fax:21 694547  
E-mail: agbank@hotmail.com

### Banks Association

Tel:21 637532 - Fax:21 637532

### Baraka

**M. Mohamad AlSadik Hafiz**  
Tel:21 916450 - Fax:21 916454  
www.albaraka-bank.com

### BDL

**M. Ammar Dawoudi**  
Tel:21 392800 - Fax:21 393757

### Central Bank

**M. Mohamad Laksaci**  
Tel:21 230023 - Fax:21 230371  
www.bank-of-algeria.dz

### Credit Populaire D'algerie

**M. Meghaoui El Hashimi**  
Tel:21 719081 - Fax:21 635883

### Exterieur D'Algerie

**M. Bou Allam Bin Issa**  
Tel:21 635555 - Fax:21 634628  
www.bea.dz

### Fransabank Algerie

**M. Joe Dakkak**  
www.fransabank.com

### Khalifa Bank

**M. Khalifa Abdul Momen**  
Tel:21 375182 - Fax:21 371067

### Mona Bank

**M. Ahmed Ben Saadoun**  
Tel:21 413242 - Fax:21 413914

### Natexis Al Amana

**M. Abdel Rahman Nasser**  
Tel:21 694010 - Fax:21 694000

### National D'Algerie

**M. Mrad Chikhi**  
Tel:21 714719 - Fax:21 712424  
www.bna.com.dz

### Rayan Algerian Bank

**M. Madjid Nassou**  
Tel:21 449900 - Fax:21 449194  
www.alrayan - bank.com

### Trust Bank Algeria

**M. George Abou Jaoudeh**  
Tel:21 549755 - Fax:21 549750  
E-mail: info@trust-bank-algeria.com

## BAHRAIN

### ABC

**M. Ghazi Abdel Jawad**  
Tel:17 543000-Fax:17 533163-Box: 5698  
www.arabbanking.com

### ABC Islamic

**M. Saleh Al Yusuf**  
Tel:17 543000 - Fax:17 536379  
www.arabbanking.com

### ABN AMRO

**M. Rob Brodedelet**  
Tel:17 218686-Fax:17 226641-Box: 350

### Addax

**M. Yousef Al - Essa**  
Tel:17 535246-Fax:17 535256  
www.addaxbank.com

### Ahli United

**M. Fawaz Baba**  
Tel:17 224333-Fax:17 224322-Box: 5941  
E-mail: info@ahliunited.com

### Alubaf Arab International Bank

**M. Moatasem Mahmasani**  
Tel:17 531212-Fax:17 540094-Box: 11529

### Amex Middle East

**M. Trevor Stokes**  
Tel:17 577700-Fax:17 224949-Box: 5990  
www.americanexpress.com.bh

### Amin Bank

**M. Mohamed Isa Almutaweh**  
Tel:17 540000-Fax:17 537551  
www.alaminbank.com

### Arab Asian

**M. Saleh Hussain**  
Tel:17 532129-Fax:17 530976-Box: 5619

### Arab Bank

**M. Hani Fadayel**  
Tel:17 549000-Fax:17 540292-Box: 395  
E-mail: arabbank@batelco.com.bh

### Arab Financial Services

**M. Rasool Hujair**  
Tel:17 290333- Fax:17 294545-Box: 2152  
www.afs.com.bh

### Arab Investment Co.

**M. Faisal Alwan**  
Tel:17 588888-Fax:17 588885-Box: 5559  
www.taic.com

### Arexco

**M. Jamil Wafa**  
Tel:17 213313-Fax:17 216186-Box: 830

### Bahrain & Kuwait

**M. Kaled Chahine**  
Tel:17 223388-Fax:17 229822-Box: 597  
www.bbkonline.com

### Bahrain Development Bank

**M. Nidal Oujan**  
Tel:17 537007-Fax:17 534005-Box: 20501  
www.bdb.bh.com

### Bahrain Institute of Banking & Finance

**M. Michael Langton**  
Tel:17 728008-Fax:17 729928-Box: 20525  
www.bibf.com

### Bahrain Islamic Bank

**M. Youssef Khalaf**  
Tel:17 535888-Fax:17 535808-Box: 5240  
E-mail: bahisl@batelco.com.bh

### Bahrain International Bank

**M. Robin Mcil Venny/ Samir Aradi**  
Tel:17 538777-Fax:17 534833-Box: 5016

### Bahrain Investment Bank

**M. Jaafar Selman**  
Tel:17 530042-Fax:17 530848-Box: 5808  
E-mail: investbn@batelco.com.bh

### Bahrain Middle East Bank (BMB)

**M. Albert Kettaneh**  
Tel:17 532345-Fax:17 530526-Box: 797  
www.bmb.com.bh

### Bahrain Saudi Bank

**M. Khaled Chahine**  
Tel:17 578999-Fax:17 210989-Box: 1159  
www.bsb.com.bh

### Banks Association

Tel:17 728003 - Fax:17 729802  
www.banksbahrain.com

### Baraka Banking Group

**M. Adnan Yousef**  
Tel:17 530058 -Fax:17 530147  
www.abg.bh

### Baraka Islamic Bank

**M. Salah Zein Elaabidin**  
Tel:17 535300-Fax:17 533993-Box: 1882  
www.barakaonline.com

### Banque du Caire

**M. Mohammad Ali Joumaa**  
Tel:17 227454-Fax:17 213704-Box: 815

### BNP Paribas

Tel:17 531152-Fax:17 531237-Box: 5253

### Capital Management House

**M. Saad Shamlan**  
Tel:17 540454 - Fax:17 540464  
www.capitalmh.com

### Central Bank

**Sheikh Ahmad Al Khalifa**  
Tel:17 547777

### Chase Manhattan Bank

Tel:17 535388-Fax:17 535135-Box: 368

### Citibank

Tel:17 223344-Fax:17 211323-Box: 548  
www.citibank.com

### Commercial Bank of Bahrain

**M. Mohammad El Zamel**  
Tel:17 220199-Fax:17 224482-Box: 793  
www.cbbonline.com

### Commerzbank

Tel:17 531431- Fax:17 531435- Box: 11800  
E-mail: commerz@batelco.com.bh

### Deutsche

Tel:17 227630- Fax:17 224437- Box: 20619

### Faisal Islamic Bank

**M. Nabil Nassif**  
Tel:17 227040- Fax:17 224873- Box: 3005

### First Islamic Investment Bank

**M. Atif Abdul Malik**  
Tel:17 218333- Fax:17 217555- Box: 1406  
www.firstislamic.com

### Francaise de l'Orient

Tel:17 229995- Fax:17 577901- Box: 5820  
E-mail: bfofom@batelco.com.bh

### Gulf Finance House

**M. Esam Janahi**  
Tel:17 538538-Fax:17 540006-Box: 10006  
www.gfhouse.com

### Gulf International Bank

**Dr. Khaled Fayed**  
Tel:17 534000-Fax:17 522633-Box: 1017  
www.gibonline.com

### Habib Bank

Tel:17 228522-Fax:17 224749-Box: 566

### Housing Bank

**M. Said Al Marzouki**  
Tel:17 541777-Fax:17 224749-Box: 5370

### Housing Bank For Trade & Finance

**M. Adnan Sharabi**  
Tel:17 225227-Fax:17 227225-Box: 5929

### HSBC

Tel:17 224555-Fax:17 226822-Box: 57  
www.bahrain.hsbc.com

### International Investment Bank

**M. Aabed Al - Zeera**  
Tel:17 565000 - Fax:17 565050  
www.iib-bahrain.com

### Investcorp

**M. Nmeir Kirdar**  
Tel:17 532000-Fax:17 530816-Box: 5340  
www.investcorp.com

### Investors Bank

**M. Mohammed Bou Qais**  
Tel:17 533314 - Fax:17 533364-Box: 11818  
www.investorsb.com

### Ithmaar Bank

**M. Khalid Abdulla - Janahi**  
Tel:17 584000 - Fax:17 584017  
www.ithmaarbank.com

### Khaleeji Commercial Bank

**M. Ebrahim Ebrahim**  
Tel:17 505050 - Fax:17 500242  
www.khcbonline.com

# BANKS IN THE ARAB COUNTRIES

### Mashreq Bank

Tel:17 210114- Fax:17 213516 -Box: 20654

### Melli Iran

Tel:17 229910-Fax:17 224402-Box: 785  
E-mail: bmibah@batelco.com.bh

### Merril Lynch

Tel:17 530260-Fax:17 530245-Box: 10399

### Muslim Commercial Bank

Tel:17 533306- Fax:17 533308 -Box: 10164

### Muscat Bank

**M. Hassan Achour**  
Tel:17 218686 - Fax:17 226641

### National Bank of Abu Dhabi

Tel:17 214450- Fax:17 210086  
E-mail: bahrain@nbad.com

### National Bank of Bahrain BSC

**M. Hassan Ali Juma**  
Tel:17 228800- Fax:17 228998-Box: 106  
www.nbbonline.com

### National Bank of Kuwait

**M. Ali Fardan**  
Tel:17 583333- Fax:17 587111-Box: 5290  
E-mail: nbkbah@nbk.com

### National Bank of Pakistan

Tel:17 224191- Fax:17 224411

### Nomura Investment Banking

Tel:17 530531- Fax:17 530365-Box: 26893

### Rafidain Bank

Tel:17 255456-Fax:17 255656-Box: 607

### Saderat Iran

Tel:17 210003-Fax:17 210398-Box: 825

### Salam Bank

**M. Yousef Taqi**  
Tel:17 560096 - Fax:17 560004  
www.alsalambahrain.com

### Saloman Smith Barney

Tel:17 530130-Fax:17 530039-Box: 1599

### Saudi National Commercial Bank

Tel:17 549700-Fax:17 530657-Box: 10363

### Shamil Bank

**M. Mohamad Hsein**  
Tel:17 227040-Fax:17 210118-Box: 3005  
www.shamilbank.net

### SICO

Tel:17 515000 - Fax:17 514000  
www.sico-bahrain.com

### Standard Chartered Bank

Tel:17 223636-Fax:17 225001-Box: 29  
www.standardchartered.com

### TAIB BANK

**Iqbal Mamdani**  
Tel:17 533334-Fax:17 533174-Box: 20485  
www.taib.com

### UBS

Tel:17 533303-Fax:17 524224-Box: 5560  
www.ubs.com

### Unicorn Investment Bank

Tel:17 566000 - Fax: 17 566001  
www.unicorninvestmentbank.com

### United Bank

Tel:17 224030-Fax:17 224099-Box: 546

### United Gulf Bank

**M. William Khoury**  
Tel:17 533233-Fax:17 533137-Box: 5964  
www.ugbbh.com

## EGYPT

### Alexandria

**M. Mahmoud Abdellatif**  
Tel: 3911999 - Fax: 3919805  
www.alexbank.com

### Alexandria Commercial & Maritime

**Sheikh Nahyan Mbarak Al Nahyan**

### M. Issam Abou Hamed

Tel: 3921237 - Fax: 3913706  
www.acmb.com.eg

### Arab African Int'l

**M. Hassan Abdallah**  
Tel: 7945094 - Fax: 7958493  
www.aaib.com

### Arab Bank

**Mrs. Samar El Molla**  
Tel: 3029069 - Fax: 3029068  
www.arabbank.com

### Arab Banking Corp (ABC/Egypt)

**M. Tarek Helmy**  
Tel: 7352961 - Fax: 7352913  
www.arabbanking.com.eg

### Arab International

**Dr. Mostafa Khalil**  
Tel: 3918794 - Fax: 3912319  
www.aib-eg.com

### Arabe Internationale

**Dr. Atef Obeid**  
**M. Mohamed Salaheldin Nour**  
Tel: 7499460 - Fax: 7603497

### Audi Bank SAE

**M. Gaby Kassis**  
Tel: 3362516 - Fax: 7483818  
www.banqueaudi.com



**Watany**

**M. Ayman Fathi Hsein**  
Tel: 3388816 - Fax: 3379302  
www.alwatany.net

**IRAQ****ABC**

www.arabbanking.com  
**Agriculture Iranian Bank**

**Agriculture Turkish Bank**

**Arab Bank**

www.arabbank.com.jo

**Ashor international Investment**

**M. Wadih Handal**  
Tel: 17 184126

www.ashorbank.com

**Agriculture Cooperative Bank**

**M. Abdelwahab Ragheb**

Tel: 1 8189081 / 1 8184191

**Babylon Bank**

**M. Abdel majid Al Ani**  
Tel: 1 8863963

**Baghdad**

**M. Wissam Jamil**

Tel: 1 7175007 - Fax: 1 7173487

E-mail: oafaqmahmood@hotmail.com

**Baraka For Investment & Financing**

**M. Munzer Sadek Al Fattal**

Tel: 1 7173201 - Fax: 1 7183766

E-mail: albaraka@uruklink.net

**Central Bank**

**Dr. Sinan Al Shabibi**

Tel: 18 884115 - Fax: 18 866321

www.cbiraq.org

**Commercial Bank of Iraq**

**M. Mohamed Drag**

**M. Saadoun Kubba**

Tel: 1 7170048 - Fax: 1 7184312

E-mail: commerce@uruklink.net

**Credit Bank of Iraq**

**M. Fouad Majid Mostapha**

Tel: 1 7901907068 - Fax: 1 7170156

E-mail: kreditbkiq@yahoo.com

**Dajla & Fourat Bank**

Tel: 1 7187839 - Fax: 1 7175442

E-mail: info@afai-bank.com

**Dar Es Salam Investment B.**

**M. Assaad Hassan Al Khudairi**

Tel: 1 8171240 - Fax: 1 8868934

**Economic B. For Inv. & Finance**

**Dr. Hussam Ali**

Tel: 1 7901905748 - Fax: 1 543057

E-mail: samgroup-i@yahoo.com

**Emirald**

**Gulf Commercial Bank**

**M. Abou Talib Al Hashimi**

**M. Mudher Al Hillawi**

Tel: 1 7760170 - Fax: 1 7788251

E-mail: gulfbank1@yahoo.com

**HSBC**

**Industrial Bank**

**M. Abdelwahab Habib Hashem**

Tel: 1 8154835 - Fax: 1 8172187

www.maktoob.com/cars

**Industrial Union Investment B.**

**M. Talal Talaat Kadrat**

Tel: 1 7178434 - Fax: 1 7174086

**Investment Bank of Iraq**

**M. Abbas Al Bayati**

Tel: 1 7196072 - Fax: 1 7198505

E-mail: investmientiraq@yahoo.com

**Bank of Iraq**

Tel: 1 5433690 - Fax: 1 8844777

**Iraqi Middle East Investment B.**

**M. Majid Hamid El Hafez**

Tel: 1 7173745 - Fax: 1 7184420

E-mail: imebintr@hotmail.com

**Islamic Bank For Dev. & Inv.**

**M. Khairi Hamim Mohamed**

Tel: 1 8849112 - Fax: 1 4140690

**Kurdistan Iraq Bank**

**Mansour Bank**

**Melli Iran**

**National Bank of Iraq**

**M. Talal Finer Al Jouba**

Tel: 1 7170698

E-mail: nationalbank\_iraq@yahoo.com

**National Bank of Kuwait**

www.nbk.com

**Rafidain Bank**

**M. Dhia Al Khyoun**

Tel: 1 8187676 - Fax: 1 8862341

E-mail: user3001@rafidain-bank.org

**Rasheed Bank**

**M. Abdul Hadi Abdulmahdi**

Tel: 1 7901917201 - Fax: 1 8162001

E-mail: netbank@uruklink.net

**Real Estate Bank**

**M. Rahim Hussein Maarej**

Tel: 1 5375165

**Sumer Commercial Bank**

**M. Khalil Al Jumaily**

Tel: 1 7196472 - Fax: 420 79002703

E-mail: sumerbankqq@hotmail.com

**Trade Bank of Iraq**

**M. Hussain Issam Al Azri**

Tel: 1 9143602570 - Fax: 1 3092769218

E-mail: hazimatar@yahoo.com

**United Bank For Investment**

**M. Zuhair Youness**

Tel: 1 7171391 - Fax: 1 71712919

E-mail: united2@uruklink.net

**Warka Invetment Bank**

**M. Saad Saadoun Al Boniah**

Tel: 1 7188336 - Fax: 1 7179555

E-mail: albunnia@hotmail.com

**JORDAN**

**Arab Bank**

**M. Abdel Hamid Chouman**

Tel: 6 5607115 - Fax: 6 5606793

www.arabbank.com.jo

**Arab Banking Corp. (Jordan)**

**Dr. Nour Eldin Nahawi**

Tel: 6 5664183 - Fax: 6 5686291

www.arabbanking.com.jo

**Arab Jordan Investment Bank**

**M. Abdel Kader El-Kadi**

**M. Hani El-Kadi**

Tel: 6 5607126 - Fax: 6 5681482

www.ajib.com

**Atlas Investment Group**

**M. Jawdat Al Halabi**

Tel: 6 5522239 - Fax: 6 5519064

www.atlasinvest.net

**Audi**

**M. Gaby Kassis**

Tel: 6 4604000 - Fax: 6 4680015

www.banqueaudi.com

**Banks Association**

Tel: 6 5662258 - Fax: 6 5687011

www.abj.org.jo

**Beit Al Mal**

**M. Muawia Zoubian**

Tel: 6 4641644 - Fax: 6 4644089

www.beitna.com

**BLOM**

**M. Adnan Salakh**

Tel: 6 4631520 - Fax: 6 4648451

E-mail: blommail@blom.com.lb

**Cairo Amman Bank**

**M. Khaled Al Masri**

Tel: 6 4616910 - Fax: 6 4642890

E-mail: cainfo@ca-bank.com.jo

**Capital Bank**

**M. Ali Hosri**

**M. Haytham Komhiey / M. Rami Haddid**

Tel: 6 5694250 - Fax: 6 5692062

www.capitalbank.jo

**Central Bank**

**Dr. Umayya Toukan**

Tel: 6 4630301 - Fax: 6 4638889

www.cbj.gov.jo

**Citibank**

**M. Ziad Akrouk**

Tel: 6 5675100 - Fax: 6 5674888

www.citibank.com/jordan

**Cities & Villages Develop. Bank**

**Dr. Ibrahim Noursour**

Tel: 6 5668151 - Fax: 6 5668153

www.nic.gov.jodb

**Commercial Bank**

**Dr. Jawad Hadid**

Tel: 6 5203000 - Fax: 6 5203033

www.jcbank.com.jo

**Edgo ventures**

**M. Omar Masri**

Tel: 6 5820005 - Fax: 5820006

www.edgoventures.com

**Egyptian Arab Land Bank**

**M. Hazem Mohamed Youssef**

Tel: 6 5650181 - Fax: 6 5650061

www.arakari.com.jo

**Housing Bank for Trade & Finance**

**Dr. Michel Marto**

**Dr. Ahmed Abdel Fattah**

Tel: 6 5667126 - Fax: 6 5678121

www.the - housingbank.com

**H S B C**

Tel: 6 5518090 - Fax: 6 5518068

www.hsbc.com

**Industrial Development Bank**

**M. Mefleh Akl**

Tel: 6 4602200 - Fax: 6 4647821

www.indevbank.com.jo

**Invest Bank**

**M. Bassel Jerdani**

Tel: 6 5665145 - Fax: 6 5681410

www.jifbank.com

**Bank Of Jordan**

**M. Toufic Chaker Fakhoury**

**M. Chaker Fakhoury**

Tel: 6 5696329 - Fax: 6 5696291

www.bankofjordan.com

**Jordan Ahli Bank**

**Dr. Rajai El Mouachar**

**M. Marwan Awad**

Tel: 6 5622282 - Fax: 6 5622281

www.ahli.com

**Jordan Islamic Bank**

**M. Moussa Chehadah**

Tel: 6 5677377 - Fax: 6 5666326

www.jordanislamicbank.com

**Jordan Kuwaiti Bank**

**M. Abed Al Karim Kabariti**

**M. Mohamed Yasser El-Asmar**

Tel: 6 5629400 - Fax: 6 5695604

www.jordan-kuwait-bank.com

**National Bank of Kuwait**

**M. Jabra Ghandour**

Tel: 6 5608800 - Fax: 6 5608815

www.nbk.com

**SGBJ**

**M. Hassan Menko**

**Mrs. Eliane Tannous**

Tel: 6 5663160 - Fax: 6 5657862

E-mail: sgbj@sgbj.com

**Standard Chartered**

Tel: 6 5607201 - Fax: 6 5623171

www.standardchartered.com

**Union Bank For Savings & Investment**

**M. Issam El Salfiti**

Tel: 6 5607011 - Fax: 6 5666149

www.unionbankjo.com

**KUWAIT**

**Aayan Leasing & Investment**

**M. Ahmad Al Dosary**

Tel: 804488 - Fax: 2428964

www.aayan.com

**Adam**

**M. Abdulrahman Al Dawood**

Tel: 888866 - Fax: 2404757

www.adamco.com

**Ahli Bank of Kuwait**

**M. Abdallah Smeit**

**M. Colin Blumann**

Tel: 2400900 - Fax: 2414870

E-mail: abk-kuwait.com

**Ahlia Investment**

**M. Abdullah Al Awadi**

Tel: 2446534 - Fax: 2446556

www.ahliainvest.com

**Aref Investment Group**

**Dr. Ali Al Zumai**

Tel: 815555 - Fax: 2440063

www.arefgroup.com

**Athman Investment**

**M. Bader Bu Rashed**

Tel: 24



**Citibank**

M. Ravi Bahatia  
Tel: 24 795705-Fax: 24 795724  
www.citibank.com

**Dhofar**

M. Ahmed Al Shanfari  
Tel: 24 750508 - Fax: 24 797246  
www.bankdhofar.com

**Fincorp**

Tel: 24 816655 - Fax: 24 816611  
www.fincorp.org

**Habib Bank**

M. Jafid Karim  
Tel: 24 705272-Fax: 24 795283  
E-mail: hbloman1@omantel.net.om

**HSBC**

Tel: 24 799920-Fax: 24 704241  
www.hsbc.com

**Industrial Bank of Oman**

M. Luis Moniz  
Tel: 24 706786-Fax: 24 706986

**Melli Iran**

M. Ali Hashemi  
Tel: 24 7715160-Fax: 24 7715183

**Muscat**

M. Abdelmalak Al Khalili  
M. Abdul Razaq Ali Essa  
Tel: 24 768888-Fax: 24 707806  
www.bankmuscat.com

**National Bank of Abu Dhabi**

Tel: 24 798842-Fax: 24 794386  
www.nbad.com

**National Bank of Oman**

M. Taki Ali Sultan  
Tel: 24 708894 -Fax: 24 703972  
www.nbo.co.om

**Oman Arab Bank**

M. Abdul Kader Askalan  
Tel: 24 706265-Fax: 24 797736  
www.omanab.com

**Oman Development Bank**

M. Sameer Saied  
Tel: 24 7712507-Fax: 24 7713100  
www.odb-oman.com

**Oman Housing Bank**

M. Adnan Bin Haidar Bin Darwish  
Tel: 24 704444 - Fax: 24 798802  
www.i.ohb.com.om

**Oman International Bank**

Mrs. Reem Omar Zawawi

**M. Mohamed Badrah**

Tel: 24 682500-Fax: 24 682800  
www.oiboman.com

**Saderat Iran**

Tel: 24 7733923-Fax:24 7736478  
www.bank-saderat-iran.com

**Standard Chartered**

Tel: 24 703999-Fax:24 796864  
www.standardchartered.com

**PALESTINE****Amman Cairo Bank**

M. Beshara Dabbah  
Tel: 2 2983500 -Fax: 2 2952764  
E-mail: cainfo@ca-bank.com.jo

**Aqsa Islamic Bank**

M. Moussa Shehadeh  
Tel: 2 2407150 -Fax: 2 2407159  
E-mail: aqsabank@palnet.com

**Arab Bank**

M. Mazen Abou Hamdan  
Tel: 2 2982457 -Fax: 2 2982523  
www.arabbank.ps

**Arab Islamic Bank**

M. Atiyeh Shanani  
Tel: 2 2408192 -Fax: 2 2408191  
www.aibnk.com

**Arab Palestine Investment Bank**

M. Hashem Khatib  
Tel: 2 2987126 -Fax: 2 2987125  
E-mail: apibank@palnet.com

**Banks Association**

Tel: 2 2958421 -Fax: 2 2987278  
www.bnkaspa.com

**Central Bank**

Dr. George Abed  
Tel: 22407779 -Fax: 22409646  
www.pma-palestine.org

**Commercial Bank of Jordan**

M. Yaser Kadous  
Tel: 2 2987680 -Fax: 2 2987682

**Commercial Bank of Palestine**

M. Suheil Khalil Jadoun  
Tel: 2 2954144 -Fax: 2 2953888  
www.cbpal.com

**Egyptian Arab Land Bank**

M. Fouad Jabr  
Tel: 2 6568745 -Fax: 2 2958426  
www.ealb.ps.com

**Housing Bank For Trade & Finance**

M. Mohamed Ibrahim Al Jeren  
Tel: 2 2986255 -Fax: 2 2986275  
www.the-housingbank.com

**HSBC**

Tel: 2 2987802 -Fax: 2 2987804  
www.hsbc.com

**Bank of Jordan**

M. Mohamed Aziz Shaker  
Tel: 2 2952702 -Fax: 2 2958684  
www.bankofjordan.com

**Jordan Kuwaiti Bank**

M. Nidal Entbawi  
Tel: 9 2377223 -Fax: 9 2377181  
E-mail: webmaster@jkbank.com.jo

**National Bank of Jordan**

M. Hanna Ghattas  
Tel: 2 2986370 -Fax: 2 2959341  
www.ahli.com

**Bank of Palestine**

Dr. Hani Shawa  
Tel: 82826818-Fax: 82828973  
www.bankofpalestine.com

**Palestine Banking Corp**

M. Maher Masri  
Tel: 2 2969800 -Fax: 2 2969801  
www.palbanking.com

**Palestine International Bank**

M. Usama Khodr  
Tel: 2 2983300 -Fax: 2 2983344  
www.pibank.com

**Palestine Islamic Bank**

M. Abdallah Al Housari  
Tel: 8 2825259 -Fax: 2825269  
E-mail: pal\_islamic\_bank@hotmail.com

**Palestinian Investment Bank**

M. Ibrahim Abou Dieh  
Tel: 8 2407886 -Fax: 8 2407887  
E-mail: info@pinvbank.com

**Principal B. For Dev. & Agric. Credit**

M. Abbas Abdelhadi  
Tel: 8 2864174 -Fax: 8 2827746

**Quds Bank For Dev. & Inv.**

M. Mohamed Salman  
Tel: 2 2961750 -Fax: 2 2961753  
www.quds-bank.com

**United B. For Saving & Investment**

M. Moussa Shameyeh  
Tel: 2 2986412 -Fax: 22986416  
www.unionbank-jo.com

**QATAR****Ahlibank**

M. Saleh Bin Moubarak El Khalife  
M. Bassel Gamal Aly  
Tel: 4326611-Fax: 4444652  
www.ahlibank.com.qa

**Amwal**

M. Khaled Hassan Rashed  
Tel: 4677990 - Fax: 4677994  
www.amwal.com.qa

**Arab Bank**

M. Saeed Abu Gharbieh  
Tel: 4437979-Fax: 4410774  
www.arabbank.com

**BNP Paribas**

Tel: 4433844-Fax: 4410861

**Central Bank**

M. Abdullah Ben Saoud Al Thani  
Tel: 4414306 -Fax: 4413650  
www.qcb.gov.qa

**Commercial Bank**

M. Abdallah Bin Khalifa Al Thani  
M. Hsein Ferdan  
Tel: 4490222 - Fax: 4490070  
www.cbq.com.qa

**Dlala Holding**

M. Murad Mahmoud  
Tel: 4284111 - Fax: 4440700  
www.dlalaholding.com

**Doha Bank**

M. Fahed Ben Mohamad Bin Jaber AlThani  
M. Sitaraman  
Tel: 4435444 - Fax: 4432008  
E-mail: dohabank@qatar.net.qa

**HSBC**

Tel: 4423124-Fax: 4416353  
www.hsbc.com

**International Bank of Qatar**

M. Michael Williams  
Tel: 4473700 - Fax: 4473710

**Investment House**

Tel: 4836660-Fax: 4931777  
www.invhouse.com

**Al Mashrek**

Tel: 4413213-Fax: 4413880

**Qatar Development Bank**

M. Abdallah Bin Saoud Al Thani  
Dr. Hamad Bin Nasser Al Thani  
Tel: 4421600 - Fax: 4350433  
www.qidb.com

**Qatar Financial Centre**

Tel: 4945583 - Fax: 4830928  
www.qfc.com.qa

**Qatar International Islamic Bank**

M. Khaled Bin Thani Al Thani  
M. Abdulbasit Al-Shaibei  
Tel: 4385555 - Fax:4444101  
www.qiibonline.com

**Qatar Islamic Bank**

M. Jassem Bin Jaber Al Thani  
M. Salah Jida  
Tel: 4409409-Fax: 4323919  
www.qib.com.qa

**Qatar National Bank**

M. Ali Al Imadi  
Tel: 4407407 - Fax: 4415019  
www.qnb.com.qa

**Saderat Iran**

Tel: 4414646 - Fax: 4430121  
www.bank-saderat-iran.com

**Standard Chartered Bank**

Tel: 4414248 - Fax: 4413739  
www.standardchartered.com

**United Bank**

Tel: 4438666 - Fax: 4424600  
E-mail: ublqmdh@qatar.net.qa

**United Gulf Financial Services**

M. Qasim Qasim  
www.ugbbh.com

**SAUDI****Arab National Bank**

M. Abdullatif Al Jabr  
M. Robert Eid  
Tel:1 4029000-Fax:1 4027747  
www.anb.com.sa

**Baraka Inv. & Dev.**

M. Hassan Al Ammari  
Tel:26694100 -Fax:26719020

**Bilad Bank**

H. E. Musaed Al Snani  
M. Azzam Aba Al Khail  
Tel: (1) 4798497  
www.bankalbilad.com.sa

**Central Bank**

M. Hamad Al Sayari  
Tel: 1 4633000 -Fax: 1 4662439  
www.sama.gov.sa

**Comerford Investments**

Dr. Mahmoud El Kady  
Tel:2 6833188 - Fax:2 6822373  
E-mail:Mek\_comerford@hotmail.com

**Gulf International Bank**

M. Bader Al Bader  
Tel:1 2180888 -Fax:1 2180088  
www.gibonline.com

**Jazira (Al)**

M. Adel Fakih  
M. Michari Al Michari  
Tel:2 6518070 -Fax:2 6518070 Ext 3002  
www.baj.com.sa

**National Commercial Bank**

M. Abdalla Bahamdan  
M. Abdel Karim Abou Al Nasr  
Tel:2 6446644-Fax:2 6446468  
www.alahli.com

**Rajhi Banking & Invest. Corp.**

M. Abdallah Al Rajhi  
Tel:2116000 -Fax:1 4601357  
www.alrajhibank.com.sa

**Riyadh Bank**

M. Rashed Al Rashed  
M. Talal El Qudaibi  
Tel:1 4013030 -Fax:1 4030010  
www.riyadbank.com.sa

**SABB**

M. Abdallah Al Hugail  
M. John Kevedill  
Tel:1 4050677-Fax:1 4050677 Ext 4632  
www.sabb.com.sa

**Samba Financial Group**

M. Abdel Aziz Al Gosaibi  
M. Eisa Bin Mohamed Al Eisa  
Tel:1 4774755-Fax:1 4770608  
www.samba.com

**Al Saudi Al Fransi**

M. Ibrahim Al Touq  
M. Jean marrion  
M. Abdulrahman Jawa  
Tel:1 4042222 -Fax: 1404222 Ext 1730  
www.alfransi.com

**Saudi Hollandi Bank**

M. Sleiman Al Souhaimi  
M. Giel - Jan van der tol  
Tel:1 4067888 -Fax:1 4067888 Ext 565  
www.shb.com.sa

**Saudi Investment Bank**

Dr. Abdulaziz O'hali  
M. Saud Al Saleh  
Tel:1 4778433-Fax:1 4776781  
www.saib.com.sa

**Tawfeek**

Sheikh Saleh Kamel  
M. Hassan Al Ammari  
Tel:2 6694100-Fax:2 6710000  
www.altawfeek.com

**SUDAN****Agriculture Bank of Sudan**

M. Awad Othman Ahmad  
Tel: 183 777432 -Fax: 183 778296  
www.alziraybank.org

**Animal Resources Bank**

M. Hatem El Zubeir  
Tel: 183 472025 -Fax: 183 472515  
Email: ar\_bank@sudanmail.net

**Banks Association**

Tel: 183 775043 -Fax: 183 776419

**Al Baraka Sudan Bank**

M. Abdallah Hamed  
Tel: 183 780688 -Fax: 183 784911  
www.albarakasudan.com

**Blue Nile Mashreq Bank**

M. Abdel Khalig Abdel Razia  
Tel: 183 778925 -Fax: 183 782562  
www.blunenlemashreqbank.com

**Byblos Bank Africa**

M. Nadim Ghantous  
Tel: 183 566444 -Fax: 183 566454  
Email: byblosbankafrica@byblosbank.com

**Capital Bank**

M. Saad Wazzan  
M. Kamal Ahmad Zubeir  
Tel: 183 476029 -Fax: 183 587000  
Email: almal@bankalmal.com

**Central Bank**

Dr. Saber Hassan  
Tel: 183 778064 -Fax: 183 780273  
www.bankofsudan.org

**Commercial Real Estate Bank**

M. Ahmad Othman Ahmad  
Tel: 183 777917 -Fax: 183 779465  
www.sebho@sudan.net

**Export Development Bank**

Dr. Mohamed Al Rashid Salim  
Tel: 183 764316 -Fax: 183 773952  
www.edbsudan.com

**Faisal Islamic Bank**

M. Ali Farah  
Tel: 183 777920 -Fax: 183 771714  
www.fibsudan.com

**Farmer Commercial Bank**

M. Sleiman Hachem Mohamed  
Tel: 183 774960 -Fax: 183 779907  
www.mozareabankalnilin.com

**Financial Investment Bank**

M. Ahmad Badawi Abdel Azim  
Tel: 183 783890 -Fax: 183 778161  
www.finvestbank.com

**Habib Bank**

M. Zaher Mahmoud  
Tel: 183 781498 -Fax: 183 781497  
www.habibbankltd.com

**Gadaref Investment Bank**

M. Hashem Abdallah  
Tel: 183 774775 -Fax: 183 774775  
E-mail: gedibank@hotmail.com

**Industrial Development**

M. Ahmed Ali Hassan  
Tel: 183 472427 -Fax: 183 472157  
E-mail: info@idb-sudan.com

**Islamic Cooperative Development Bank**

M. Abdel Aziz Ali Arabi  
Tel: 183 777789 -Fax: 183 777715  
www.iscob.com

**Ivory Bank**

M. Omer Abu Samra  
Tel: 183 784517 -Fax: 183 782630  
www.ivorybank@hotmail.com

**Bank of Khartoum**

M. Mohamed Salaheddine Hassan  
Tel: 183 770170 -Fax: 183 781120  
bok@sudanmail.net

**Khartoum Stock**

M. Esam Almahi  
Tel: 183 782450 -Fax: 183 782225  
www.khartoumstock.com

**National Bank of Abu Dhabi**

M. Omar Khalil  
Tel: 183 774895 - Fax: 183 774892

**National Bank of Sudan**

M. Abdul Majeed Abdallah  
www.ahlibank-sd.com

**Nilein Industrial Development Bank**

M. Wagei Al Nau  
Tel: 183 775775 - Fax: 183 780776  
www.nidbg.com

**Omdurman National Bank**

M. Ahmad Moussa  
Tel: 183 770400 - Fax: 183 777174  
www.onb.com.sd

**Real Estate Commercial Bank**

M. Ahmad Othman Ahmad  
Tel: 183 777917 / 778062  
www.agaribank.com

**Al Salam**

M. Abdu Khalil  
Tel: 183 747000 - Fax: 183 747007  
www.alsalambank.net

**Saudi Sudanese Bank**

M. Ali Abdelbaset Ahmed  
Tel: 183 776700 - Fax: 183 781836  
www.saudisb.com

**Savings & Social Development**

M. Abdel Rahman Hachem  
Tel: 183 78



**Central Bank****M. Toufic Bakkar**

Tel: 71 340588 - Fax: 71 354214

www.bct.gov.tn

**Citibank****M. Sadek Atiya**

Tel: 71 794982 - Fax: 71 785556

**Franco Tunisienne****M. Ali Al Wartani**

Tel: 71 891680 - Fax: 71 890624

**Habitat****M. Amor Al Najii**

Tel: 71 785277 - Fax: 71 784417

www.bh.com.tn

**Im Bank****M. Rida Farid Ben Bou Zeid**

Tel: 71 860816 - Fax: 71 860057

Email: imbank@imbank.com.tn

**North Africa International Bank****M. Gumaa Wahiba**

Tel: 71 950800 - Fax: 71 950840

**S.T.B****M. Ibrahim Saadeh**

Tel: 71 340477 - Fax: 71 340451

www.stb.com.tn

**Banque du Sud****M. Bechir Trabelsi**

Tel: 71 849400 - Fax: 71 782663

www.banksud.com.tn

**Tunis International Bank****M. Mohamed Fekih**

Tel: 71 782441 - Fax: 71 782223

E-mail: tib1.tib@planet.tn

**Banque de Tunisie****M. Fawzi Balkahia**

Tel: 71 259999 - Fax: 71 352321

**B. de Tunisie et Emirats D'inv.****M. Monsef El Dakhli**

Tel: 71 783600 - Fax: 71 783756

**Tunisienne De Solidarite****M. Amin Hafsawi**

Tel: 71 847069 - Fax: 71 845537

E-mail: bts@ati.tn

**Tuniso - Koweitienne de Devel.****M. Matlak Al Saneeh**

Tel: 71 340000 - Fax: 71 343106

www.btkd-bank.com

**Tuniso - Qatari D'investissement****M. Abdel Ghaffar Ezzedine**

Tel: 71 710433 - Fax: 71 713111

**Union Bancaire pr le Comm. et L'ind.****M. Salah Eddine Bouguerra**

Tel: 71 841127 - Fax: 71 842308

www.ubci.com

**Union Internationale De Banque****M. Ibrahim Bin Ateya**

Tel: 71 347000 - Fax: 71 780440

**Union Tunisienne De Banque****M. Aroussi Bayoud**

Tel: 71 340241 - Fax: 71 341211

**U. A. E.****ABN Amro Bank****Jan Willem Van Den Bosch**

Tel: 4 3512200 - Fax: 4 3511555

www.abnamro.co.ae

**Abu Dhabi Commercial Bank****M. Said Hajiri****M. Ervin Knocks**

Tel: 2 6962222-Fax: 2 6450384

www.adcbuae.com

**Abu Dhabi Islamic Bank****M. Mhmad Darwish Ben Dagher Murar**

Tel: 2 6343000-Fax: 2 6342222

www.e-adib.com

**Al Ahli Bank of Kuwait**

Tel: 4 2681118-Fax: 4 2686900

**Arab African International Bank**

Tel: 4 2223131-Fax: 4 2222257

**Arab Bank****M. Mohamed Saed Jarallah**

Tel: 2 6392225-Fax: 2 6212370

**M. Mohammed Azab**

Tel: 4 2950845-Fax: 4 2952596

www.arabbank.com

**Arab Bank for Inv. & foreign Trade****M. Ibrahim Lutih**

Tel: 2 6721900-Fax: 2 6777550

www.arbift.com

**Arab Emirates Investment Bank****M. Sajjad Ahmad**

Tel: 4 2222191- Fax: 4 2274351

aeibank@emirates.net.ae

**Banks Association****M. Fathi Skeik**

Tel: 2 6272578-Fax: 2 6274155

www.eba-ae.com

**Banorabe****M. Bassem El Ariss**

Tel: 4 2284655-Fax: 4 2236260

www.banorabe.com

**Barclays Bank**

Tel: 4 3351555-Fax: 4 3366700

**BLC****M. Ghassan Haddad**

Tel: 2 6270909-Fax: 2 6268851

**M. Kivork Kashrari**

Tel: 4 2222291-Fax: 4 2283935

E-mail: blcdxbrm@emirates.net.ae

**BNP Paribas****M. Luc Fishter**

Tel: 2 6267800-Fax: 2 6268638

**M. Claude Christian Pierre**

Tel: 4 2225200-Fax: 4 2225849

**Caire****M. Farid El Shetty**

Tel: 2 6224900-Fax: 2 6226195

**Central Bank****M. Sultan El Sowaidi**

Tel: 2 6652220 -Fax: 2 6667494

www.cbuae.gov.ae

**Citibank****M. Shehzad Naqvi**

Tel: 4 3245000- Fax: 4 3242637

www.citibank.com

**Commercial Bank Of Dubai****M. Ibrahim Abdulla**

Tel: 4 2121000

www.cbd.ae

**Commercial Bank International****M. Khamis Bou Haroun**

Tel: 4 2275265-Fax: 4 2279038

www.cbuae.com

**Credit Agricole Indosuez**

Tel: 4 3314211-Fax: 4 3313201

**Credit Suisse**

Tel: 4 3620000

**Dresdner Bank**

Tel: 4 3973555 -Fax: 4 3975558

**Dubai Bank****M. Abdel Aziz Mheiry**

Tel: 4 3328989-Fax: 4 3290071

www.dubaibank.ae

**Dubai Investments**

Tel: 4 3379333 - Fax: 4 3346547

www.dubaiinvestments.com

**Dubai Islamic Bank****M. Saad Abdel Razzak**

Tel: 4 2953000 -Fax: 4 2954111

www.alislami.co.ae

**Dubai Int'l Financial Center**

Tel: 4 3191914 -Fax: 4 3300311

www.difc.ae

**Emirates Bank International****M. Richard Bodner**

Tel: 4 2256256 -Fax: 4 2227662

www.emiratesbank.com

**Emirates Industrial Bank**

Tel: 4 2211300 -Fax: 4 2232320

Email: eibdubai@emirates.net.ae

**Emirates Islamic****M. Ibrahim Shamisi**

Tel: 4 2287474 - Fax: 4 2261300

Box: 2923 Dubai

**First Gulf Bank****M. Abdelhamid Saeed**

Tel: 2 6394000 - Fax: 2 6331355

www.fgb.co.ae

**Habib Bank****M. Asad Amir Khan**

Tel: 4 3975110-Fax: 4 3978360

**Habib Bank AG Zurich**

Tel: 4 2214535-Fax: 4 2284211

**HSBC****M. Abdul Jalil Yousuf**

Tel: 4 3535000-Fax: 4 3530071

www.hsbc.com

**Invest Bank****M. Sami Farhat**

Tel: 6 5694440 - Fax: 6 5694442

www.invest-bank.com

**Istithmar**

Tel: 4 3902100 - Fax: 4 3903818

www.istithmar.ae

**Lloyds Bank****M. R.A.H. Stockdale**

Tel: 4 3422000 -Fax: 4 3422660

**Man Investments****M. Antoine Massaad**

Tel: 4 3604999 -Fax: 4 3604900

www.maninvestments.com

**Mashrek Bank****M. Abed Al Aziz Ghoureir**

Tel: 4 2229131 - Fax: 4 2226061

www.mashreqbank.com

**Mastercard**

Tel: 4 3914200 - Fax: 4 3914299

www.mastercard.com

**Melli Iran**

Tel: 4 2015100 - Fax: 4 2295353

www.bmi.co.ae

**Merrill Lynch (Suisse)**

Tel: 4 3069500 - Box: 23052 Dubai

**Middle East Bank (MEB)****M. Anis Jallaf**

Tel: 4 2256256 -Fax: 4 2227662

www.emiratesbank.com

**Money Gram**

Tel: 4 2997747-Fax: 4 2997748

www.moneygram.com

**National Bank Of Abu Dhabi****M. Abdulla AbdurRaheem****M. Michael Tomalin**

Tel: 2 6666800-Fax: 2 6672081

www.nbad.ae

**National Bank of Bahrain****M. Farooq Khalaf**

Tel: 2 6335288-Fax: 2 6333783

Email: nbb@nbbonline.com

**National Bank Of Dubai****M. Omran Oueiss****M. Douglas Dowie**

Tel: 4 2222111- Fax: 4 2283000

www.nbd.com

**National Bank of Fujairah****Sheikh Saleh Al Sharqi****M. Assad Ahmad**

Tel: 2224518-Fax: 2224516

www.nbf.ae

**National Bank of Oman****M. Raj Mathur**

Tel: 2 6348111-Fax: 2 6325027

www.nbo.co.om

**National Bank of Umm Quwain****Sheikh Nasser El Moalla**

Tel: 7655225-Fax: 7655440

E-mail: nbuq@uaqbank.co.ae

**National Investor**

Tel: 2 6192300 - Fax: 2 6192400

www.tni.ae

**Nilein Bank****M. Abdullah Awad**

Tel: 2 6729300-Fax: 2 6762139

**Rafidain Bank****Mr. Talal Mehdi Saleh**

Tel: 2 6335882-Fax: 2 6326996

**RAK Bank****Sheikh Khaled Al Qasimi**

Tel: 2281127-Fax: 6795516

E-mail: nbrakho@emirates.net.ae

**Rasmala Investments**

Tel: 4 3303433 - Fax: 4 3303438

www.rasmala.com

**Saderat Iran****Dr. Hamid Barhani**

Tel: 4 2221161-Fax: 4 2215961

www.bank-saderat-iran.com

**Bank Of Sharjah****M. Varouj Nerguizian**

Tel: 6 5694411 - Fax: 6 5694422

www.bankofsharjah.com

**Sharjah Islamic Bank****M. Mohamed Ahmed Abdallah**

Tel: 6 5681000-Fax: 6 5680101

www.sib.ae

**Shuaa Capital****Iyad Duwaji**

Tel: 4 3303600 -Fax: 4 3303552

www.shuaacapital.com

**Standard Chartered Bank****M. David Procter**

Tel: 4 3520455-Fax: 4 3526679

www.standardchartered.com

**Union National Bank****M. Mohamed Nasr Abdeen**

Tel: 2 6741600-Fax: 2 6773482

www.unb.com

**United Arab Bank****Sheikh Faisal Al qassimi**

Tel: 6 5733900 - Fax: 6 5733905

E-mail: uarbae@emirates.net.ae

**United Bank****M. Shauket Mahmood Mir**

Tel: 4 3552020-Fax: 4 3514525

**Visa**

Tel: 4 3319690 - Fax: 4 3322199

**BANKS REP. OFFICES & FINANCIAL COMPANIES IN LEBANON****AMERICAN EXPRESS**

**M. Hassan Mikdad**  
Tel: (1)749574/5/6 - 977855  
www.americanexpress.com

**AUDI SARADAR INVESTMENT BANK**

**M. Joe Issa ElKhoury**  
Tel: (1)338588 - Fax: (1)338688  
www.investhouse.com

**ARAB FINANCE CORPORATION**

**Dr. Chafic Akhras / M. Sami Akhras**  
Tel: (1)740031 - Fax: (1)740030  
www.afc.com.lb

**AMWAL INVEST**

**M. Toni Shoueiri**  
Tel: (3)711040 - Fax: (1)203449  
E-mail: shak@cyberia.net.lb

**BEMO SECURITISATION**

**M. Riad Obegi / M. Iad Boustani**  
Tel: (1)200609 - Fax: (1)200647  
E-mail: info@bemosecuritisation.com

**BLC FINANCE**

**M. Nazem Elkhoury**  
Tel: (01) 429000 - Fax: 398044

**BOURSE DE BEYROUTH**

**Dr. Fadi Khalaf**  
Tel&Fax: (1)993551/2/3/4/5  
E-mail: bse@bse.com.lb

**BRITISH ARAB COMMERCIAL BANK**

**M. Meguerditch Bouldoukian**  
Tel: (1)341386 - 746482 - Fax: (1)746483  
E-mail: bacbrob@dm.net.lb

**CAPITAL FINANCE COMPANY**

**M. Tarek Kombarji**  
Tel: (1)371102 - Fax: (1)371107  
www.groupcfc.com

**CAPITAL INVESTMENT SERVICES**

**M.Khalil Kikano / M. Ghassan Geagea**  
Tel: (1)875070 - Fax: (1)875073  
www.cislb.com

**CHASE MANHATTAN**

**M. Mohamed Allaf**  
Tel: (1)739583 - Fax: (1)739581  
E-mail: mohammed.allaf@jpmorgan.com

**CIC - UNION EUROPEENNE DE CIC**

**M. Naoum Homsy**  
Tel: (1)200359 -324280 -328757 - Fax: (1)200359

**CREDITCARD SERVICES CO. (CSC)**

**Dr. Marwan Kaddoura / Mazen Rahem**  
Tel: (1)742555 - Fax: (1)352281  
www.issuers.com

**Credit Commercial et Foncier**

**M. Antoine Dib**  
Tel: (1)999111 - Fax: (1)999222  
www.ccf.com.lb

**CREDIT FINANCIER**

**M. Elie Fakoury**  
**M. Edwardo Fakhoury**  
Tel & Fax: (1)751888  
www.creditfinancier.com  
Dora: Tel & Fax:(1)900424  
Hazmieh: Tel: (5)959333 - Fax: (5)952937

**CREDIT SUISSE**

**M. Michael Chahine**  
Tel: (1)337988 - Fax: (1)337993

**CREDIT TRUST**

**M. Elias Doumet**  
Tel: (1)580420 - Fax: (1)580423  
E-mail: credittrust@idm.net.lb

**DRESDNER BANK**

**Mrs. Brigitte Chekaibe**  
Tel: (1)302901 - 311608

**FIDUS**

**M. Antoun Sehnoui**  
Tel: (1)990600 - Fax: (1)990610  
www.fidus.com.lb

**FINANCE CENTER CORPORATION (F.C.C.)**

**M. Issam Harb**  
Tel: (1)350299 - 348360 - Fax: (1)350220  
www.fcc.com.lb

**FINANCIAL FUNDS ADVISORS**

**M. Jean Riachi**  
Tel: (1)985195 - Fax: (1)985193  
www.ffa.com.lb

**Ste. FINANCIERE DU LIBAN**

**M. Michel Ferneine**  
Tel: (1)259710/3 - Fax: (1)259700  
E-mail: sofina@dm.net.lb

**G.T ASSEILY & CO**

**M. George Asseily**  
Tel: (1)744222 - Fax: (1) 753150  
E-mail: gta@gtasseily.com

**GULF FINANCE & INVEST CO.**

**M. Jean Abou Rached**  
Tel: (1)985240 - Fax: (1)985245  
www.gf-ic.com

**INTRA INVESTMENT**

**Dr. Mohamad Chouaib**  
Tel: (1)351209/10 - 341420/4 - Fax: (1)349454

**STE INVESTISSEMENTS FINANCIERS**

**Dr. Abdallah Zakhem**  
Tel: (1)499057 - Fax: (1)497986  
E-mail: accounting@zakhemlb.com

**KAFALAT**

**Dr. Khater Abi Habib**  
Tel: (1)351111 - Fax: (1)350111  
www.kafalat.com.lb

**LEBANESE LEASING COMPANY**

**M. Joseph Dakak**  
Tel: (1)738610 - Fax: (1)738614  
E-mail: llc@leasing.com.lb

**LEBANON INVEST**

**Dr. Marwan Ghandour**  
Tel: (1)977522 - Fax: (1)970403  
www.lebinvest.com.lb

**LIBANO FRANCAISE FINANCE**

**M. Albert Lteif**  
Tel: (1)364443 - Fax: (1)364448  
E-mail: lff@ebf.com

**MARCHE FINANCIERE**

**Dr. Joseph Faloughi**  
Tel: (1)750000 - Fax: (1)750919  
E-mail: njahel@bd.gov.lb

**MAWARID FINANCIAL SERVICES**

**M. Marwan Kheireddine**  
Tel: (1)369169 - Fax: (1)372172  
www.amfinancials.com

**MERRILL LYNCH**

**M. Makram Zaccour**  
**M. Moones Bazi**  
Tel: (1)983004 - Fax: (1)983400  
E-mail: mlbeirut@ml.com

**MIDDLE EAST CAPITAL GROUP**

**M. Walid Mussallam**  
Tel: (1)738746 - Fax:(1)738749  
www.mecg.com.lb

**MONEY GRAM**

**M. Philip Dagher**  
Tel:(1) 244111  
Website: www.lebanonmoney.com

**BANK OF NEW YORK**

**Mrs. Guita Asmar**  
Tel: (1)988788 - Fax: (1)989001  
E-mail: gasmar@bny.com

**Online Money Transfer (O.M.T.)**

**M. Amal Abou Zeid**  
Tel&Fax: (1)391000  
E-mail: amal@westernunion-lb.com

**SAUDI LEBANESE INVEST**

**M. Najib Nawaf Raidan**  
Tel: (1)999961 - Fax: (1)999978

**SOGELEASE**

**M. Nicolas Sehnaoui / M. Gerard Malhameh**  
Tel: (1)895780 - Fax: (1)892614  
E-mail: leaslib@sobl.com.lb

**SOLIFAC**

**M. Pierre Najjar**  
Tel: (1)209200 -(3)966221 - Fax: (1)209205  
E-mail: solifac@saradar.com.lb

**WORLD INVESTMENT SERVICES**

**M. Hani Khalil**  
Tel: (1)340570/1/2 - Fax: (1)748208  
http://www.wis.com.lb



# INSURANCE & REINSURANCE COMPANIES IN LEBANON

## ACAL (Lebanese Insurance Ass.)

Hazmieh - Tel: (5) 956957 - 958959 - Fax: (5) 458959

E-mail: acal@acal.org.lb - Website: www.acal.org.lb

## ADIR

- **Chairman - GEN. MGR :** **M. Semaan F. Bassil**

- **Managing Director & C.E.O :** **M. René Klat**

- **Director & Assistant General Manager:** **M. Jean Hleiss**

- Address: Dora Aya Commercial Center, 1st & 2nd Floor - Dora, Beirut

Tel: (1)256290/1/2- Fax: (1)256293

P.O.B: 90-1446 Jdeidet El Metn 12022110 Lebanon

E-mail: adir@inco.com.lb

## AIG

- **Managing Director Lebanon:** **M. Philip Schwarz**

- **Branch Manager Lebanon:** **Mrs. Hala Haidar**

- Address: Verdun - Verdun 2000 Center - 8th Floor

Tel: (1)807658 - 805436 - 806960 - Fax: (1)806960

P.O.Box: 13-5459

E-mail: hala.haidar@aig.com

## ALIG

- **Managing Director:** **M. Ghassan Saab**

- Address: Ashrafieh - Tabaris - Borj Al Ghazal

Tel: (1)327222 - Fax: (1)326999 -

E-mail: alig@alig.com.lb - www.alig.com.lb

### BRANCHES:

- Bint Jbeil: Tel: (3)347823 - 485842 - (7) 460700

- Broumana Rep: Tel: (4)961808

- El Chyah: Tel&Fax: (1)558929

- Tripoli Rep: Tel: (6)410817

- Verdun: Tel&Fax: (1)804690 - 804693

- Zahle: Tel&Fax: (8)817888

- Zgharta: Tel&Fax: (6)570430

## AMAN TAKAFUL INS. (ATI)

**General Manager:** **M. Kamal Ali Moussawi**

- Address: Verdun - Rachid Karame Str. - Near Cinema Concorde. Saab BLg

P.O.Box: 114-5010, Beirut - Lebanon

Tel: (1)749444

E-mail: info@ati.com.lb - Website: www.ati.com.lb

## AMANA

- **Chairman - GEN. MGR:** **M. Georges Salem**

- **Assistant General Manager:** **M. Raja Salem**

### Head Office:

Dekwaneh Highway, Freiha Bldg. 2nd Floor

Tel: (1)683025/6/7- Fax: 683028- P.O.B: 11-9349 Beirut

E-mail: amana@amanainsurance.com

Website: www.amanainsurance.com

### BRANCHES:

- Aley: Tel: (05)557322 - Fax: (5)557323

- Bir Al Abed: (1)558800 - Fax: (1)558801

- Hamra: Tel: (1)370880/1 - Fax: 370878

- Saida: Tel&Fax: (7)752759

- Tripoli, Bahsas: Tel: (6)410511/2 - Fax: (6)410513

## AMERICAN LIFE (ALICO)

- **Regional VP & Gen. Man. & Legal Representative:** **M. Bernard Camareh**

- Address: JM Plaza Bldg., 4<sup>th</sup> to 10<sup>th</sup> Floors Concorde Square, Verdun, Beirut 2042 6212, Lebanon

Tel: (1)753111 - (3)386299 - Fax: (1)756300 - 752576

P.O.Box: 14-5644, Mazraa, Beirut 1105 2805, Lebanon

11-2547, Riad El Solh, Beirut 1107 2030, Lebanon

E-mail: alicoleb@alico.com.lb - Website: www.alico.com.lb

### BRANCHES:

- Achrafieh Falcons (Sodeco Square bloc A): Tel: (1) 611900/1/2/3 - (3) 326587

- Ain El Remmaneh: (Iskandar Associate): Tel: (1)283352- 286208- (3)534112

- Beirut: Giants: (Bliss Plaza Bldg.): Tel: (1)377877-360689-(3)348781

- Beirut: Stars: (Atrium Bldg): Tel: (1) 998000 - (3)532800

- Beirut: Hunters: (Debbas Bldg.): Tel: (1)423518/522 -(3)511799

- Beirut: Masters: (Verdun 2000 Bldg.): Tel: (1)811575/7 - (3)337814

- Hazmieh : Samaha: (square center) : Tel: (5) 957774 - 956664

- Dbayeh: Rahhal: (Almabani - Murr Tower): Tel: (4) 408111 - 408222 - (3) 492277

- Jal El-Dib: Challengers (Zard Zard Center): Tel: (4)713882/3 - (3)244082

- Jal El-Dib: Sleiman Associate: (Mid Town Center) Tel: (4)719200/1/2/3/4/5-(3)303101

- Jal El-Dib: Ark: (Sarkis Bldg) Tel: (4) 711603/5 - 712012 dir - (3) 361778

- Jbeil Stars: (Kamal Al Am Bldg) Tel: (9) 541443

- Saida: (Al Makassed Bldg.): Tel: (7)738953 - (3)183800

- Sin El Fil: Lions: (Rizkallah Center) Tel: (1)510580/1/2/3/4- (3)389444

- Sin El Fil: Delta: (Free Way Center) Tel: (1)510801/4 - (3)347802

- Tripoli: Eagles (Jundi & Ezzeddine Bldg.): Tel: (06)441595-442410 - (3)354289

- Tripoli: Cedars: (City Complex): (6)432748- 629272 - (3)359128

- Verdun: (Verdun 2000 Bldg ): Tel: (1) 801153 - 790976 - (3) 369182

- Zahle: Falcons (Wardeh Center - Boulevard): Tel: (08)801688 - 814812 - (3) 306833

## AMERICAN UNDERWRITERS GROUP (A.U.G.)

- **Chairman - GEN. MGR:** **Dr. Imad Hage**

- **Senior Vice President:** **Dr. Levon Fernezian**

- **Vice President:** **Mr. Ibrahim Abou Hamzeh**

- **Human Resources & Personal Manager:** **M. Nassif Haddad**

- Address: Saifi Tower

Tel: (1)565640/1/2/3 - Fax: 562296

E-mail: aug@cyberia.net.lb - www. auginternational.com

### BRANCHES:

- Aley: Tel: (5)551960 - 551227

- Beirut Airport: (1)629824

- Chtaura: Tel: (8)545026

- Chyah: Tel: (1)548684

- Jbeil: Tel: (9)544800

- Jounieh: Tel: (3)225190 - (9) 225191

- Choueifat: Tel: (5)432266

- Nabatieh: Tel: (7)766860

- Ras El Maten: Tel: (5)380063

- Tripoli: Tel: (6)426131

- Saida: Tel: (7) 729627

- Zahlé: Tel: (8)800038

- Zgharta: Tel: (6)663874

## ARAB LIFE

- **Chairman - GEN. MGR:** **M. Diraar Alghanim**

- **Managing Director:** **M. Yahya Kanaan**

Tel: (1)751851- 742570/1- Fax: 742569

P.O.Box: 11-7338 - Riad El-Solh 11072240 - Lebanon

E-mail: arablif@arablif-net

### BRANCHES:

- Bhamdoun: Tel: (5)260300

- Borj Al Barajneh: Tel & Fax: (1) 451365

- Saida: Tel: (7)728453- Fax:(7)728454- P.O.B: 969

- Tripoli: Tel: (6)627641- Fax: (6)441251- P.O.B: 206

## ARAB RE

- **Chairman:** **M. Sheikh Khaldoun Barakat**

- **Deputy General Manager:** **M. Tayseer Treky**

- Address: Arab Re's Bldg. - Maarad Str. - Beirut Central District

P.O.Box:9060 Beirut - Lebanon

Tel: (1) 983931/2/3- 989500- Fax: (1)985154/5

E-mail: arabre@arabre.com.lb - Website: www.arabre.com.lb

## ARABIA

- **Chairman:** **M. Wehbe Tamari**

- **General Manager:** **M. Fady shammass**

- Address: Head Office: Beirut - Phoenicia Str.- Arabia Bldg.

Tel: (1)363610 / 363611 - (3)314350- 314351

Fax: (1)365139 / 363659 - P.O.B: 11-2172 Beirut - Lebanon

E-mail: arabia@arabia-ins.com.lb

Website: www.arabiainsurance.com

### BRANCHES:

- Beirut: Tel: (1)360893-360889

Fax: (1)360071 - P.O.B: 3568 - E-mail: mreisseh@arabia-ins.com.lb

- Chtaura: Tel: (8)545210 Fax: (8)545310 - Email: chtaura@arabia-ins.com.lb

- Saida: Tel: (7)726602/3 - Fax: (7)726601- Email: saida@arabia-ins.com.lb

- Tripoli: Tel: (6)440974-Fax: (6)424190 -P.O.B: 224-E-mail: tripoli@arabia-ins.com.lb

- Zalka: Tel:(1)890828/9-Fax:(1)872892-P.O.B:90-1749-E-mail: zalka@arabia-ins.com.lb

### AGENCIES:

- Achrafieh: Tel: (1)321260 - Fax: (1)321260

## AROPE

- **Chairman:** **M. Samer Azhari**

- **General Manager:** **M. Fateh Bekdache**

- Address: Arope Insurance S.A.L.

P.O.Box: 113- 5686 - Beirut, Lebanon

Tel: (1)759999 - Fax: (1)344012

E-mail: arope@arope.com

Website: www.arope.com

### BRANCHES:

- Dora: Tel: (1)262222

- Saida: Tel: (7)725303

- Tripoli: Tel: (6)446877

- Zahleh: Tel: (8)818640

## AS SALAM

- **Chairman - GEN. MGR:** **M. Saad Al-Bsat**

- Address: Al- Ramleh Al-Baydah- Fawaz Bldg. - Beethoven Street.

Tel: (1)801871- 811484- 791797- 801869 - Fax: 791798

## ASSUREX

- **Chairman - GEN. MGR:** **M. Khalil Fattal**

- **General Manager:** **M. Albert Madendjian**

- Address: Beirut Central District - Bab Idris - Assurex Bldg. P.O.B: 11-7358

Tel: (1)982000/1/2/3/4 - Fax: (1)982005

E-mail: assurex@assurex.com.lb - Web Site: www.assurex.com.lb

### BRANCHES:

- Jounieh: Tel: (9)932122- 934951 -Fax: (9)934952

- Mazraat Yachouh: Tel: (4)928014 - 921014

- Sidon: Tel: (7)753210/11

- Tripoli: Tel: (6)437539/40

- Zahleh: Tel: (8)810563 -Fax: (8)810562

## AXA MIDDLE EAST

- **Chairman & C.E.O.:** **M. Roger J. Nasnas**

- **General Manager:** **M. Elie J. Nasnas**

- **Deputy General Manager:** **M. Vincent Pluchet**

- **Deputy General Manager (Non Life):** **M. Habeeb Farah**

- Address: Jal El-Dib Highway - AXA Middle East Bldg.

Tel: (4)716333 - 444 - 555 - Fax:(4)716563 - (Call Center) (4) 727000

- Hamra: Maamari Str. Soliclem Bldg. Wardieh:Tel: (1)373630/1/2 - Fax:(1)361431

E-mail: mail@axa-middleeast.com.lb - P.O.Box:11-550 Beirut, Lebanon

### BRANCHES:

- Jdita (Chtaura): Tel/Fax: (8)540532 - 541147

- Saida: Tel/Fax: (7)734655/6 - (3)690053

- Tripoli: Tel: (6)430465 - 442340 - (3)690052 - Fax: (6)442341

- Zahle: Tel (8)805190- 800339 - Fax: (8)805190

## BAHRIAH (AL)

- **Chairman - GEN. MGR:** **M. Georges Lammam**

- Address: Achrafieh Hotel Dieu Al-Bahriah House Bldg.

Tel: (1)336633-612518/19-612571-612653-Fax: (1)612311-396082

B.P: 116-5242 - E-mail: bahriah@cyberia.net.lb

## BANCASSURANCE

- **Chairman - Gen. Mgr.:** **M. Adel Kassab**

- **Gen. Mgr.:** **M. Christian Besse**

- Address: Hamra - FRANSABANK Bldg. 4th, 5th floor. Facing Estral Theater.

P.O.Box: 11/0393

Tel: (1)744403 - 750677 - 750247 Fax: (1)744403 Ext: 102

E-mail: bancassurance@ebancassurance.com

## BANKERS ASSURANCE

- **Chairman of the Board:** **M. Saba Nader**

- **General Manager:** **M. Eugène S. Nader**

- Address: Down Town Beirut, Riad El Solh - Capitole Bldg. - 4th floor

Tel: (1)988777- Fax: (1)984004

E-mail: mail@bankers-assurance.com

### BRANCHES:

- Chtoura: Tel: (8)545450 - Fax: (8)545451

- Ghobeiri: Tel: (1)552634 - Fax: 552635

- Jounieh (zouk): Tel: (9)219990 - Fax: (9)219991

- Metn (Elissar): Tel: (4)915404 - Fax: (4)915405

- Saida: (7)752756 - Fax: (7)752758

- Tripoli: Tel: (6)432863 - Fax: 433290

## BERYTUS

- **Chairman - GEN. MGR:** **M. Nazih Feghali**

- Address: Achrafieh, Alfred Naccache Str., Azouri Center

P.O.B: 165152, Beirut, Lebanon

Tel: (1)331331 - Fax: (1) 329076

**COMMERCIAL INSURANCE**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Max Zaccar  
 - **Assistant - GEN. MGR:** Mrs. Myriam Zaccar  
 - Address: Beirut, Minet El Hosn, Georges Picot Str. - Starco Center Bldg.- 9<sup>th</sup> floor - P.O.B: 11-4351 Riad El Solh Beirut  
 Tel: (1) 373070 - (3)500766 - Fax: (1) 373071

**BRANCHES:**

- Zouk Mikael Highway - Commercial Insurance House - P.O.B: 84 Jounieh - Lebanon  
 Tel: (9)211680 - (3)500744 - Fax: (9)211686  
 - Assistance Line Operator 24/24h. Call Center (3) 511511  
 Website: www.commercialinsurance.com.lb  
 Email: comins@commercialinsurance.com.lb

**COMPAGNIE LIBANAISE D'ASSURANCES**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Pedro Abou Jaoudeh  
 - **General Manager:** M. Jihad Sakr  
 - Address: Riad El-Solh Str.- BLC BANK Bldg.  
 E-mail: lebanese@sodetel.net.lb

- Jal El-Dib: Tel: (4)723400/1/2/3/4/5 - Fax: 723406 - P.O.Box: 3685 - 60201

**BRANCHES:**

- Batroun: Tel: (6)743177  
 - Jbeil: Tel: (9)546140 /1  
 - Mar Elias: Tel: (1) 307764  
 - Saida: Tel: (7)721177  
 - Tripoli: Tel: (6) 445104

**COMPASS**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Ahmad Tabaja

- Address: Hamra- Ivoire Center - Commodore Str. - 8<sup>th</sup> Floor  
 Tel : (1)346441/2- 346518- Fax : (1)754949- P.O.B: 113-6025  
 E-mail: Compass@dm.net.lb

**BRANCHES:**

- Ainab: Tel: (5)410848  
 - Aley: Tel: (5)556553  
 - Baalbeck: Tel: (8)377727  
 - Chtaura: Tel: (8)545858  
 - Chiyah : Tel: (1) 273131  
 - Nabatieh: Tel: (7)762528  
 - Saad Nayel: Tel: (8)508833  
 - Saida: Tel: (7)723620  
 - Sin El Fil: Tel: (1)510103/4 - 510829  
 - Tripoli: Tel: (6)442667/8  
 - Tyr: Tel: (7)347105

**CONFIDENCE INSURANCE GROUP (C.I.G)**

- **Chairman:** M. Gabriel Hajjar  
 - **General Manager:** M. Michel Hasbani  
 - Address: Sin El Fil - Jisr El Wati - Kazandjian Bldg.  
 P.O.Box: 70 -745 Lebanon  
 Tel: (1) 492226/7/8 - 500842/3 - 500889 - Fax: (1)500890  
 E-mail:confiden@inco.com.lb - www.ciglb.com

**MAIN BRANCH:**

- Maameltein Karam Center (High Way): Tel: (9)640222 - Fax: (9)835644

**BRANCHES:**

- Amshit: Tel: (9) 623680 - (3) 398698  
 - Bekfaya: Tel: (4) 986688 - (3) 863555

**CONTINENTAL TRUST**

- **Chairman - GEN. MGR:** M.Georges Macaron  
 - **Assistant General Manager:** M.Samer G. Macaron  
 - Address: Dora- Cebaco Center - P.O.B: 90/967 Baouchrieh - Lebanon  
 Tel: (1)265063- 260090- 240934 - Telefax: (1)240595 - (3)465265  
 E-mail: contrust@dm.net.lb

**BRANCHES:**

- Tripoli: Tel: (6)426486  
 - Zahleh: Tel: (8)810158

**CREDIT LIBANAIS D'ASSURANCE (CLA)**

- **Chairman:** M. Jacques Sehnaoui

- **General Manager:** Dr. Joseph Torbey

- **Central Manager:** M. Elie Torbey

- **Technical Manager:** Miss. Carmen Daher

- Address: Dora - Jisr - Crédit Libanais Bldg. 2nd Floor  
 Tel: 257629/30 - Fax: (1)257628- Telex:43625 CRELIB LE- P.O.B:166729  
 E-mail: cla@creditlibanais.com.lb

**BRANCHES:**

- Jal El-Dib: Tel: (4)719800/1  
 - kaslik: Tel: (9)912120- Fax: (9)831244  
 - Zahleh: Tel: (8)820689

**CUMBERLAND**

- **Chairman:** M. Antoine El- Khoury

- **General Manager:** M. Rizk El-Khoury

- **Senior Vice President:** Elias El-Khoury

- Address: Capitole Bldg. - 6th floor - Riad El Solh - Beirut Central District  
 Tel: (1) 990022 - Fax: (1) 992323  
 P.O.B: 11 - 6000 Beirut, Lebanon  
 E-mail: info@cumberland.com.lb - WWW: cumberland.com.lb

**FAJR AL GULF**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Ghassan Hibri

- **General Manager Executive:** M. Fouad Sawaya

- Address: Corniche Mazraa, Colombia Center, 2nd Floor  
 P.O.Box: 14-5206 Beirut - Lebanon  
 Tel & Fax: (1)817222 (11 lines) - (3)996603  
 E-mail: alfajr@alfajrins.com

**BRANCHES:**

- Bint Jbeil : Tel: (7) 450057  
 - Jounieh : Tel: (9) 835835  
 - Saida: Tel: (7)728459- 728460  
 - Sin El-Fil: Tel: (1)485612 - 485660 - 502937 - 511122/33 - (3)814508  
 - Tripoli: Tel: (6)442136 - 442137  
 - Tyr: Tel: (7) 349595  
 - Zahleh: Tel: (8) 811896/7

**FIDELITY**

- **Chairman:** M. Ricardo M. Sleiman

- **President and CEO:** M. Frederick J. Seikaly

- **General Manager:** M. Maurice R. Sleiman

- Address: Midtown Center, Jal El Dib Highway, 2<sup>nd</sup> fLOOR - El Metn  
 Tel: (4)719300 (9 lines) - Fax: (4)719306  
 P.O.B: 11-6349 Beirut, Riad Solh 1107 2210 Lebanon  
 E-mail: fidelity@fidelity.com.lb - www. fidelity.com.lb

**BRANCHES:**

- Hamra (Ras Beirut) : Tel: (1)350100/1/2/3 - Fax: (1)353359  
 - Saida (Jezzin St): Tel & Fax: (7)728555/6  
 - Sin El Fil (Jisr El Bacha): Tel/Fax: (1)499300  
 - Sour (Jal El Bahr): Tel & Fax: (7)349112 - 347979  
 - Zahlé (Zahlé Blva): Tel/Fax: (8) 807313 - 808300  
 - Zouk (Zouk Highway): Tel/Fax: (9) 224040 - 225050

**GENRE**

**Legal Rep.:** M. Mazen Abou Chakra

- Address: Beirut Central District, Nahar Bldg, 4th Floor, Beirut, Lebanon  
 P.O.Box: 11-7742 Riad El Solh - Beirut 2014 - 5401 Lebanon  
 Tel: (+961 1)999888 - Fax: (+961 1)999988 - www.genre.com

**HORIZON (L')**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Joseph Akiki  
 - Address: Zouk Mikael - Khoury Bldg. Facing Kahraba Club  
 Tel: (9)224013 - 225481 - Fax: (9)223994 - E-mail: gm@horizonins.com

**ITTIHAD AL-WATANI (AL)**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Tannous Feghali  
 - Address: Jisr Al Wati - Al Ittihad Bldg. - B.P: 1270  
 Tel: (1) 426480 - Fax: (1) 426486 - E-mail: webmaster@alittihadwatani.com.lb

**BRANCHES:**

- Baakline: Tel: (5)303168  
 - Jal El-Dib: Tel: (4)718900/1/2/3  
 - Jbeil: Tel: (9)940579 - 944630/1  
 - Jounieh: Tel: (9)932829- 915032- 912626  
 - Saida: Tel: (7)724422 - 726847  
 - Sanayeh: Tel: (1)738303/4/5  
 - Tripoli: Tel: (6)433231  
 - Zahleh: Tel: (8)823240

**LEADERS**

- **Chairman:** M. Tannous Feghali  
 - **Executive Manager:** M. Samir Ghantous  
 - Address: Jal El Dib Highway - Yachoui Bldg. - P.O.B: 60007 Jal El Dib  
 Tel: (4)722910/1/2/3 - Fax: (4)722916 - E-mail: leaders@terra.net.lb

**BRANCHES:**

- Jounieh: Tel / Fax: (9)642704/5  
 - Saida: Tel: (7)750504 - Fax: (7)733152  
 - Tripoli: Tel: (6)446506 - Fax: (6)446507  
 - Zahleh: Tel: (8)818436 - Fax: (8)818220

**THE LEBANESE CREDIT INSURER (LCI)**

- **Chairman:** M. Gerard van Brakel

- **General Manager:** M. Karim Nasrallah  
 - Address: Beirut, Rue de Damas, Sodeco Square, Bloc B, 15<sup>th</sup> Floor, P.O.Box: 11-6619  
 Tel: (1) 615616- 611042/3 - Fax: (1)611044 - E-mail: karim.nasrallah@lci.com.lb

**LIBANO - ARABE**

- **Chairman- General Manager:** M.Raymond W. Audi  
 - **Director - General Manager:** M. Salam Hanna  
 - Address: Dora - Bank Audi Bldg. - P.O.B: 11-1439 Riad El Solh Beirut 1107 2080  
 Tel: (1)255640 - Fax: (1)255659  
 E-mail: contactus@libanoarabe.com - http://www.libano-arabe.com.lb

**BRANCHES:**

- Achrafieh: Tel: (1)330536 - 330546  
 - Hazmieh: Tel: (5)452708- 452943- 456402- (3)252592  
 - Jbeil: Tel: (9)546566- (3)864466  
 - Moussaitbeh: Tel: (1)301718- 704953/4/5- (3)252590  
 - Saida: Tel: (7)722321- (3)252591 - B.P.: 114  
 - Tripoli: Tel: (6)435503 - 624006 - B.P.: 891  
 - Zahleh: Tel: (8)804974- (3)252594  
 - Zouk: Tel: (9)211112 - 211114

**LIBANO - SUISSE**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Michel Pharaon  
 - **General Manager:** M. Lucien Letayf Jr,  
 - Address: Kantari: Commerce & Finance Bldg.  
 P.O.Box: 11-3821, Beirut 1107 2150, Lebanon  
 Tel: (1)364461 - 374900 - Fax: (01)368724  
 E-mail: libano-suisse@libano-suisse.com  
 http://www.libano-suisse.com  
 Hot Line: (3) 160170 - (1)367222 - 367999 - 365125

**BRANCHES:**

- Ajaltoun: Tel: (9) 230606/8 - Fax: (9) 230609  
 - Aley: Tel: (5)552270 - Fax: (5) 552272  
 - Dora: Tel / Fax: (1) 257070  
 - Dhour Choueir: Tel/Fax: (4) 390904  
 - Jbeil: Tel/Fax: (9) 541327 - 943159  
 - Jounieh: Tel / Fax: (9) 938398  
 - Saida: Tel/Fax: (7)733801 - 752349  
 - Tripoli: Tel: (6)445445- 445555 - Fax: (06)445444  
 - Zahle: Tel& Fax: (8)807585/6

**LIBERTY**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Elie Chebli  
 - Address: Chebli Bldg, Sassine Square, Achrafieh  
 Tel: (1) 212213 - Fax: 212218  
 E-mail: info@liberty-ins.com - www.liberty-ins.com

**BRANCHES**

- Dekwaneh: Tel: (1) 680394 - Fax: (1) 680433  
 - Jdeideh: Tel: (1) 884210 211 - Fax: (1) 890661  
 - Saida: Tel/ Fax: (7) 738473  
 - Tripoli: Tel/ Fax: (6) 427322  
 - Tyr: Tel/ Fax: (7) 742178

**MASHREK (AL)**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Abraham Matossian

- **Head Office:** Achrafieh 25 - Aabrine Str. - Tel:(1)204666-200540/1/2- (3)721102

Fax: (1)337625 - P.O.Box: 16-6154 - E-mail: almashrek@almashrek.com.lb

- **Management Office:** Dbayeh - Al Mabani Murr Tower- 4th Floor

Tel:(4)418418- (3)721100 - Fax: (4)418578 - E-mail: almashrek@inco.com.lb

**BRANCHES & AGENCIES:**

- Baouchrieh: Tel: (1)240270 - 241888 - Fax: (1)241987  
 - Batroun: Tel: (6)741436 - Fax: (6)643824  
 - Bourj-Hammoud : Tel: (1)258228 - (03)882664- Fax: (1)268808  
 - Chouf (Deir al Kamar) : Tel: (5)510327 - (3)300018- Fax: (5)510327  
 - Ferzol: Tel: (8)950569 - (3)775606- Fax: (8)950569  
 - Jbeil: Tel: (9)943340 - (3)721104 - Fax: (9) 549001  
 - Jounieh: Tel: (9)900127- (3)721106- Fax: (9) 910338  
 - Mazraa: Tel:(1)701720/1 - (3)721105- Fax: (1)701722  
 - Mtaileb: Tel: (4)416437 - (3)721103- Fax: (4)406755  
 - Saida: Tel & Fax: (7)753620 - Fax: (7)753621  
 - Sin El Fil: Tel: (1)510222- Fax: (1) 491080  
 - Tripoli: Tel: (6)411445 - (3)346012 - Fax: (6)411447  
 - Zahleh: Tel: (8)820030 - (3)721107 - Fax: (8)820030

**M E A R C O**

- **Chairman :** M. Joseph Issa  
 - **Deputy Gen. Man. :** Mrs. Simone Rai

**Head Office:** 136 Allenby Str. - Solidere - Beirut  
 Tel: (1) 991555 - (3)252050 - Fax: (1)991666

**Dora Branch:** Cite Dora 2 - Dora Avenue  
 Tel: (1)258001/2 - (3)607265- Fax: (1)258003

**Tripoli Branch:** Bakri Bldg. - Tripoli Avenue  
 Tel: (6)427000 - Fax: (6) 424485

E-mail:mearco@mearco.com  
 P.O.B:11-4645 Beirut - Lebanon

**M E D G U L F**

- **President, Chairman:** M. Lutfi F. El-Zein  
 - **Vice President, Lebanon Operations:** M. Mohamad Khatib  
 - **Senior Vice President:** M. Shadi Refai

**Head Office:**

MEDGULF Bldg., Patriarch Howayek Str., Beirut Central District  
 P.O.B: 113-6320- Beirut- Lebanon  
 Tel: 961 1 985000- Fax: 961 1 985005  
 E-mail: Lebanon@medgulf.com Http: www.medgulf.com

**BRANCHES:**

- Aley: Tel: (5)557013 - Fax: (5)557014  
 - Beirut Southern Suburb: Tel: (1)465785/8 - Fax: (1)456784  
 - Chtaura: Tel: (8)542634 - Fax: (8)543197  
 - Jdeideh: Tel: (1)900970/1 - Fax: (1)870908  
 - Jounieh: Tel: (9)636300/1 - Fax: (9)636300  
 - Mkaless: Tel: (1)486024/5 - Fax: (1)483311  
 - Nabatieh: Tel: (7)766760 - Fax (7) 766770  
 - Saida: Tel: (7)728738/9 - Fax: (7)728740  
 - Sodeco (To Be Added): Tel: (1)616730 - Fax (1) 616735  
 - Tripoli: Tel: (6)442125/6 - Fax: (6)442125  
 - Tyr: Tel: (7)345860 - Fax: (7)344431  
 - Zahleh: Tel: (8)811087 - Fax: (8)811086  
 - Istanbul: Tel: 90-212-2907 333 Fax: 90-212-2907 335  
 E-mail: hulya@addisonsigorta.com.tr  
 - London: Tel:44-207-3551616 Fax:44-207-3552773  
 E-mail: addisonbradley@addisonbradley.co.uk



**N I S R ( A L )**

- **Chairman:** M. Prince Fahed Ben Khaled Al-Saoud  
 - **General Manager:** M. Subhi El- Hussein  
 - Address: Hamra - Makdessi Str. - Hanna Bldg. - Tel: (1)350370/1/2  
 Fax: (1)354749 - 740016- B.P: 113-5113 - E-mail: nislrb@alnislr.com

**BRANCHES:**

- Saida: Tel: (7)724209  
 - Sin El-Fil: Tel: (1)482315/6- B.P: 090-55166  
 - Tripoli: Tel: (6)445598

**N O R T H**

- **Chairman & Chief Executive Officer:** M. Victor El Fadl  
 - Address: Sin El Fil Blvd., - Freeway Tower - P.O.B: 90/1247  
 Tel: (1) 511995 - Fax: (1) 511996  
 E-mail: INFO@NORTHASSURANCE.COM

**BRANCHES:**

- Charles Helou Ave.: Tel: (1)449889- 442773 -Fax: 449885 - P.O.Box: 521, Beirut-Lebanon  
 - Jounieh: Tel: (9)912559- 933961  
 - Tripoli: Tel: (6)430901- Fax: (6)440901- P.O.Box: 867, Tripoli - Lebanon

**O V E R S E A S**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Iskandar Bouri  
 - **Administrator General Manager:** M. Fouad Kamel  
 - Jal El-Dib: Tel: (4)715546/7/9 - Fax: (4)715548 - P.O.B: 7938  
 E-mail: kamirs@inco.com.lb

**P H E N I C I E N N E ( L A )**

- **Chairman:** M. Tannous Feghali  
 - Address: Sioufi- Hanna Haddad Bldg. Amine Jemayel Str. -P.O.B: 11-5652  
 Tel: (1)397033 - 397260 - 425484/5/6 - Fax: 424532  
 Email:phenicienne@sodetel.net.lb

**BRANCHES:**

- Chtaura: Tel: (8)540728  
 - Hamra: Tel: (1)739565/6  
 - Jbeil: Tel: (9) 945400 - 540579  
 - Jounieh: Tel: (9)639082  
 - Saida: Tel: (7)721175  
 - Tripoli: Tel: (6)447663  
 - Zahleh: Tel: (8)816973/4

**SCOTTISH LIFE INTERNATIONAL**

- **Branch General Manager:** M. Steve Dening  
 - **Regional Manager:** Mrs. Maya Khalaf  
 - Address: Burj Al Ghazal, 8th floor - Tabaris, Ashrafieh, Lebanon.  
 - Tel: (1)202183/4 - 202116 - 202163 - Fax: (1)202159  
 Email: sli@cyberia.net.lb - scottish@cyberia.net.lb

**SECURITE ASSURANCE**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Antoine Khawam  
 - **General Manager:** M. Joseph Khawam  
 - Address: Sin El Fil- Gedco Center 3  
 Tel: (1)485295 - Fax: (1)485319  
 E-mail:sécurité@sécuritéassurance.com

**BRANCHES:**

- Achrafieh: Tel: (1)426496  
 - Hamra: Tel&Fax: (1)738074  
 - Jbeil: Tel&Fax: (9)944522- 541430  
 - Saida: Tel&Fax: (07)753932  
 - Tripoli: Tel&Fax: (6)430410  
 - Zahle: Tel&Fax: (8)811385 - 821101 - (3) 271020  
 - Zouk: Tel&Fax: (9)210862 - 223075

**S N A**

- **Chairman & General Manager:** M. Antoine Wakim  
 - Address: Hazmieh, SNA Bldg.  
 Tel: (5)956600 - Fax: (5)956624 -P.O.B: 16-6528 C.P. 1100 2130 Beirut, Lebanon  
 e-mail: sna@sna.com.lb - website: www.sna.com.lb

**BRANCHES:**

- Hamra: Tel: (1) 350243/4- 349068/9  
 - Jounieh: Tel: (9) 918464  
 - Komet Chehwan: Tel: (4) 911782 - 911816  
 - Tripoli: Tel: (6) 441149 - 430562  
 - Zahle: Tel: (8) 820580- 803422

**AGENCIES:**

- Ain Saade: Tel: (4) 870048  
 - Baaklin: Tel: (3) 414503  
 - Ballouné: Tel: (3) 345237

- Beit Mery: Tel: (4) 870697  
 - Dekwaneh: Tel: (1)684545 - 681974  
 - Jbeil: Tel: (9)943069  
 - Jdeide: Tel: (1) 901718  
 - Jounieh: Tel: (9) 923445  
 - Mseitbeh: Tel: (1) 753038  
 - Saida: Tel: (7)728717 - 729797  
 - Sour: Tel: (7) 350025  
 - Tabarja: Tel: (9) 850487  
 - Verdun: Tel: (1) 785159  
 - Zghorta: Tel: (6)662538

**S O G E C A P L I B A N**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Nicolas Sehnaoui  
 - **GEN. MGR.:** M. Jean Francois Jaboulay  
 - Address: Sogecap Bldg. - Street 41 - Dekwaneh - Sector 1  
 P.O.Box: 55056 Beirut - Lebanon  
 Tel: (01)511691/6/7/8 - Fax: (01)511695  
 E-mail: joelle.azar@socgen.com  
 www.sogecapliban.com

**T R U S T**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Anwar Jammal  
 - **Deputy GEN. MGR:** M. Jamil Hamra  
 - Address: Verdun - Jammal Trust Bank Bldg. - Tel / Fax:(1) 803405 - 864971  
 P.O.BOX: 11- 553 Beirut - Lebanon. E-mail: trustins@inco.com.lb

**T R U S T L I F E**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Anwar Jammal  
 - **Deputy GEN. MGR:** M. Jamil Hamra  
 - Address: Verdun - Jammal Trust Bank Bldg. - Tel / Fax:(1) 803405 - 864971  
 P.O.BOX: 11- 553 Beirut - Lebanon. E-mail: trustins@inco.com.lb

**U C A**

- **Chairman Managing Director:** M. Jacques Sacy  
 - **Deputy General Manager & Executive Director:** M. Abdo El Khoury  
 M. David Meshaka  
 - Address: UCA House - 221, Sami El-Solh Avenue  
 P.O.B: 116-5420 Beirut, Lebanon  
 Tel: (1)383383 - Fax: (1)382264  
 E-mail: info@uca.com.lb  
 Website: www.uca.com.lb

**U F A**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Henri Chalhoub  
 - Address: Martyrs Square - UFA Bldg. Beirut Central District  
 - Riad Al Solh, Beirut 1107 - 2180 - P.O.B. 11- 5106  
 Tel: (1)985666 - Fax: (1)985777  
 E-mail: info@ufaonline.com  
 Website: www.ufaassurances.com

**BRANCHES:**

- Byblos: Tel & Fax: (9) 949222 - 949444  
 - Sidon: Tel & Fax: (7)725125 - 752049  
 - Tripoli: Tel & Fax: (6)430931 - 430930  
 - Zahleh: Tel & Fax: (8)824824 - 824825

**U N I T E D**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Roger Tabet  
 - Address: United Court - Dora Highway  
 P.O.Box: 90-1674, Jdeideh - Lebanon  
 Tel: (1)251751 (Lignes Groupées)  
 E-mail: unitedas@cyberia.net.lb

**V I C T O I R E**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Ibrahim Sultanem  
 - **General Manager:** M. Naji Sultanem  
 - Address: Sami El-Solh- Ghorayeb Bldg. -3rd Floor  
 Tel: (1)389067- Fax: (1)389379 - Claims Number: (1)383570  
 E-mail:assurances@victoire.com.lb  
 P.O.Box: 16 6116 Achrafieh - Beyrouth, 1100 2100 Liban

**BRANCHES:**

- Jbeil: Tel: (9)541305  
 - Mcharrafieh: Tel: (1)279424  
 - Zahleh: Tel: (8)817973  
 - Zalka: Tel: (4)710189  
 - Wadi Chahrour: Tel: (5)941897

**AJAKA GEORGES GROUP**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Georges Ajaka  
 Tel: (3)300107 - Fax: (1)330214 - (9)830438 - Box: 90-552  
 E-mail: info@ajakagroup.com

**B. BOULOS Adjusting**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Bechara Boulos  
 Tel: (9)222587 - (3)702703 - Fax: (961 9) 222587  
 E-mail: rboulos@inco.com.lb

**H O M E C A R E L E B A N O N**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Antoine Onaissi  
 Tel: (1)399673/4/5  
 www.homecarelebanon.com - E-mail: info@homecarelebanon.com

**I N A Y A - L I B A N**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Jean Claude Chalhoub  
 Tel: (3)223338  
 E-mail:inaya@terra.net.lb

**I N T E R M E D**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Michel Hasbany  
 Tel: (9)640222 - Fax: (9)835644  
 E-mail: confiden@inco.com.lb - www.ciglb.com

**McLarens Young International**

*R.J. SROUR & CO. LTD as representatives*

- **General Manager:** M. Richard Srou  
 Tel: (1)332712 - Fax: (1)336387  
 E-mail: mclarensyoung@idm.net.lb

**M E D G U L F A S S I S T A N C E**

- **Managing Director:** M. Mohammad Al Khatib  
 Tel: (1)756111 - Fax: (1) 351649  
 E-mail: mohamad-khatib@medgulf.com

**M E D I C A L E ( L A )**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Antoine Eid  
 Tel/Fax: (1)502430 - 1- 2 - (3)865724  
 E-mail: lamedica@cyberia.net.lb

**M E D N E T L I B A N**

- **Chairman:** M. Roger Nasnas  
 - **C.E.O.:** M. Mounir Kharma  
 Tel: (1)485015  
 E-mail:mednet@mednetliban.com.lb

**M E D S Y S T E M S**

- **Chairman:** M. Mounir Kharma  
 Tel: (1) 489244  
 E-mail:it@mednetliban.com.lb

**M E P A L I B A N**

- **Chairman - GEN. MGR:** M. Henri Chalhoub  
 (See UFA)

**Middle East International Adjusters**

- **GEN. MGR:** M. Hani V. Acra  
 Tel: 961 1 349936/8 - Fax: 961 1 750278  
 E-mail: hacra@cyberia.net.lb

**MOTION**

- **Chairman :** M. Mohammed Khatib  
 Gefinor Bldg - Bloc B - 20<sup>th</sup> Floor  
 Tel / Fax: (1) 739140

**i.e.MUHANNA & co. Actuarial Services**

- **Managing Director:** M. Ibrahim Muhanna  
 Tel: (1)752999 - Fax: (1)751292  
 E-mail: actuarial@muhanna.com

**THE MUHANNA FOUNDATION**

- **Chairman:** M. Ibrahim Muhanna  
 Tel: (1)751290 - Fax: (1)751292  
 E-mail: foundation@muhanna.org

**NEXT CARE**

- **Chairman:** M. Marwan Abou Fadel  
 - **G.M. :** M. Christian Gregorovitz  
 Tel: (1) 577200/9 - Fax: (1) 577205/6/7  
 E-mail: medex@medex-lb.com

**P S T**

- **Directors:** M. Elie Najjar/Georges ABOU HAIDAR / Fares MOUSSA  
 - **Contact Person:** M. Claude Najm  
 Tel: (1) 215771 - (3)663717 - Fax: (1)202210 - E-mail: survey@dm.net.lb

**Risk & Investment Management Group (RIM)**

- **Chairman:** M. Robert J. Bahou  
 Tel:(1)583216-443122-Fax: (1)583132  
 http://www.rimg.com.  
 E-mail: rim@inco.com.lb

**Sahyouni G. & co S.A.R.L**

LLOYD'S AGENCY / VHT

- **Chairman:** M. Georges Sahyouni  
 Tel & Fax: (1)241317 - 241566/7  
 E-mail: lloydsbey@inco.com.lb

**STE GENERALE DE SURVEILLANCE (SGS)**

- **General Manager:** M. Rachid Cherkaoui  
 - **Admin. & Fin:** Mrs Mireille Azar  
 Tel: (1) 580030/1 - Fax: (1)580010  
 E-mail: sgs.liban@sgs.com - Website: www.sgs.com

**SWORN LOSS ADJUSTER FOR GENERAL ACCIDENTS**

- **Chairman:** M. Sam S. Abajian  
 Tel: (1) 256551/2 - Fax: (1)256550  
 E-mail: samabajian@hotmail.com

**VRS UNIVERSE**

- **Chairman GM:** M. Pierre A. Zaarour  
 Tel: (1) 567062 - Fax: (1)567062  
 E-mail: lebanon@vrsuniverse.com

# INSURANCE & REINSURANCE

# BROKERS IN LEBANON

## A Plus

**M. Kaled Rifaii**  
Tel / Fax: (6) 442553 - (3) 431133  
Email: krifaal@inco.com.lb

**ABA (Agence Bathish pr l'Ass.)**  
**M. Elie Bathish**  
Dekwaneh:(1) 684265 -Balad: (1) 997915  
Mansourieh: (4) 401323

## Abi Karam Assaad

**M. Assaad Abi karam**  
Tel: (4)412290-415865

## Abi Nader Malek

**M. Malek Abi Nader**  
Tel: (1) 973480 - Fax: (1) 973479  
Email:manader@cyberia.net.lb

## Acair

**M. Elie Hanna**  
Tel: (1) 561310 - (3) 309418  
Email: acair@dm.net.lb

## Ace Ins. Brokers

**M. Mahmoud Abdel Jaber**  
Tel: (1)340171 - Fax: (1) 347737

## Addison Bradley International

**M. Yves Geahchan**  
Tel: (1)333199 - Fax: (1) 329812  
Email: addison@cyberia.net.lb

## Affrad

**M. Fadi El Khoury**  
Tel: (1)889500 - Fax:889505  
Email: affrad@affrad.com

## AGCA

**M. Roger Yazbeck**  
Tel & Fax: (4)719800/1

## Al Amir Consultants

**M. Abraham Matossian**  
Tel: (4)418571 - Fax: (4)418578  
Email: amirco@inco.com.lb

## Alameddine Saoud

**M. Saoud Alameddine**  
Tel: (6)446000 - Fax: (6)436555

## All Lines Consultants

**M. Sobhi Jbeily**  
Tel: (1)290845 - (3)616122  
Email: allines@inco.com.lb

## Alliance Insurance Group

**M. Elias Rizk**  
Tel:(1)874520 - (3)828774 - Fax: (1)874522

## ALMIR

**M. Assad Abillama**  
Tel: (4)410157- Fax:(4)410172  
Email: mirassad@inco.com.lb

## Arab Assurance Advisor (AAA)

**M. Fadi Arab / Issa Asfour**  
Tel & Fax: (1)785159- (3)205315  
Email: aaa-ins@cyberia.net.lb

## Arabian Ins. Management (AIMS)

**M. Elie Ziade**  
Zouk:Tel:(9)224380-Fax:(9)224386  
Email: aimsins@dm.net.lb

## As-saad

**M. Fares Aoun**  
Tel: (1)580830-Fax: (1)580513

## Awad Sami

**M. Sami Awad**  
Tel/Fax: (7)728717 - 729797

## B&B

**M. Pierre Bechwaty**  
Tel:(9)938398-210525-Fax:938398  
Email: bechwaty@cartage.org.lb

## BALLAN TOUFIC

**M. Toufic Ballan**  
Tel: (9)932445 - (3)622041

## BASHCO.

**M. Amine Bacha / Hany Bacha**  
Tel: (1)257042 - Fax: (1)257041  
Email: hani\_basha@yahoo.com

## Bassil pr l'Assurance et le Comm.

**M. Joseph Bassil / M. Ghassan Bassil**  
Tel:(9)943606

## Beirut Al Wisata

**M. Fouad Assaf**  
Tel&Fax: (1)630769 - 659154

## Beirut Broker

**M. Pierre Talhami**  
Tel&Fax: (1)888630/1/2/3  
Email: BBCO@HOTMAIL.COM

## Beirut Express

**M. Fred Saikali**  
Tel: (1)341400 - Fax: (1)350622

## Bejany Mansour Nakhle

**M. Mansour Nakhle Bejany**  
Tel: (1)501617 - (3)700332

## Bekdach Group

**M. Fadi Bekdach**  
Tel: (1)741717-342679-Fax: (1)742018  
Email:bekdachegr@intracom.net.lb

## Best Insurance Services

**M. Albert Abi Merhi**  
Tel: (4)409667- (3)655860

## BIG (Business Insurance Group)

**M. Tony Obeid**  
Tel: (1)480915 - (3)480915 (3)623072

## Boustany Group

**M. Hany J. Boustany**  
Tel:(1)874702 - (3)714442 Fax: (1)874702

Email: hany's@lynx.net.lb

## Brokerage Ins. Serv.

**Mrs. Sylvia Hajj**  
Tel: (1)825577 - Fax: (1) 824812

info@bislb.com

## Business Link

**M. Maher Dandan**  
Tel: (1)353736- Fax: 346852

Email: mdandan@inco.com.lb

## Business Services Office (B.S.O)

**M. Nabii Sabaali**  
Tel: (1)488040 - (3)612140

Email: bso350@dm.net.lb

## Cape

**M. Fadi Romanos**  
Achrafieh: Tel:(1)207000  
Fax: (1)207700

Email: Cape@dm.net.lb

## CBC

**M. Ryad Choucair**  
Tel:(1)810558-Fax:810556-(3)655625

## Central Insurance Brokerage

**M. Wassef Saidi**  
Tel/Fax:(1)354680-354617-343374  
Email: cib@insurer.com

## Certified Insurance Advisors

**M. Karim Ghandour**  
Tel: (1)810675/6 - Fax: (1)804962

Email: cia\_co@cyberia.com.lb

## Chaanine Salah

**M. Salah Chaanine**  
Tel / Fax: (1) 984004

## Chahine Mohammad

**M. Mohammad Chahine**  
Tel: (1)351121 - Fax: (1)351129  
Email: marcins@terra.net.lb

## Chedid & Associates

**M. Farid Chedid**  
Tel: (1)202202 - Fax: (1)202255  
Email: fchedid@chedidre.com

## Chehab Talal

**M. Talal Chehab**  
Tel / Fax: (1) 337741

## Ciatco

**M. Nabil Noaime**  
Tel: (1)257759 - (3)301884

## Clover

**M. Ghassan Saloum**  
Tel: (1)259047/8 - Fax: (1)259226

## CS & DT systems

**M. Andre Anhoury**  
Tel: (1)878125 - Fax: (1)894242

Email: csandt@D.M.net.lb

## Consolidated Brokers Corporation

**M. Jacques Khoury**  
Tel: (1)691007 - (3)273624

## Cover

**M. Georges Helou**  
Tel: (1)870948 - (3)620052

## Damana

**M. Toufic Saliba**  
Tel: (9)835764-835809-(3)617255

## Dib Fares Est.

**M. Fares Dib**  
Tel: (6)625732 - (6)440136 - (3) 613703

## Dib Group

**Mrs. Carole Dib**  
Tel: (1)374242 -Fax: (1)364670

## ELITE

**M. Michel Fadous**  
Tel: (9)225160 - Fax: (9)225159

## Expert Consultants

**M. Fadi Khayat**  
Tel&Fax: (5) 436353  
expertconsultants@hotmail.com

## Fadi (El) Samir

**M. Samir El Fadi**  
Tel:(6)570015-(3)211200-Fax:(6)570017

## Falken Brokers for Insurance

**M. Halim A. Al-Aramouny**  
Tel&Fax: (1)580902-580172-560062  
Email: Falken@cyberia.net.lb

## Farhat Insurance Services

**M. Tahsin Farhat**  
Tel&Fax: (1)554644/5/7/8

## F C R

**M. Kamil Saad**  
Tel: (1)2022977

## Feghali Elsa

**Mrs. Elsa Feghali**  
Tel: (4)922661 - (3)252525

## FIB

**M. Maroun Mouawad**  
Tel / Fax: (1)244223

www.fib-lb.com

## First Insurance Brokers (F.I.B.)

**M. Fadi Halabi**  
Tel: (1)750119 - Fax: (1)349883

## First Aid

**M. Antoine Makhzal**  
Tel&Fax: (1)322482- (3)626330

Email: firstaid@dm.net.lb

## FIT Int'l

**Mrs. Christiane Issa El Khoury**  
Tel: (1)386864-423743  
Email: fit@cyberia.net.lb

## General Line International

**M. Salim Takiieddine**  
Tel: (1)355577 - Fax: (1) 355588  
Email: gli@idm.net.lb

## General Reinsurance Services

**M. George Zeineh / Elie Khattar**  
Tel: (1)612701/2 - Fax: (1)612703

Email: gsrre@inco.com.lb

## GFIC

**M. Joseph Rizkallah**  
Tel: (01) 970821/2 - Fax: (1) 970820

## Ghanem Group

**M. Roger Ghanem**  
Tel/Fax: (1) 510002

Email: ghanem\_group@hotmail.com

## Gharfine Charbel

**M. Charbel Gharfine**  
Tel/Fax: (4) 412819 - (3) 324273

## Gibbons

**M. Nadim Mehchi**  
Tel: (1) 975408/9 - Fax: (1) 975410

Email: support@gibbonssal.com

## Girafe

**Mrs. Najat Loubbos**  
Tel&Fax: (5)452648-(3)643510

## Global Ins. Solutions

**Mrs. Zeina Abdelnour**  
Tel / Fax: (1)282127

## Gras Savoye (Liban)

**M. Naji Habis / Christian Nassif**  
Tel: (1)219455 - Fax: 218914

Email:grasavoy@inco.com.lb

## Guardian Ins. Consultant

**M. Abdo Elias El dib**  
Tel: (4)409005 - (3)624623

Email: guardian@dm.net.lb

## Haddad Freres

**M. Riad Haddad**  
Tel: (9)212235 - Fax: (9)212208

## Haounji (HITS)

**M. Walid Haounji**  
Tel&Fax: (1)374416/7 - 818296  
www.haounjin@inco.com.lb

## Harbour

**M. Adib Sakr**  
Tel: (9)942991-943578-940252-541513

## Harouny Joseph pr. le com.

**M. Walid Joseph El Harouny**  
Tel: (1)446993 - Fax: (1)444885

## Hatem Insurance Broker

**M. Elie Hatem**  
Tel: (1)202920-331386-(3)272602

## Hedger

**M. Antoine Joreige**  
Tel: (1)256535

## Hosry

**M. Roger Hajje**  
Tel: (1)567999 - Fax: 583824

## IBC

**M. Salim Abou Rjeily**  
Tel: (4)724761/2- Fax: (4)724763

Email: ibc@dm.net.lb  
Web Page: www.ibc.broker.com

## Int'l Brokerage & Consulting (IBCC)

**M. Abdul Hafiz Ladki**  
Tel: (1)705194/5- Fax: (1)705228  
Email: ibcc@cyberia.net.lb

## lbco Insurance Services

**M. Jean Khalil**  
Tel: (9)935173-932289 - (3) 669331

## Idea Insurance Developers

**M. Antoine Edde**  
Tel: (1)328738-446499-Fax: (1)215347  
Email: id-qa@idm.net.lb

## IMG

**M. Issam Hitti**  
Tel: (1) 485367 - Fax: (1) 502855

Email: img@inco.com.lb

## Inatek

**M. Elie Kettaneh**  
Tel: (4)718775/6 - Fax: (4)718777

Email: inatek@cyberia.net.lb

## Injaz

**M. Safwan Zeidan**  
Tel: (5)559455 - (3)559455

## Inscoc

**M. Elie Abi Aad**  
Tel: (1)336515-201989

## Insurance & Invest. Consult.

**Mrs. Aline Kamakian**  
Tel&Fax: (1)574646 - 562728

## Insurance Consultant serv.

**M. Antoine Daccache**  
Tel: (1)502979 - (3)691069

## Insurance Management Solutions (IMS)

**M. Nadim Hajj**  
Tel / Fax: (1) 482489

Email: nadim.hajj@imslb.com

## Insurance Protectors

**Mrs. Amal Odaymi Hnein**  
Tel: (1)261036 - Fax: (1)261034

## Insurance Team Network (ITN)

**M. Tony Nassour**  
Tel: (9) 546444 - (3) 623171

## Inter Arab Services

**Mrs. Joumana Chalfoun**  
Tel: (1)345485 -Fax: 345487

Email: interarab@insurias.com

## International Business Network

**Mrs. Randa Bechara**  
Tel: (9)231275 - Fax: (9)231239

Email: ibn@cyberia.net.lb

## International Ins. Cons.

**M. Maan Rafeh**  
Tel : (3) 384785 - Fax: (1) 510245

Email: iicconsult@lynx.net.lb

## Jabbour Antoine

**M. Antoine Jabbour**  
Tel: (3)209595 - (1) 713808



# INSURANCE, REINSURANCE & AGENTS IN

# THE ARAB WORLD

## ALGERIA

**2A (Algerienne des Assurances)**  
President: M. Abdelwahab Rahim  
G.M.: M. Tahar Bala  
Tel: 21476867 - Fax: 21476878  
E-mail: dg@assurances-2a.com

**Algeria Ins. Association**  
M. Ahmad Bacha  
Tel: 221601295 - Fax: 221606475

**Algeria Insurance Control**  
M. Mohamed Seba  
Tel: 21733694 - Fax: 21736616

**Alliance**  
C.E.O. M. Hassen Khelifati  
G.M. Ahmed Choudar  
Tel: 21 917044 - Fax: 21 370766  
www.allianceassurances.com

**Baraka Oua Alamane**  
G.M: M. Abdelghani Oudghiri  
Tel: 21480310 - Fax: 21606760  
E-mail:alamane@djazair-connect.com

**Best re**  
Tel: 218491499 - Fax: 218491495  
best-re@sentoosn

**CAAR**  
C.E.O.: M. Brahim Ksali  
Tel: 21632116 - Fax: 21631981  
www.caar.com.dz

**CAAT (Algerienne Des Ass. Transports)**  
C.E.O.: M. Abdelkarim Djafari  
Tel: 21449075 - Fax: 21449299  
www.caat.dz

**Cagex (Algerienne Garantie export)**  
C.E.O.: M. A Barah  
Tel: 21910048 - Fax: 21910044  
www.cagex.com.dz

**CASH**  
C.E.O.: M. Ali Djendi  
Tel: 21541535 - Fax: 21541329  
E-mail: cash@wissal.dz

**CCR (Centrale de Reass.)**  
G.M.: M. Djamel Chouiter  
Tel: 21547033 - Fax: 21547506  
E-mail: ccr@wissal.dz

**CIAR**  
C.E.O.: M. Hadj Tahar Soufi  
Tel: 21692275 - Fax: 21692194  
E-mail: courrier@laciari.com

**CNMA (Caisse Nat. de Mutualité Agricole)**  
G.M.: M. Djamel Madni  
Tel: 21734631 - Fax: 21733107

**GAM (General Ass Moyenne)**  
G.M.: M. Hadji Messaoud  
Tel: 21280460 - Fax: 21280216  
E-mail: gam\_alger@hotmail.com

**Maatec**  
C.E.O.: M. Bayoud  
Tel: 21746557 - Fax: 21748371

**Rayan (al)**  
G.M.: M. Omar Aljafafiah  
Tel: 21541114 - Fax: 21540403

**SAA (Ste nationale d'Ass.)**  
C.E.O.: M. Amara Latrous  
Tel: 21 714760-Fax: 21 712216  
www.saa.com.dz

**SGCI (Garantie Credit Immobilier)**  
C.E.O.: M. Abdelhak Benallegue  
Tel: 21688384-Fax: 21688269  
E-mail: sgci@wissal.dz

**Trust Algerienne**  
Chairman: M. Kamel Abou Nahl  
G.M.: M. Khaled Bou Koura  
Tel: 21548773 - Fax: 21547136  
E-mail: trustalgeria@hotmail.com

## BAHRAIN

**Ahlia Insurance**  
M. Yahia Ibrahim Nooruddin  
Tel: 17 225860-Fax:17 224870  
www.alahlia.com

**AIG New Hampshire**  
G.M.:Miss. Nawal Alqamaish  
Tel:17 218035- Fax:17 211287  
www.aig.com

**American Life (ALICO)**  
Tel:17 530036- Fax:17 530451  
www.alico.com

**Arab Insurance Group (ARIG)**  
M. Yasser El Baharehah  
Tel:17 544444- Fax:17 531155  
www.arig.com.bh

**Arabia**  
M. Zeid Aoudi  
Tel:17 211174- Fax:17 213985  
www.arabiainsurance.com

**Awris**  
M. Kaiss Al Moudaress  
Tel:17 533488- Fax:17 532822  
E-mail: awris@batelco.com

**AXA Gulf**  
M. Andreas Rossi  
Tel:17 210778- Fax:17 213623  
E-mail: info@axa-gulf.com

**Bahrain Insurance Association**  
M. Samir Wazzan  
Tel:17 225158 - Fax:17 213099  
Box: 584 Manama

**Bahrain Insurance Control**  
M. Tawfeeq Chehab  
Tel:17 547302 - Fax:17 535170  
Box: 5479 Manama

**Bahrain Kuwait Insurance Co (BKIC)**  
M. Ibrahim El Rayess  
Tel:17 532323- Fax:17 530799  
E-mail: bkicbah@batelco.com.bh

**Bahrain National insurance**  
M. Mahmood Al Soufi  
Tel:17 587300 - Fax:17 583077  
www.bnigroup.com

**Bahrain National Life insurance**  
M. Mahmood Al Soufi  
Tel:17 587300 - Fax: 17 583077  
www.bnlife.net

**General Accident, Fire, Life**  
Tel:17 275000- Fax:17 273947  
genacbn@batelco.com.bh

**Gulf Union**  
M. Mouafak Rida  
Tel:17 255292- Fax:17 255090  
www.gulfunion-bah.com

**Iran**  
M. Abdelsamad Buhairi  
Tel:17 533335- Fax:17 537171

**Labuan Reinsurance**  
M. Faker Rais  
Tel:17 531232 - Fax:17 531242  
www.labuanre.com.my

**Medgulf**  
M. Alan Henry  
Tel:17 218881- Fax:17 215444  
E-mail: manama@medgulf.com

**New India**  
M. Darshan Lal  
Tel:17 225158- Fax:17 213099

**Nisr**  
Abdel Aziz Abou Al Saoud  
Tel:17 227656- Fax:17 224195

**Royal & Sun Alliance**  
M. Philippe Dominique  
Tel:17 581661- Fax:17 582622

**Solidarity Takafol**  
M. Sameer Al Wazzan  
Tel:17 585222- Fax:17 585200  
www.solidarity.cc

**Takaful International**  
M. Younes Jamal  
Tel:17 656565 - Fax:17 582688  
www.takafulweb.com

**Trust International**  
M. Kamel Abu Nahl  
M. Nabil Kotran  
Tel:17 532425- Fax:17 531586  
www.trustgroup.net

**United Insurance**  
M. Ahmad Al Ammadi  
Tel:17 788788 - Fax:17 785488  
uicco@batelco.com.bh

**Zurich**  
M. Raymond Nakfour  
Tel:17 530074- Fax:17 530177  
www.zurichintlife.com

## EGYPT

**ACE CIIC**  
M. Jean Claude Noujaim  
Tel: 7360006 - Fax: 7360002  
E-mail:jeanclaude.noujaim@ace-ina.com.eg

**ACE Life**  
Dr. Ahmad Sami Sherif  
Tel: 7360006 - Fax: 7360002  
E-mail:acelife.egypt@ace-ina.com

**Africa Re**  
M. Omar Gouda  
Tel: 7924020 - Fax: 7924030  
E-mail:africa-re@starnet.com.eg

**AIG Egypt**  
M. Mujib Khan  
Tel: 2603896 - 2622120

**AIG Life**  
M. Mohamed Othman Charabaty  
Tel: 2603896 / 2622120  
E-mail: alicoeegy@link.net

**Allianz Egypt**  
M. Jean claude Guerin  
Tel: 7605445- Fax: 7605446  
www.allianz.com.eg

**Allianz Life**  
M. Raymond Cham  
Tel: 7605445- Fax: 3335258  
www.allianz.com.eg

**Arab Int'l Life**  
M. John Mitcalf  
Tel: 7605445- Fax: 7605446  
E-mail: aiic@aiic.com.eg

**Arab Misr Insurance Group (AMIG)**  
M. Anwar Zekry  
M. Alaa El Zoheiry  
Tel: 4517620- Fax: 4517595  
E-mail:info@amig.com.eg

**Chark Ins.**  
M. Hamam Bader  
Tel: 5753265- Fax: 5784817  
www.alchark.com

**C I S**  
M. Milad Kamel Warson  
Tel: 6845880- Fax: 6845882  
E-mail: cis@cis-se.com

**Commercial Int'l Life (CIL)**  
M. Ian Viney  
Tel: 4173979- Fax: 4185360  
www.cileg.com

**Cooperative Insurance Societies**  
M. Hassan Hafez / Milad Kamel Werson  
Tel: 6845880 - Fax: 6845882  
www.cis-se.com

**Delta**  
M. Alaa Kamel  
Tel: 3352045- Fax: 3358990  
www.deltains.org

**Egypt Co. Guaranteed Export**  
M. Salaheddin Fehmi  
Tel: 5748321- Fax: 5749047  
E-mail: ecge@internetegypt.com

**Egypt Insurance Federation**  
Tel: 3388475 - Fax: 3388474  
E-mail: ifegypt@yahoo.com

**Egypt Reinsurance**  
M. Gamal Hamza  
Tel: 7954362- Fax: 7954360  
www.egyptre.com.eg

**Egyptian Ins. Control**  
Dr. Adel Mounir  
Tel: 5758807- Fax: 5758645  
E-mail: eisa@soficom.com.eg

**ESIH**  
Dr. Saleh G. Malaykah  
M. Abdl Raouf Kotb  
Tel: 3377997 - Fax: 3353875  
E-mail: fiatandch@yahoo.com

**General Arab Ins. Fed**  
M. Abdel Khaleq Raouf Khalil  
Tel: 5779833-Fax: 5762310  
E-mail: gaif@tedata.net.eg

**Misr Ins.**  
Dr. Mouawad Hasanein  
Tel: 7602639-Fax: 7609096  
www.misrins.com

**Mohandes Ins.**  
M. Samir Metwalli  
Tel: 3368107- Fax: 3352697  
E-mail: mohandes@mst1.mst.com.eg

**National Ins. (Al Ahlia)**  
M. Mohamad Abou ElYazid Abdallah  
Tel: 3906306- Fax: 3909133  
www.ahlya.com

**NSGB Life**  
M. Damien Marshal  
Tel: 5749617 - Fax: 5757806  
www.alrafiq.com

**Royal & Sun Alliance**  
M. Angus Jordan  
Tel: 7610467- Fax: 7609685  
Angus.jordan@notes.royalsun.com

**Suez Canal Ins.**  
M. Mohamed Abdallah  
Tel: 7601053 - Fax: 3354070  
www.sci-egypt.com

## IRAQ

**Ahlia**  
Tel: 1 5431523 - Fax: 1 5418896  
Thuraya Tel: 88 21621550086  
Saadoun Str, Commercial Bank Of Iraq Bldg

**Ameen**  
M. Munqth Rouhy  
Tel: 1 7184239 - Fax: 1 7188956  
Baghdad Almasbah - Baghdad Bank Bldg

**Dar Al Salam**  
M. Mirza Murad  
Tel: 1 7195531  
daralsalaminsurance@yahoo.com

**Hamraa**  
Dr. Yasser Abdel Raouf  
Saadoun Str

**Iraq Insurance**  
M. Bassem Mehdi  
Tel: 1 7192185 - Fax: 1 7192606

**Iraq Ins. Control**  
Tel: 8852650

**Iraq Reinsurance**  
M. Saeed Abas Merza  
Tel: 1 8165193 - Fax: 1 8851132  
E-mail: iraqre@yahoo.com

**National Insurance**  
Tel: 1 8853026 - Fax: 1 8861486

**STAR**  
M. nawzad Rafiq  
Tel: 66 226644641 / 2  
E-mail: starkar\_insurance@yahoo.com

## JORDAN

**Alico**  
G.M: M. Walid Fakhoury  
Tel: 6 5931007- Fax: 6 5930049  
www.alico.com

**Arab American Takaful Co**  
C.E.O.: M. Imad Al Lulu  
Tel: 6 5932359 - Fax: 6 5932369  
www.aramicjo.com

**Arab Assurers**  
Chairman: Dr. Hamed Jaber  
G.M.: M. Abdel Salam Tarawina  
Tel: 6 5620800- Fax: 6 5606033  
E-mail: arabass@go.com.jo

**Arab German**  
Chairman: M. Issa Al Raimouny  
G.M.: M. Raed Al Raimouny  
Tel: 6 5200000 - Fax: 6 5200025  
www.agi-ins.com

**Arab Jordanian Ins. Group (AJIG)**  
Chairman: M. Jawad Alhadid  
G.M.: M. Wajdi AbdulHadi  
Tel: 6 5532115 - Fax: 6 5532155  
www.ajig.com

**Arab Life & Accident**  
Chairman: M. Dirar El-Ghanem  
G.M.: Dr. Daoud Al Kurd  
Tel: 6 5693180- Fax: 6 5693188  
www.arab-insurance.com.jo

**Arab Orient**  
Chairman: M. Nasser Al Lawzi  
G.M.: M. Issam Abed Al Khalek  
Tel: 6 5654550 - Fax: 6 5654551  
www.araborient.com

**Arab Union Int'**  
G.M: M. Jamal Awamleh  
Tel: 6 5686820- Fax: 6 5684085

**Arabian Seas**  
CEO: M. Omar Daoud Hamou  
Tel: 6 4640101- Fax: 6 4649433  
www.asic.com.jo

**Darkom**  
M. Wassim Zurob

**Delta**  
Chairman: M. Elia Nakil  
G.M.: M. Zaki Noursi  
Tel: 6 4640008- Fax: 6 4654631  
WWW. deltains@nets.com.jo

**Euro Arab Ins. Group**  
Chairman: Dr. Fouad Bajali  
G.M.: M. Zouhair A. Alatout  
Tel: 6 5518935 - Fax: 6 5518956  
www.euroarab.com.jo

**General Arabia**  
Chairman: M. Rajai Sucar  
G.M.: M. Yacoub Sawalha  
Tel: 6 4644334- Fax: 6 4659602  
E-mail: gaic@wanadoo.jo

**Gerasa**  
Chairman: M. Mounir Kaloti  
G.M.: M. Majed Haboub  
Tel: 6 4643072 - Fax: 6 4648133  
E-mail: gerasa@joinnet.com.jo

**Holyland**  
CEO:M. Baha' El-Din El Mouzaffar  
Tel: 6 5668598- Fax: 6 5681973  
E-mail: holyins@go.com.jo

**Islamic Insurance**  
Chairman: M. Moussa Shehade  
G.M.: M. Ahmad Sabbagh  
Tel: 6 5620151 - Fax: 6 5621414  
E-mail: islamins@nol.com.jo

**Jerusalem**  
Chairman: M. Khaled Olayan  
G.M.: M. Ziad Masri  
Tel: 6 5693161- Fax: 6 5692577  
www.jerco.com

**Jordan French Ins. Co (Jofico)**  
Chairman: Al Charif Nasser Bin Jamil  
G.M.: Dr. Walid Zourob  
Tel: 6 5600200- Fax: 6 5600210  
www.jofico.com

**Jordan Insurance**  
Chairman: M. Khaldoun Abou Hassan  
G.M.: M. Imad Abdel Khaleq  
Tel: 6 4634161- Fax: 6 4637905  
www.jicjo.com

**Jordan Insurance Control**  
Dr. Bassel Hindawi  
Tel: 6 5656327 - Fax: 6 5656329  
P.O. Box: 940829 Amman 11194  
E-mail: info@irc.gov.jo

**Jordan Insurance Federation**  
S.G. : M. Maher Hussein  
Tel: 6 5689266 - Fax: 6 5689510  
www.jor-insurancefed.org

**Jordan International**  
C.E.O: M. Sami Kmouh  
Tel: 6 4643101- Fax: 6 4643805  
www.jiig.com

**Middle East Insurance**  
Chairman: M. Samir Kaawar  
G.M.: Dr. Rajai Soueiss  
Tel: 6 5527100 - Fax: 6 5605950  
www.meico.com.jo

**National Ahlia**  
Chairman: M. Moustafa Abou Koura  
G.M.: Dr. Khaled Abou Koura  
Tel: 6 5671169- Fax: 6 5684900  
www.nationalahlia.com

**Nisr Al Arabi**  
Chairman: M. Mohamed Jerdani  
G.M.: M. Yacoub Sabela  
Tel: 6 5685171- Fax: 6 5685890  
www.al-nisr.com

**Oasis (Al Waha)**  
Chairman: Al Charif Hussein Ben Nasser  
G.M.: M. Samir Farah  
Tel: 6 5681444- Fax: 6 5680599  
E-mail: oasisins@nets.com.jo

**Philadelphia**  
Chairman: M. Ishak El-Kawasmi  
M.D.: M. Hatem Houssein  
Tel: 6 5668131- Fax: 6 5693945  
E-mail: phico@index.com.jo

**Trust International**  
Chief Operating Officer: M. Rawhi Terhi  
Tel: 6 5939004 - Fax: 6 5923629  
www.trustgroup.net

**United**  
Chairman: Dr. Raouf Abou Jaber  
G.M.: M. Ziad Abou Jaber  
Tel: 6 4625828- Fax: 6 4629417  
E-mail: united@go.com.jo

**Yarmouk**  
Chairman: M. Ibrahim Abou Alragheb  
G.M.: M. Ahmad Lattouf  
Tel: 6 5534527- Fax: 6 5534459  
E-mail: yarmukco@go.com.jo

## KUWAIT

**Ahlia Insurance**  
M. Sleiman Al Dalali  
Tel: 2435028- Fax: 2430308  
www.alahleia.com

**Ain Takaful**  
M. Mohammed Subaiei  
Tel: 2477200 - Fax: 2477100  
www.aintakaful.com

**Alico**  
Tel: 2435113- Fax: 2445664  
www.alico.com

**Arabia**  
M. Fadi Chammas  
Tel: 2617148 - 2617146  
www.arabiainsurance.com

**Bahrain Kuwait Ins. Co.**  
M. Abdallah Roubayha  
Tel: 2466838- Fax: 2468545  
E-mail: bkickt@ncc.moc.kw

**Boubyan ins**  
www.bankboubyan.com

**Compagnie Libanaise d'Ass.**  
M. Mustapha Abdelrazzak  
Tel: 2434537- Fax: 2419305  
Box: 600 Safat 13006

**First Takaful**  
M. Khalil Al Shami  
M. Abdul Razzak Al Wohaib  
Tel: 880055- Fax: 2444566  
www.Firsttakaful.com

**Gulf Insurance**  
M. Khaled Hassan  
Tel:2423384-Fax: 2422320  
E-mail: contacts@gulfins.com.kw

**Gulf Takaful**  
M. Badr Sleiman Othman  
M. Nasser Al Omar  
Tel: 820202 - Fax: 2320244  
E-mail: info@gulftakaful.com

**Inter Arab Investment Guarantee**  
M. Maamoun Ibrahim Hassan  
Tel: 4844500- Fax: 4815741  
www.iaigc.org

**Ittihad Al Watani**  
M. Joseph Zaccour  
Tel: 2420390 - Fax: 2420366  
Box: 781 Safat 13008

**Kuwait Insurance**  
Dr. Ali Al Bahr  
Tel: 2420135 - Fax: 2428530  
www.kic-kw.com

**Kuwait Insurance Control**  
Mrs. fatima Issa  
Tel: 6667557 - Fax: 2465101

**Kuwait Reinsurance**  
M. Amir Mouhanna  
Tel: 2432011- Fax: 2427823  
E-mail: kuwaitre@kuwaitre.com

**Libano Suisse**  
M. Georges Abssi  
Tel: 2473101 - Fax: 2473109  
E-mail: kuwait@libano-suisse.com

**National Insurance Co. of Egypt**  
M. Abdel Kader Abdel Kader  
Tel: 2412967- Fax: 2438263  
Box: 2409 Safat 13025

**National Takaful**  
M. Talal Al Qatami  
Tel: 2491548- Fax: 2491737  
www.nationaltakaful.com

**Oriental Insurance**  
M. Jojal Madan  
Tel: 2424016- Fax: 2424017

**Safat Takaful**  
M. Abdel Aziz Mansour  
M. A. Raouf Abou Regeila  
Tel: 2245622 - Fax: 2245611  
E-mail: admin@alsafattakaful.com

**Saudi Arabian**  
M. Hassan Abdallah Dorar  
Tel: 2413854 - Fax: 2409450  
Box: 2474 Safat 13025

**Warba Insurance**  
M. Toufic El Bahr  
Tel: 2445140- Fax: 2466131  
www.warbaonline.com

**Warba Medical Insurance**  
M. Dawoud Toufic  
Tel: 2457129- Fax: 2438981



**LIBYA****African**

**M. Abdel Mohsen Soueissi**  
**M. Naji Ben Taleb**  
 Tel: 3351317 - Fax: 3351320  
 www.africiainsurance.com

**LIBO**

**M. Nabil Farhat**  
**M. Mohamed Eljefairy**  
 Tel: 21 3343437-Fax: 21 4441850

**Libya Insurance**

**M. Mukhtar Mohamad Daiira**  
 Tel: 4444151-4444158-Fax: 4444178  
 www.libtamin.com

**Libya Insurance Control**

**M. Miloudi Daouki**  
 Tel: 5465072 -Fax: 5461202

**Sahara**

**M. Ibrahim Felfel**  
 Tel: 3341562 - Fax: 4449161  
 www.sahara-insure.com

**United Insurance**

**M. Ali Souri**  
 Tel: 3351140/9 - Fax: 3351150  
 E-mail: united@muttahida.com

**MOROCCO****Africa Re**

**M. Moncef Manai**  
 Tel : 22 317114 - Fax: 22 307964  
 E-mail: casablanca@africa-re.com

**Atlanta**

**M. Sellam Sekkat**  
 Tel: 22 957676 - Fax: 22 369812  
 www.SANAD.Ma

**AXA Assurance Maroc**

**M. Tanneguy Rerolle**  
 Tel: 22 267272 - Fax: 22 889180

**C.A.T. (Assurance Transports)**

**M. Mohamad Saidi**  
 Tel:22 973350 - Fax: 22 972179

**Centrale de Reassurance (SCR)**

**M. Ahmed Zinoun**  
 Tel: 22 309111- Fax: 22 308672  
 E-mail: scr.uln.net.ma

**CNIA**

**Ms. Ghita Lahlou Yacoubi**  
 Tel: 22 474040- Fax: 22 267886  
 www.cnia.MA

**Es Saada**

**M. Hassani Said**  
 Tel:22 224177 - Fax:22 262655  
 E-mail: es-saada@techno.net.ma

**Mamda & Mcma**

**M. Abed Yacoubi Soussane**  
**M. Rachid El Adlouini**  
 Tel: 37 766960 - Fax: 37 766440  
 E-mail: mamda@open.net.ma

**Marocaine Vie**

**M. Hamza Kettani**  
 Tel: 22 226320 - Fax: 22 297307  
 E-mail: mvie@mail.winner.net.ma

**Matu**

**M. Mohamed Benyamna**  
 Tel: 22 399234 - Fax: 22 367721

**Morocco Insurance Association**

**M. Abeljaail Chraibi**  
 Tel: 22 391853 - Fax: 22 391854

**Morocco Insurance Control**

**Thami El Barki**  
 Tel: 762427 - Fax: 765922  
 E-mail: daps@daps.mfie.gov.ma

**RMA Wataniya**

**M. Saad Bendidi**  
**M. Fouad Doueiry**  
 Tel: 22 310751- Fax: 22 313884  
 E-mail: info@rmawataniya.com

**Sanad**

**M. Abdeltif Tahiri**  
 Tel: 22 957878 - Fax: 22 360436  
 www.sanad.ma

**Wafa**

**M. Jaouad Kettani**  
 Tel: 22 545555 - Fax: 224510  
 E-mail: webmaster@wafaassurance.com

**Zurich**

**M. Berto Fisler**  
 Tel: 22 279015 - Fax: 22 276718

**OMAN****Ahlia Insurance**

**M. Khalil Harithi**  
 Tel: 24 709441- Fax: 24 797151  
 www.alahliaoman.com

**American Life / AIG**

**M. Mike Bryne**  
 Tel: 24 561209- Fax: 24 561315  
 www.alico.com

**Arabia**

**M. Maurice Shaheen**  
 Tel: 24 793299- Fax: 24 793298  
 aicmct@omantel.net.om

**AXA Gulf**

**M. Deepak Kamath**  
 Tel: 24 694040  
 info@axa-gulf.com

**Dhofar Insurance**

**M. Taher Houraki**  
 Tel: 24 705305 - Fax: 24 793641  
 www.dhofarinsurance.com

**Falcon**

**M. Morten Holm**  
 Tel: 24 566470- Fax: 24 566476  
 E-mail: ficins@omantel.net.om

**Iran Insurance**

**M. Mohamad Slim Jaafari**  
 Tel: 24 796381- Fax: 24 798478

**Madina Gulf**

**M. Ravi Shankar**  
 Tel: 24 695610 - Fax: 24 695601

**Muscat National Holding**

**M. Anthony Paton**  
 Tel: 24 478897- Fax: 24 481847  
 E-mail: gm@muscatnationalholding.com

**National Life Insurance**

**M. S. Venkatachalam**  
 Tel: 24 792333 - Fax: 24 795222  
 WWW. nlicgulf.com

**New India**

**Dr. J. Retnakumar**  
 Tel: 24 705558- Fax: 24 707260  
 E-mail: niamct@omantel.net.om

**Nisr Insurance Co.**

**M. Ghassan Ayoub**  
 Tel: 24 798445- Fax: 24 798456  
 Box: 1972 Ruwi 112

**Northern Assurance**

**M. Peter Marsir**  
 Tel: 24 564101- Fax: 24 564103

**Oman Insurance Control**

**M. Mohamed Taki Al Jamalani**  
 Tel: 24 823225 - Fax: 24 817383  
 E-mail: jamalani@msm.gov.om

**Oman Qatar Insurance Co.**

**M. Thomas Devasia**  
 Tel: 24 700067 - Fax: 24 700815  
 E-mail: contact@oqic.com

**Oman United Ins.**

**M. Nassir Al Busaidi**  
 Tel: 24 477300- Fax: 24 477334  
 www.ouic-oman.com

**Royal & Sun Alliance**

**M. Sanjeev Jha**  
 Tel: 24 478318 - Fax: 24 482296  
 www.Royalsun-me.com

**PALESTINE****Ahliea Ins.Group (AIG)**

**C.E.O: Dr. Mohamed AlSabawy**  
 Tel: 08/2827150 - Fax:08/2824015  
 www.aig.ps

**Arab Insurance Establishment**

**C.E.O: M. Ibrahim Hijazi**  
 Tel: 9/2384040 - Fax: 9/2384033  
 E-mail: aie@palnet.com

**Mashriq**

**Chairman: M. Yaser Mahmoud Abbas**  
**G.M: M. Ayoub Wael Zourob**  
 Tel: 2/2958090- Fax: 2/2958089  
 E-mail: mic97@p-ol.com

**National Ins.**

**Chairman: M. Mohamed Masrougi**  
**G.M: M. Aziz Abdel Jawad**  
 Tel: 2/2983800- Fax: 2/2407460  
 E-mail: nic@palnet.com

**Palestine Insurance**

**G.M: M. Nasser Ghneim**  
 Tel: 2/2987605 - Fax: 2985894  
 E-mail: pic@p-ol.com

**Palestine Insurance Federation**

**Tel: 2/2967480 - Fax: 2/2967481**  
 E-mail: pif@palnet.com

**Trust International**

**Chairman: M. Kamel Abu Nahl**  
**G.M: M. Jamal Al Hmoud**  
 Tel: 02 2405735- Fax: 02 2405734  
 E-mail: trustwb@hally.net

**QATAR****Arabia**

**G. M.: M. Suheil Jichi**  
 Tel: 4422682- Fax: 4446487  
 www.arabiainsurance.com

**Doha Insurance**

**Chairman: M. Nawaf Al Thani**  
**G. M.: M. Bassam Hsein**  
 Tel: 43350000 - Fax: 4657777  
 E-mail: dohainsco@qatar.net.qa

**Doha Solidarity**

**G. M.: M. Abdulla Alrayes**  
 Tel: 4660039 - Fax: 4660093  
 www.doha-solidarity.com

**Islamic Takaful**

**Chairman: Sh. Abdallah Al Thani**  
**G. M.: M. Mohamed Abas Raes**  
 Tel: 4878896 - Fax: 4878895  
 E-mail: takaful@qatar.net.qa

**khaleej Insurance**

**Chairman: Sh. Abdallah Al Thani**  
**AGM: M. Karam Ahmed Mahmoud**  
 Tel: 4414151- Fax: 4430530  
 E-mail: alkhalej@qatar.net.qa

**Libano Suisse**

**Tel: 4664406 - Fax: 4664409**  
 E-mail: qatar@libano-suisse.com

**Qatar General**

**Chairman: Sheikh Nasser Ben Ali Al Thani**  
**A. G. M.: M. Jamal Hmoud**  
 Tel: 4357000- Fax: 4437302  
 E-mail: management@qgirc.com

**Qatar Insurance**

**C.E.O.: M. Khalifa Al Sobai**  
 Tel: 4490490- Fax: 4831569  
 E-mail: qatarins@qatar.net.qa

**Qatar Islamic Ins.**

**C.E.O.: M. Izzat Al Rashid**  
 Tel: 4413413- Fax: 4447277  
 E-mail: qiic@qatar.net.qa

**SAUDI ARABIA****Ace Arabia**

**Chairman: M. Abdel Karim AlKhereiji**  
**G.M: M. Abdelaziz AlKhereiji**  
 Tel: 3 8329080-Fax: 3 8349389  
 www.khereiji.com

**ACIG**

**Dr. Omar Hafez**  
 Tel: 2 6574999 - Fax: 2 6576643  
 E-mail: info@acig.com.sa

**Ahd Co - Operative**

**G.M: M. Saleh Omair**  
 Tel: 1 2012888-Fax: 1 2012999  
 www.ahdins.com

**Ahli Takaful**

**Tel: 2 6430555**

**Ahlia Ins. For Cooperative**

**G.M: M. Sameh Al Sayuofi**  
 Tel: 1 4726666 -Fax: 1 4771608

**Amana Gulf**

**M. Raja Salem**  
 Tel: 1 4781460 - Fax: 1 4780932  
 E-mail: amanatalkhaleej@hotmail.com

**American Life (ALICO)**

**Patrick choffel**  
 Tel: 1 4630059 -Fax: 1 4623662  
 www.alico.com

**Arabia**

**G.M: M. Fadi Chammas**  
 Tel: 1 4630500 - Fax: 1 4630622  
 www.arabiainsurance.com

**Arabian American (AIG)**

**M. Bilal Adhami**  
 Tel: 2 6977033  
 Tel: 3 8010400 -Fax: 3 8010300  
 www.aig.com

**Arabian Malaysian Takaful**

**G.M: M. Issam Khaja**  
 Tel: 2 6749166 - Fax: 2 6749211  
 E-mail: amtc@takaful-arabia.com

**Arabian Shield**

**Chairman: M. Prince Sultan Al Kabeer**  
**G.M: M. John Davis**  
 Tel: 1 4645943-Fax: 1 4631294  
 Email: ashield@digl.net.sa

**AXA Gulf**

**Chairman:M. Andreas Rossi**  
**Country M.: M. Philippe Medan Foyssac**  
 Tel: 1 4780282 - 2635566  
 E-mail: philippe.medan@axa-gulfregion.com

**Bupa Middle East**

**G.M.: M. Tal Nazer**  
 Tel: 2 6636936 - Fax: 2 6633636  
 www.bupame.com

**Cumberland**

**G.M: M. Elie El Khoury**  
 Tel: 3 8960017 - Fax: 3 8986852  
 www.cumberlandksa.com

**FAL**

**Tel: 1 4192990**

**First Saudi**

**C.E.O: M. Omar Owayda**  
 Tel: 1 2112423

**Gulf Co-Operation Inc. Co.**

**G.M.: M. Jawed Qureshi**  
 Tel: 2 6515808-Fax: 2 6531380  
 www.gci-ksa.com

**Gulf Union**

**Chairman: M. Saad Al Moajil**  
**G.M: M. Percy Sequeira**  
 Tel: 3 8333802-Fax: 3 8333517  
 www.gulfunion-bah.com

**Hemayah Coop**

**G.M: M. Zaab Al Beeshi**  
 Tel: 2 6930000 - Fax: 2 6939562  
 www.alj.com

**International Islamic**

**G.M: M. Mohamed Hassan Nayer**  
 Tel: 2 6444833 - Fax: 2 6422434

**Jordan Insurance**

**Chairman: M. Khaldoun Abou Hassan**  
**G.M: M. Imad Abdel Khaleq**  
 Riyadh, Tel:1 4768404-Fax:1 4769337  
 www.jicjo.com

**Malath**

**M. Mhamed Ammari**  
 Tel: 1 2193272 - Fax: 1 2173272

**Medgulf**

**Chairman: M. Loutfi Zein**  
**Acting G.M: M. Wadih Baroudy**  
 Tel: 1 4779229 Fax: 1 4789219  
 www.medgulf.com

**Mitsui Marine & Fire**

**Riyadh, Tel:1 4774070 Fax:1 4772376**  
**G.M: M. Aii Al Subaihin**  
 Tel: 1 2180100-Fax: 1 2180102  
 www.ncci.com.sa

**Rajhi Co For Cooperative Ins.**

**G.M: M. V.A. Tommy**  
 Tel: 1 4730477-Fax: 1 4730462  
 E-mail: info@alrajhiinsurance.com.sa

**Red Sea**

**C.E.O: Sheikh Khaldoun Barakat**  
**GM: M. Samer Barakat**  
 Tel: 2 6603538 -Fax: 2 6655418  
 E-mail: info@redseains.com

**Royal & Sunalliance (Al Alamiya)**

**G.M: M. Andrew Greenwood**  
**A.G.M.: M. Khaled Barboud**  
 Tel: 2 6927085-Fax: 2 6711377  
 www.royalsun-me.com

**Sabb Takaful**

**Tel: 1 4050677**

**Sagr Co. For Cooperative Insurance**

**G.M: M. Walid Ayoub**  
 Tel: 3 8595363-Fax: 3 8595490  
 E-mail: wda@alsagrsaudi.com.sa

**Sanad**

**G.M.: M. Azam Taisir**  
 Tel: 1 4792141-Fax: 1 4769310  
 Email: om@sconic.com

**Saudi Arabian (SAICO)**

**Chairman: Prince Fahd Al Saoud**  
**G.M: M. Hassan Ali**  
 Tel: 1 4793311- Fax: 1 4772376  
 www.saicoins.com

**Saudi Franci**

**C.E.O: M. Luc Metivier**  
**C.F.A.&O.: Dr. Fadi Esta**  
 Riyadh, Tel: 1 2176910-Fax: 1 2176916  
 E-mail: info@insaudi.net

**Saudi General**

**Chairman: M. Abdel Aziz Suleiman**  
**G.M: M. Nicolas Kahil**  
 Tel: 2 6518520-Fax: 2 6511720  
 mailjed@saudigeneralinsurance.com.sa

**Saudi IAIC Coop (Salama)**

**Chairman: Dr. Saleh Malayka**  
**GM: M. Faisal Al Kordi**  
 Tel: 2 6710000/6644035-Fax: 2 6647387  
 www.salama.sa

**Saudi India**

**C.E.O: M. R.R. Nair**  
 Tel: 1 4603402 - Fax: 1 4191366

**Saudi Ins. Control**

**M. Mohamed Al Shaya**  
 Tel: 1 4662586 -Fax: 1 4662865  
 www.sama.gov.sa

**Saudi National Ins. Co. (SNIC)**

**Chairman: M. Hatem Jeffali**  
**G.M: M. Omar Bilani**  
 Tel: 2 6606200-Fax: 2 6674530  
 E-mail: snic@eajb.com.sa

**Saudi Pearl**

**G.M: M. Samer Kanj**  
 Tel:



**Amina**

M. Nouredine Skandrani  
Tel: 71 843900 - Fax: 71 783607  
E-mail: gat@gat.com.tn

**Arig**

M. Ibrahim Saleh  
Tel: 71 788564 - Fax: 71 785397  
www.arig.com.bh

**Assur Credit**

M. Mirad Saiid  
Tel: 71 891065 - Fax: 71 894998  
E-mail: info@assurcredit.com.tn

**Astree**

M. Mohamed Habib Ben Saad  
Tel: 71 792211- Fax: 71 794723  
E-mail: astree@planet.com.tn

**Best Re**

M. Reda Benbouzid  
Tel: 71 860355- Fax: 71 862014  
E-mail: general@bestre.com.tn

**Biat**

M. Ibrahim Riahi  
Tel: 71 795655 - Fax: 71 786155  
E-mail: general@assurancesbiat.com.tn

**Carte**

M. Hsein Doghri  
M. Abderrahmen Fatmi  
Tel: 71 355022- Fax: 71 340875  
E-mail: dgen@carte.com.tn

**Comar**

M. Rachid Bendjmia  
Tel: 71 340899- Fax: 71 344778  
E-mail: dg.com@planet.tn

**Cotunace**

M. Alhabib Daldoul  
Tel: 71 783000 - Fax: 71 782539  
E-mail: cotunace2@email.ati.tn

**Ctama & MGA**

M. Mansour Naceri  
Tel: 71 340933- Fax: 71 332276  
E-mail: ctama@planet.tn

**Groupe des Ass. de Tunisie (GAT)**

M. Nouredine Skandrani  
M. Yazid Skandrani  
Tel: 71 843900- Fax: 71 782325  
E-mail: gat@gat.com.tn

**Hayett**

M. Rachid Ben Jemia  
Tel: 71 333400 - Fax: 71 254099  
E-mail: dg.com@planet.tn

**Lloyd Tunisien**

M. Mohamed Aziz Mamlouk  
Tel: 71 962777- Fax: 71 962440  
E-mail: tn.com@planet.lloyd

**Maghreb Ass.**

M. Abdelaziz Derbal  
Tel: 71 788800- Fax: 71 788334  
E-mail: magassur@magassur.com.tn

**Mutuelle Ass. de l'Enseignement (MAE)**

M. Lotfi Bezzarga  
Tel: 71 322333 - Fax: 71 324147  
E-mail: mae.assurance@planet.tn

**Salim**

M. Salah Mani  
Tel: 71 840900 - Fax: 71 849318  
E-mail: ass.salim@planet.tn

**Star**

M. Abdel Karim Merdasi  
Tel: 71 340866- Fax: 71 340835  
E-mail: star@star.com.tn

**Tunisia Insurance Association**

M. Brahim Kobbi  
Tel: 71 861294 - Fax: 71 860894  
E-mail: ftusa@planet.tn

**Tunisia Insurance Control**

M. Abdellatif Chaabane  
Tel: 71 795210 - Fax: 71 795821  
abdellatif.chaabane@email.ati.tn

**Tunis Re**

M. Mohamed Dakhili  
Tel: 71 8844011 - Fax: 71 784940  
E-mail: tunis-Re@Email.ati.tn

**U.A.E****Abu Dhabi National Ins. Co. (ADNIC)**

C.E.O: M. Khalaf Ben Ahmad Al Otaiba  
M. Wajdi Hamdi / M. Samir Abdelahad  
M. Ahmad Idriss  
Tel:(2) 6264000- Fax: (2) 6268600  
E-mail: adnic@emirates.net.ae

**Abu Dhabi National Takaful (TAKAFUL)**

Chairman: M. Hamad Bin Brook  
G.M.: M. Oussama Kaissi  
Tel:(2) 6262727 - Fax:(2) 6260777  
www.takaful.ae

**AIG Memsa**

M. Charles Bouloux  
M. Osama Abdeen  
Tel:(4) 3621700 - Fax: (4) 3620841  
www.aig.com

**Ain Ahlia**

Chairman: M. Mhammed AlBadie AIDhahiri  
G.M: M. Mohamed Mazhar Hamada  
Tel:(2) 4459900- Fax: (2) 4456685  
E-mail: alainins@emirates.net.ae

**Alliance**

Chairman: Sh Ahmed Al Maktoum  
G.M: M. Wissam Al Haimus  
Tel:(4) 6051111- Fax: (4) 6051112/3  
www.alliance-uae.com

**Allianz**

G.M: M. Muaz Akkawi  
Tel:(4) 3329929 - Fax: (4) 3329166  
Muaz.akkawi@allianz.ae

**Aman**

D.G: M. Hassan Mohamed EIMiza  
G.M: M. Jihad Feitrouni  
Tel:(4) 3193111 - Fax: (4) 3193112  
www.aman-diir.ae

**American Life (Alico)**

M. Rabih Haber  
Tel: (6) 5562566- Fax: (6) 5562577  
www.alico.com

**Arab Orient**

Chairman: M. Abdulla Al Futtaim  
G.M: M. Omer El Amin  
Tel: (4) 2953425- Fax: (4) 2955701  
E-mail: aoic@alfuttaim.co.ae

**Arabia**

R.M: M. Kamil Halabi  
Tel: (4) 2280022 - Fax: (4) 2270022  
G.M. Abu Dhabi: M. Walid Nehme  
Tel: (2) 6744700 - Fax: (2) 6745700  
www.arabiainsurance.com

**Arabian Scandinavian**

Chairman: Sh Bati AlMaktoum  
G.M: M. Ahmed Al KAZIM  
Tel: (4) 2825585 - Fax: (4) 2825586  
E-mail: ascana@emirates.net.ae

**Assicurazioni Generali**

C.M: M. Abbas Sethna  
Tel: (4) 3975220- Fax: (4) 3975422

**AXA**

C.E.O: M. Andreas Rossi  
Tel: (4) 3436161 - Fax: (4) 3431311  
www.axa-gulf.com

**Buhaira National**

Chairman: Sh Faissal Al Qassimi  
G.M: M. Nader Qaddumi  
Tel: (6) 5174444 - Fax: (6) 5748855  
abnich@emirates.net.ae

**Compagnie Libanaise**

R.M: M. Georges Ashkar  
Tel: (4)2225323- Fax:(4) 2217215  
cla31@emirates.net.ae

**Dhafra**

Chairman:Sh. Mohamed Al Dhahri  
G.M: Dr. Mustafa Rajab  
Tel:(2) 6726444- Fax:(2) 6729833  
aldhafra@emirates.net.ae

**Dubai Ins.**

Chairman: M. Butai Obeid Mulla  
G.M.: M. Abdel Latif Abu Qura  
Tel: (4) 2693030- Fax: (4) 2693727  
E-mail: dubins@emirates.net.ae

**Dubai National**

Chairman: M. Khalaf Al Habtoor  
G.M: M. Jayakumar  
Tel:(4) 2691300- Fax:(4) 2692000  
www.dnirc.com

**Emirates Ins.**

Chairman: M. Abdullah M. Al Mazrui  
M. Elie Issa / M. Thomas Varghese  
Tel:(2) 6440400- Fax:(2) 6445227  
E-mail: eminco@emirates.net.ae

**Fujairah National**

Chairman: Sh. Saleh Al Sharqi  
G.M: M. Toni Maalouly  
Tel:(9) 2242000- Fax: (9) 2224344  
E-mail: afnic@emirates.net.ae

**Iran Ins.**

G.M: M. A.q. Faghihi  
Tel: (4) 2214747- Fax: (4) 2217660  
bimehir@emirates.net.ae

**Ittihad Al-Watani**

R.M.: M. Georges Chidiac  
Tel:(4) 2823266- Fax:(4) 2823490  
Email: unic@unic.ae

**Jordan Insurance**

G.M: M. Elias Dahdal  
Tel: (2) 6344800- Fax:(2) 6330495  
www.jicjo.com

**Khazna**

Chairman: M. Khalifa Mheiri  
G.M: M. Mohamed Ali Wahba  
Tel: (2) 6767000 - Fax: (2) 6768500  
www.alkhazna.com

**Mitsui Sumitomo**

G.M: M. Nayef Beseisu  
Tel: (2) 6274834- Fax: (2) 6275115  
E-mail: sumadnic@emirates.net.ae

**National General**

G.M: Dr. Abdul Zahra Abdullah Ali  
Tel: (4) 2222772- Fax: (4) 2280601  
E-mail: ngico@emirates.net.ae

**New India**

Dubai mgr: M. Umesh Gupta  
Tel: (2) 6440428- Fax: (2) 6456352  
www.niaci.com

**Northern**

C.Ex: M. Richard Hanry  
Tel:(4) 3318400- Fax:(4) 3329150  
Box: 5862 Dubai

**Oman Ins.**

Chairman: M. Mattar Al Tayer  
G.M.: Dr. Abdel Moutaleb Moustafa  
Tel: (4) 2624000- Fax: (4) 2690110  
E-mail: oicem@oicem.com

**Oriental**

M.D.: M. K.S. Mulani  
Tel: (4) 3538688- Fax: (4) 3531722  
E-mail: Oicgulf@emirates.net.ae

**Qatar General**

G.M: M. Kamel Abu Nahel  
Tel: (4) 2688688- Fax: (4) 2688118  
E-mail: qatarins@emirates.net.ae

**Qatar Ins.**

M. Ian Sangster  
Tel: (4) 2223819- Fax: (4) 2238974  
www.qic.com

**RAK National**

Chairman: Sh. Sultan Al Qasimi  
G.M: M. Antoine Stephan  
Tel: (7) 2273000 - Fax: (7) 2288500  
E-mail: raknicdb@emirates.net.ae

**Royal & Sun Alliance**

Reg. mgr.: M. Patrick O Flynn  
Tel: (4) 3366551- Fax: (4) 3348861  
www.royalsunalliance.ae

**Sagr National**

Chairman: M. Abdullah Al Sari  
G.M: M. Sami Shakshir  
Tel: (4) 2827880- Fax: (4) 2821873  
E-mail: asnic@emirates.net.ae

**SALAMA**

Chairman: Sheikh Khaled Al Nahyan  
G.M: M. Parvaiz Siddiq  
Tel: (4) 3355300- Fax:(4) 3356223  
www.salama.ae

**Saudi Arabian**

G.M: M. Mohamed Abdel Moati  
Tel: (4) 2958881- Fax: (4) 2957779  
Email: acel@emirates.net.ae

**Scottish Re**

R.D: M. Ian Haywad  
Tel: (4) 3199280 - Fax: (4) 3197474  
www.scottishre.com

**Sharjah Ins.**

Chairman: Sh. Mohamad Al Qassimi  
G.M.: M. Ahmad Khater  
Tel: (6) 5686690- Fax: (6) 5686545  
www.sharjahinsurance.co.ae

**State Life Corp. Of Pakistan**

G.M: M. Mohsin Abbas  
Tel: (4) 2729071- Fax: (4) 2729051  
Email: sliedxb@emirates.net.ae

**Takaful Re**

Chairman: M. Khalid Al Bustany  
C.E.O.: M. Chakib AbouZeid  
Tel: (4) 3600535- Fax: (4) 3637197  
www.takaful-re.ae

**Tokio Marine & Fire**

G.M: M. Takiya Okui  
Tel: (4) 2951693- Fax: (4) 2952205  
Email: info@tmmf.ae

**UAE Insurance Association**

Chairman: Sheikh Faysal Al Qassimi  
Manager: M. Fareed Lutfi  
Tel: (2) 6771444 - Fax: (2) 6772444  
E-mail: suez31@hotmail.com

**UAE Insurance Control**

M. Ahmed Al Hosani  
Tel:(2) 6269330 - Fax: (2) 6265220  
busaif99@yahoo.com

**Union**

Chairman: M. Abdullah H. Mazroui  
G.M.: M. Wamidh Jarrah  
Tel: (6)7466996 - Fax: (6)7466997  
E-mail: unins@emirates.net.ae

**United**

Chairman: M. Saqr Ghubash  
G.M: M. Maher Al Sabbah  
Tel: (7)2351584 - Fax: (7) 2353213  
Tel: 04/2222440- Fax: 04/2228668  
E-mail: uic@emirates.net.ae

**Wathba National**

Chairman: Sh. Saif Bin Mohd Al Hamed  
G.M.: M. Bassam Chilmeran  
Tel: (2) 6770566 - Fax: (2) 6776628  
E-mail: wathba@emirates.net.ae

**Zurich**

Tel:(4) 3974444- Fax:(4) 3974443  
www.zurichintlfe.com

**YEMEN****Aman**

M. Akil Al Sakkaf  
Tel: 202105- Fax: 209452  
E-mail: aman-ins@y.net.ye

**Arab Ins.**

M. Hani Hamdani  
Tel: 440648 - Fax: 440647  
E-mail: arabinsurancceco@y.net.ye

**Islamic.**

M. Saleh Badar  
Tel: 284193 - Fax: 286503

**Mareb yemen**

M. Ali Hachem  
Tel: 206111/2/3- Fax: 206118  
E-mail: maryinsco74@y.net.ye

**Saba' Yemen**

Tel: 240908- Fax: 240943  
E-mail: saba-ins@y.net.ye

**Trust Yemen**

M. Hussain Ayoub  
Tel: 264263- Fax: 263234  
E-mail: trust-yemen@y.net.ye

**United Ins.**

M. Tarek Saeed  
Tel: 214232- Fax: 214012  
E-mail: unitedinsurance@y.net.ye

**Watania (Al)**

M. Yousuf Abdul Wadood Saeed  
M. Mujib Radman  
Tel: 272713- Fax: 272924  
E-mail: alwatania-ins@y.net.ye

**Yemen General**

M. Baker Munshi  
Tel: 442489- Fax: 442492  
E-mail: ygi-san@y.net.ye

**Yemen Ins.**

M. Kais Aboud Khalaf  
Tel: 272805- Fax: 274177  
E-mail: ymins@y.net.ye

**Yemen Ins. & Reins.**

M. Abu Baker Al Kutti  
Tel: 251415- Fax: 221318  
E-mail: yireico@y.net.ye

**Yemen Insurance Control**

M. Mohamed Al Bouhi  
Tel: 260370 - Fax: 252373

**Yemen Insurance Federation**

M. Ali Hashem  
Tel: 263612 - Fax: 263612  
E-mail: yif@y.net.ye

**تتمنيات أسرة «البيان الاقتصادية»****لقرانها الكرام في العام الجديد**

تلقت اسرة تحرير البيان عشرات

رسائل المعايدة من قرائها الكرام

وجميعهم سجلوا تقديرهم لتزايد

انتشار «البيان الاقتصادية» في

انحاء العالم متمنين دوام التطور

والازدهار.

والبيان الاقتصادية ان تشكر

قراءها على معياداتهم وتتمياتهم،

تتمنى لهم بدورها سنة سلام وأمان

ملينة بالصحة والعافية والنجاح.

## INTERNATIONAL REINSURANCE COS & REINSURANCE BROKERS (based outside arab countries)

**AFRICA RE (NIGERIA)**

Tel 234 1 2626660 F 234 1 2626664  
WWW.AFRICA - RE.COM

**ALLIANZ (GERMANY)**

T 49 89 38000 F 49 89 3800 xt 3425  
WWW.ALLIANZ.COM

**AMERICAN RE (USA)**

T 1 609 2434200 F 1 6092434257  
WWW.AMRE.COM

**AVRASYA**

T 90 216 3683283 F 90 216 3683293

**AXA RE (FRANCE)**

T 33 1 56439120 F 33 1 56438584  
WWW.AXA-RE.COM

**BERKSHIRE HATHAWAY (USA)**

T 1 203 3635200 F 1 203 3635221  
WWW.BERSHIREHATHAWAY.COM

**CAISSE CENTRALE DE REASS. "CCR" (FRANCE)**

T 33 1 44353100 F 33 1 44353131  
WWW.CCR.FR

**CHEDID & ASSOCIATES (Cyprus)**

T 357 25 340858 F 357 25 340961  
E-mail: CHEDID@LOGOS.CY.NET

**CONVERIUM (SWITZERLAND)**

T 41 1639 9710 F 41 1639 9709  
WWW.CONVERIUM.COM

**FENCHURCH FARES (ATHENS)**

T 30 210 8947587 F 8942549  
WWW.Fenfar.gr

**GEN RE (USA)**

T 1 203 3285000 F1 203 3286423  
WWW.GENRE.COM

**GIC (INDIA)**

T 91 22 22833046 F 912 22

**BROKERS & LOSS ADJUSTERS & TPA'S IN ARAB COUNTRIES****ALGERIA****UIB**

Tel: 21921136  
www.uib.co.uk

**Willis corroon**

**M. Farouk Lazri**  
Tel: 21392736 - Fax: 21395302

**BAHRAIN****AON M.E.**

**Chairman-M.E. Region: M. A. Latif Sharif Al Rayes**  
Tel: 17 226066 - Fax: 17 225299  
latif\_alrayes@aon.com.sa

**ARTHUR J. GALLAGHER (ME)**

Tel: 17 540181 - Fax: 17 540144  
www.ajgme.com

**MARSH BAHRAIN**

Tel: 17 226002 - Fax: 17 229599  
Email: marshmc@batelco.com.bh

**MEDNET BAHRAIN**

**M. Mahmoud El Hindi**  
Tel: 17 566175 - Fax: 17 583006

**PROTECTION**

**M. Osama Abdul Aal**  
Tel: 17 211700 - Fax: 17 215309  
Email: osama@alhimaya.com

**EGYPT****Affrad EGYPT**

**C.E.O.: M. Fadi Khoury**  
Tel: 3465044 - Fax: 3459861  
www.affrad.com

**MARSH EGYPT**

**C.E.O.: Mrs. Afaf Abdel Hamid**  
Tel: 3053881 - Fax: 3053882  
Email: marshmc@batelco.com.bh

**PHIB**

**C.E.O.: M. Paul Haddad**  
Tel: 3468821 - Fax: 3464810  
Email: conseil@grassavoye.com.eg

**JORDAN****Addison Bradley**

Tel: 6 5673448 - Fax: 6 5671880  
www.medgulf.com

**City Insurance Services**

**G.M.: M. Robert Jenevizian**  
Tel: 6 5154471 - Fax: 6 5154472  
E-mail: city@globalone.com.jo

**International General Insurance (IGI)**

**Chairman: M. Wasef Jebchi**  
Tel: 6 5662082 - Fax: 6 5662085  
E-mail: info@iginsure.com

**Med Service (MS)**

**G.M.: Dr. Randa Gammoh**  
Tel: 6 5810502 - Fax: 6 5810519

**Medexa**

**G.M.: Dr. Nazeer Hasan Bateh**  
Tel: 6 5529833 - Fax: 6 5677231  
tpa@medexa.net

**Nat Health**

**G.M.: M. Khaled Tijani**  
Tel: 6 5511010 - Fax: 6 5520626  
www.nathealth.net

**KUWAIT****Al Argan Int'l**

**Managers: Elias & Raymond Abouchacra**  
Tel: 4820440 - Fax: 4820211

**Fenchurch Faris**

**M. Sami Bekhazi**  
Tel: 2414124 - Fax: 2418371  
www.fenfar.gr

**SAUDI ARABIA****ACE**

**Chairman: Prince Fahd Al Saoud**  
**CEO.: M. Abdel Aziz Abou Al Saoud**  
Tel: 1 4774070-Fax: 1 4774081  
Email: aceho@ace-ins.com

**ARTHUR J. GALLAGHER (ME)**

Tel: 1 4728659 - Fax: 1 4741387  
www.ajgme.com

**C I C**

**Chairman & G.M: M. Robert Bahou**  
Tel: 2 6614001-Fax: 2 6614010  
www.cicme.com

**Ghafari Elias**

**C.E.O.: M. Elias Ghafari**  
Tel: 2 6689734 - Fax: 2 6689733  
Email: eghafari@nbhint.com

**Globe Med**

**C.E.O.: M. Muneer Kharma**  
Tel: 1 4549191  
www.globemedltd.com

**Green Shield Alliance**

**M. Kabalan Kantara**  
Tel: 2 6530143 - Fax: 2 6570548  
Email: gsai@saudionline.com.sa

**MARSH**

**Chairman: M. Robert Makhoul**  
**A.G.M.: M. Obeid Sa'ed**  
Tel: 1 4191955-Fax: 1 4192002  
www.marsh.com

**MEDX**

**G.M.: M. Jean Chammas**  
Tel: 2 2830500 - Fax: 2 6683773  
www.saudimedx.com

**MEDNET GULF**

**G.M.: Dr. Maher Aitta**  
Tel: 2 6444448 - Fax: 2 6431805  
www.mednetgulf.com

**NATIONAL INSURANCE SERVICES**

**CEO: M. Ezzat Estwani**  
Tel: 2 6655158 - Fax: 2 6653578  
www.nis-insurance.com

**Noble Technical Serv.**

**C.E.O.: M. Nasser Bousayes**  
Tel: 1 4724728 - Fax: 1 4725021  
Email: naboussayes@hotmail.com

**SAUDI BROKERS**

**G.M.: M. Imad Hussein**  
Tel: 3 8822577 - Fax: 3 8823098  
www.saudibrokers-ins.com

**Trust Int'l.**

**G.M.: M. Nizar Alkhalidi**  
Tel: 1 4652353 - Fax: 1 4649088  
Email: eghafari@nbhint.com

**United International**

**G.M: M. Nassr Abu Obeid**  
Tel: 1 4197799 - Fax: 1 4191366  
Email: naser@newindia.com.sa

**WASEEL**

**CEO: M. Wassim Khachokji**  
Tel: 1 4604061 - Fax: 1 4604062  
www.waseel.com

**SUDAN****Prime Health**

**M. Edgard Haddad**  
Tel: 183 268494 - Fax: 183 268496  
E-mail: sudan@prime-health.org

**SYRIA****Best Assistance**

**M. Anwar Alameh**

Tel: 11 33501121 - Fax: 11 33501120  
E-mail: info@best-assistance.net

**Medexa**

**Dr. Nazir Bateh**  
Tel: 11 6129446  
www.medexa.net

**Mednet Syria**

**M. Samir Nahas**  
Tel: 11 2459785 - 2458245 - Fax: 11 44673535  
E-mail: syriabranch@mednetliban.com.lb

**Impa**

**M. Marwan Matraji**  
Tel: 11 3334004 - Fax: 11 3348380  
www.impa.info

**Medsyr**

**M. Hazem Takiieddine**  
Tel: 11 2312742 - Fax: 11 2319857  
Email: medsyrr@mail2syria.com

**TUNIS****Aon Socargest**

**M. AbdelMajid Hafaiedh**  
Tel: 71706968 - Fax: 71708488  
E-mail: socaron@gnet.tn

**U.A.E****Addison Bradley**

**M. Khaldoun Khartabil**  
Tel: (4) 2950499 - Fax: (4) 2950488  
E-mail: abadubai@abradley.ae

**Ahlia General Ins.**

**M. Fouad Awad**  
Tel: 4 2694424 - Fax: 4 2682189  
Email: ahlia@emirates.net.ae

**Aon Middle East**

**M. Antoine C. Khattar**  
Tel: (4) 2220760 - Fax: (4) 2281325  
www.aonme.co.ae

**Arab Loss Adjusters**

**C.E.O.: M. Walid Jishi**  
Tel: (4) 2626629 - Fax: (4) 2661608  
www.arablossadjusters.com

**Cogent**

**M. Nabil Bazzari**  
**M. Sameer Gammoh**  
Tel: (4) 3617889 - Fax: (4) 3617890  
E-mail: mail@coagentme.com

**Elite**

**M. Pierre Kallidis**  
Tel: (4) 2215757 - Fax: (4) 2213775  
E-mail: eliteinb@emirates.net.ae

**Fidelity Insurance Services**

**M. Elias Abunucerah**  
Tel: (4) 2698505 - Fax: (4) 2696509  
E-mail: fidelity@emirates.net.ae

**Futtaim Willis Faber**

**G.M.: M. Marc Slatter**  
Tel: (4) 2952277 - Fax: (4) 2950103  
E-mail: afwillis@emirates.net.ae

**Goodhealth**

**M. David Youssef**  
Tel: (4) 3240040 - Fax: (4) 3243550  
www.goodhealthworldwide.com

**Guardian**

**M. Fawaz Moukayed**  
Tel: (2) 6777116 - Fax: (2) 6711174  
E-mail: guardian@emirates.net.ae

**Gulf Resources**

**M. Ather Ahmed**  
Tel: (4) 2684222 - Fax: (4) 2668619

**Insurance Service Management**

**M. Khaled Habib Rida**  
Tel:4 3455577 - Fax: 4 3455560  
E-mail: bismil@emirates.net.ae

**JLT Risk Solutions**

**M. Mike Good**  
Tel: (4) 3124333 - Fax: (4) 3124332  
www.jltgroup.com

**Juelmin Insurance Services**

**M. Mohamed Saeed Hamdan**  
Tel: (4) 2691114 - Fax: (4) 2691434  
www.juelmin.com

**Lambert Fenchurch**

Tel: (6) 5730010 - Fax: (6) 5730050  
Box: 26629 Sharjah

**Lonsdale & Associates**

Tel: (4) 2237730 - Fax: (4) 2279791  
info@lonsdalebrokers.com

**Manara Insurance Services**

**M. Issam Lahham**  
Tel: (6) 5681566 - Fax: (6) 5681588  
E-mail: mirasure@emirates.net.ae

**MARSH**

**M. Robert Makhoul / M. Tony Saada**  
Tel: (4) 2237700 - Fax: (4) 2272020  
www.marsh.com

**Mepa Gulf**

**M. Elie Honeine**  
Tel: (2) 6760600 - Fax: (2) 6766605  
E-mail: mepagulf@emirates.net.ae

**NAS**

**M. Joe Boulos**  
Tel: (2) 6777997 - Fax: (2) 6717550  
E-mail: joe.boulos@nas.ae

**Nasco Karaoglan Group**

**M. George Nahra**  
Tel: (4) 3523133- Fax: (4) 3520544  
www.nascodubai.com

**National Resources Ins. Services**

**Mrs. Jocelyne Chahine**  
Tel: (2) 4466234 - Fax: (2) 4466243  
E-mail: natresin@emirates.net.ae

**Next Care**

**M. Christian Gregorowicz**  
Tel: (4) 2868722 - Fax: (4) 2868711  
Email: christian@nextcare.co.ae

**Nexus**

**M. Mahmoud Nadjoumi**  
Tel: (4) 3977779 - Fax: (4) 3974422  
www.nexusadvice.com

**RFIB**

**M. David Owen**  
Tel: (4) 3611975 - Fax: (4) 3611977  
david.owen@RFIB.co.uk

**UIB**

**M. George Kabban**  
**M. Karim jabri**  
Tel: (4) 2948666 - Fax: (4) 2948388  
www.uib.co.uk

**JOSEPH ZAKHOUR & CO.****INSURANCE CONSULTANTS****CORRESPONDENTS FOR****MARSH***An MMC Company***Now servicing clients  
in SYRIA****WWW.ZAKHOURCO.COM**

Ashrafieh - Rmeil - Liberty Building  
Phone : 961.1.442032 - 442036 - 446306  
Fax: 961.1.561867  
P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon  
Email:zakhour@zakhourco.com



# SHIPPING AGENTS &

## Abou Hamad Georges

**M. Andre Abou Hamad**  
Port - Fayad Bldg. - Tlx: 41813- P.O.B: 3229  
Tel: (1)448354- 448885- 580905 - Fax: 449549  
E-mail: trofis@wise.net.lb

## Abou Merhi Lines

**M. Merhi Abou Merhi**  
Weygand Str. Atrium Bldg  
Tel: (1)999611- Fax: 999612  
E-mail: info@aboumerhilines.com

## Abou Rjeily Nicolas

**M. Nicolas Abou Rjeily**  
Port - Fayad Bldg. 5th floor  
Tel: (1)449010-449065-Fax: 583650  
E-mail: charter@inco.com.lb

## A b s a l

**M. Simon Abi Saleh**  
Mdawar - Rue Al-Kouz  
Tel: (1) 443536 - 446675 - 445692 - Fax: 443876  
P.O.B:175424 Beirut - Lebanon  
E-mail: absaltr@hotmail.com

## E t s . P a u l A d e m

**M. Paul Adem**  
6th floor - Moukarri Center  
Bourj Hammoud - Dora Highway  
Tel: (1)244610/1 - Fax: 244612  
E-mail: padco@inco.com.lb

## A g e m a r

**M. Selim Medlej**  
Mdawar- Burotec Center - 7th Floor - Tlx: 40915  
P.O.B: 50454-Tel: (1)583884-583885-Fax: 583884  
E-mail: selmar@beirut.com

## Agence Maritime Daher

(See Daher & Co).

## Akak Marine Co.

**M. Akef A. EL - Khouri**  
**M. Emile A. EL - Khouri**  
Dbayeh : Akef EL-Khouri Bldg  
(General Agents of United Arab Shipping Co In Beirut)  
Tel: (4)522140- 403231 - Fax: 406444 - 522148  
E-mail: info@akak-marine.com

## Al Badr Shipping Co.

**M. Nizar Ghandour**  
Port - Rbeiz Bldg.- 1<sup>st</sup> Floor  
Tel: (1)446741 - (3) 247271 - Fax: 562983  
Email: albadr@cyberia.net.lb

## Agility

**M. Georges Adwan**  
Tel : (1)511270 - Fax: 511271  
www. agilitylogistics.com

## Airsea Cargo Int'l SARL

**M. Pierre Ingea**  
Gemayzeh - Gauraud Str. - Tabet- Najjar Bldg.  
Tel: (1)561909/10- Fax: 444511  
E-mail: aci@dm.net.lb

## Air Sea Land

ST. Famille Str. Marine Tower. 9<sup>th</sup> Floor.  
Tel: (1)561777 / 999 - 585786 - Fax: 585578  
E-mail: nabil@asl.com.lb

## Allied Levant Lines Limited

**M. Elie, M. Nicolas, M. Pierre and M. Jean Debahy**  
93 - Charles de Gaulle Av. Debahy Center -  
7th floor - Sin El Fil  
Tel: (1)485375/9- Fax: 502974  
E-mail: njd@debahy.com

## All Transport Agency

**M. Michel Haddad**  
Sami El-Solh Ave. - Ramez Nahass Str. -  
Tel: (1)395000- 392910/11- 399911 - Fax: 396115  
E-mail: info@ata-lebanon.com

## Ansa Shipping Agency

**M. Antoine Saleh**  
Rmeil - Pasteur Str. - Fattal Bldg. -P.O.B.:175-147  
Tel: (1)445989- 585668 - Fax: 584642  
E-mail:<ansa>@dm.net.lb>

## Antarsped Forwarding Services

**M. Adel Chebli & M. Marwan Chebli**  
Mar Mikhael - 50 Rue Nicolas Turk - Berbari Bldg - 6th floor  
P.O.Box: 80100 - Dora - Beirut (Lebanon)  
Tel & Fax: (1)447722 - 447733  
E-mail: antarsped@antarsped.com  
http://www.antarsped.com

## Arab Shipping & Chartering Co

**M. Fawzi Ghandour & M. Atef Baadarani**  
Av. Des Francais - Galerie Ghandour Bldg.  
Tel: (1)373379/9-371044/5- Fax: 360048  
E-mail: arabship@dm.net.lb

## Ausamare Group

**M. Joseph Audi & M. Georges Saade**  
Saifi - Torossian Bldg.  
Tel: (1)563777 / 888 - Fax: 444998  
E-mail: ausamar@cyberia.net.lb

## B . A . Shipping . Co .

**M. Joe Boutros**  
Medawar - Charles Helou Ave.  
Sehnaoui Bldg. 2nd floor  
P.O.Box: 55509 Beirut-Lebanon  
Tel: (1)565654 - Fax: 562815  
E-mail: info@bashippinglb.com  
www: bashippinglb.com

## Badr Shipping

**M. Spiro Badr**  
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.  
Tel: (1)444105- 581923- (3)661878- Tlx: 48159  
E-mail: badrship@inco.com.lb

## Badri Freiha Shipping Agency

**M. Badri Freiha**  
Saifi - Rbeiz Bldg.  
Tel: (1)446996-(3)277488-Fax: 446687  
E-mail: badrifreiha.641@hotmail.com

## B a n a c o

**M. Antoine Nasr**  
Dora Highway- Moukarri Center  
Tel: (1)241957-(3)251981-Fax: 241860-Tlx: 48253  
E-mail: banaco1@idm.net.lb

## Bulk Chart & Maritime -BCMA-

**Miss Rita Gebraël**  
Georges Shehade St. - Metropolis Bldg. - 1st floor  
Tabaris Square - Beirut Lebanon  
Tel/Fax: (1)211200 - Tlx: 44012 BCMA LE  
E-mail: bcma@terra.net.lb

## Beirut Cargo Center

**M. Joseph Harb**  
Corniche El Nahr - Kurban Bldg. -P.O.B:17-5040  
Tel: (1)585582 - Fax: (1)585580  
E-mail: bcc@bcc.com.lb

## Beirut Overseas Agency

**M. Elie Abou Zeid**  
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310  
Tel: (1)561000 - Fax: 562000 - 562249  
E-mail: overseas@cargo.com.lb; overseas@groupage.com  
Home Page: www.cargo.com.lb; www.groupage.com

## Blue Wave

**M. Elie Eid**  
Charles Helou Ave. - Sehnaoui Bldg.  
Tel: (1)585681 -(3)469700- Fax: (1)566753  
E-mail: navygroup@bridge.com.lb

## Boutros S. El Khoury

**M. Khalil El Khoury**  
Port - Estephan Bldg.  
Tel: 581134/445 - Fax: 581460

## Byblos Transport Shipping

**M. Joseph Mezher**  
Charles Helou Av.-Sehnaoui Bldg.- 6th floor  
Tel/Fax: (1)448999 (6 lines) - 445206  
E-mail: byblos@byblosshipping.com

## Agence Maritime Carapiperis

**M.Theodore Andriotis**  
Mar Mikhael-Sarkis Bldg - Near EDL 4th floor  
Tel: (1)580250 -(3)623814 - Fax:(1)580382

## Cargomaster Abouzeid & Co.

**M. Elie Abou Zeid**  
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310  
Tel: (1)561000 - Fax: 562000 - 562249  
E-mail: cargo@cargo.com.lb; cargo@groupage.com  
Home Page: www.cargo.com.lb; www.groupage.com

## Cargo Project Int'l

**M. Elia Haddad**  
Badaro - Sami El-Solh Ave.- Snoubra Bldg.  
Tel: (1)386445- 399646 - Fax: (1)385621  
E-mail: eliahaddad@cyberia.net.lb

## Chaar Samir Maritime Ag.

**M. Samir Chaar**  
Ras Nabeh Area- Hout Str. - Madani Bldg., 3rd Fl.  
Tel: (1)632464 - (3)205940 - Fax: (1)661345  
E-mail: scmasarl@inco.com.lb- scbcsarl@yahoo.com

## Chalhoub Georges & Co.

**M. Georges Chalhoub**  
Furn El Cheback - General chehab str. Lourdes Bldg.  
Tel&Fax:(1)383135-396986- P.O.Box:16-7080 Ashrafieh  
E-mail: CHALHOUB@inco.com.lb

# FORWARDERS IN LEBANON

## Chartouni Shipping Agency

**M. Georges Chartouni**  
Dekwaneh - Gharios Bldg.  
Tel: (1)498977- (3)773279

## CMA LIBAN

**M. Jacques R. Saadé/ M. Georges T. Kurban**  
- Riad El Solh - Esseily Bldg. (Capitole)  
P.O.Box: 11/2000, Beyrouth - Liban  
Tel: (1)989666/777/888 - Fax: (1)983199  
E-mail: brt.management@cma-cgm.com

## Comptoir Agricole du Levant

**M. Riad Fouad Saadé**  
**Mrs. Georgette Hallak**  
New Jdeideh Str. Comptoir Agricole Bldg.  
Tel: (1)890968- 890943- 890811 - Fax: 899433  
E-mail: cal@cyberia.net.lb

## Continental Shipping Agencies

**M. Michel Francis - M. Samir Francis**  
Saifi, Pasteur St. Medawar Center, 5th Fl.-Beirut, Lebanon  
Tel: (1) 567130 - 567131 - Fax: 567132  
E-mail: info@cscs-continental.com

## Cordahi Edouard

**M. Edouard Cordahi**  
Mar Mkhâel - Issam Pharaon Bldg.  
Tel: (1)449511/2/3- Fax: 563754- Tlx: 44366  
Email: edomarbox@yahoo.com

## COSERV

**M. Samir Choueiri**  
Pasteur Str. Burotec Center  
Tel: (1) 444331 - Fax: 443545 - 562232  
E-mail: coserv@coserv.com.lb

## Daher et Cie

**M. Dagher Hayek/ Adel Rouhana**  
Imm. Dagher MS/Citroen - 3<sup>rd</sup> floor - Zalka Autoroute  
Tel: (1)901950/60 -Fax: 901970  
E-mail: dahersal@sodetel.net.lb

## D&R Shipping Agency

**M. Rahif M. Khalife**  
Tyr - Rue Al Massaref, Centre Donia, 5<sup>th</sup> floor  
Tel: (7)740224- (3)219393- Fax: (7)344338  
P.O.B: 14-6158 - E-mail: d\_r\_ship@hotmail.com

## Damco Maritime Lebanon

**M. Paul Zahlan / M. Kamal Zahlan**  
96 Pasteur St, Rmeil  
P.O.B: 11-711 Riad El Solh 1107-2060 Beirut-Lebanon  
Tel: (1)560986 - Fax: 580241  
E-mail: mail@damcolb.com

## Danzas A.E.I Lebanon

**M. Samer Kaissi**  
Harbor Drive Bldg. - Saifi - P.O.B: 17-552  
Tel: (1)564789- 564790 - Fax: 564793  
E-mail: samer.kaissi@lb.danzas.com

## Debbas O.D. & Sons

**M. Oidih Debbas**  
530 Corniche du Fleuve, O.D. Debbas & Sons Tel:  
(1)585253/4/5- Fax: 587135  
E-mail: oddebbas@oddebbas.com

## Delbourgo J.V. & Son

**M. Saad Fares**  
Clemenceau Str. - Arayssi Bldg.  
Tel: (1)367880/1- Fax: 378854  
E-mail: delbourgo@cyberia.net.lb

## Divina Line

**M. Antoine Chafic Geara**  
Port St.- Boutros El Khoury Bldg. -Ground floor  
Tel/Fax: (1)581136-581489- (3)605515  
E-mail: divina@sodetel.net.lb

## East Med Shipping Services

(See Saade Rodolphe)

## Eculine Liban

**M. Ayoub Khoury**  
Saifi - Nahr, Ibrahim Str. Tekeyan Center, 3<sup>rd</sup> Floor  
P.O.B: 17 5687 - 1104 2060 Beirut, Lebanon  
Tel: (1)562955/6/7 - 566635 - Fax: 562958

## Edimar Lebanon Shipping

**M. Boutros Yammine - President**  
**M. Eddie Yammine-Vice President**  
Jdeidet - Abdel Massih Bldg.  
Tel: (1)870152-896393-873222 - (3)252250  
Fax: (1)873111 (4) 870662  
P.O.B: 901423 - E-mail: EDIMAR@INCO.COM.LB

## ELC Transport Services

**M. Elie Kachouh**  
Port Str. Sehnaoui Bldg.  
Tel: (1)580473/5 - Fax: (1)580389  
Website: www.elctransport.com

## Eurabia Intercont

**M. Kamal Cherfane**  
Saifi- Modern Bldg. 5th floor  
Tel: (1)449960-449964 - Fax: 446177  
E-mail: eurabia@eurabia.inco.com.lb

## Euro Mediterranean Shipping

**M. Abdallah**  
Port - Fayad Bldg.  
Tel: (09)218790/4 - (1) 561027- Fax: (9)218793  
E-mail: revamat@beirut.com

## Expeditors

**M. Rommel Saber**  
Sodeco Square-Block A- 1st floor  
Tel: (1)612999 - Fax: (1)616216  
E-mail:customer.inquires@expeditors.com

## Fast Agency - John F. Khayat

**M. Jean Khayat**  
Saifi - Moderne Bldg. 9<sup>th</sup> Floor  
Tel: (1) 449712/13 - 564018 - Fax: 565910  
E-mail: ksg@ksqglb.com

## Fast Mondial & Marine

Gemayze - 344 Pasteur Street - Fast Bldg.  
P.O.Box: 175 774 Beirut - Lebanon  
Tel: (1)562777 - Fax: (1) 449000  
E-mail: fastlb@fastlb.com - www.fastlb.com

## Feeder Shipping Agency

(See METZ Shipping)

## El-Fil Abdel Hamid & Co.

**M. Abdel Hamid El Fil / M. Hassan El Fil**  
Port- Rbeiz Bldg.  
Tel: (1)446882- 446892- Fax: (1)446852- 861432  
E-mail: filtex@dm.net.lb - website: www.efil.com

## Freight Leader

**M. Samir Francis - M. Moussa Salamoun**  
Pasteur St. Medawar Bldg. - 5th fl. Saifi - Beirut  
Tel: (1)581870/1- (3) 615591- Fax: 564387  
E-mail: info@freightleader.com

## General Transportation Services

**M. Yacoub Kaissi**  
Port Str. - Michael Sehnaoui Bldg.  
Tel: (1)585777 (10 Lines) - Fax:961-1- 581359  
P.O.B: 7093 Beirut - Lebanon  
E-mail: ytkaissi@gts.com.lb  
E-mail: amerkaissi@gts.com.lb

## Gezaïri Nabih Cargo

**M. Nabih BouAzza Gezaïri**  
Tel: (1)861014/5- (3)221002 - Fax: (1)862188  
E-mail: ggc@cyberia.net.lb

## GEZAIRI TRANSPORT

**Mrs. Mona Bawarshi - President**  
**M. Fouad Bawarshi - Vice President**  
**M. Mohamad Itani - Shipping General Manager**  
- A. S. - Gezairy Square - Gezairy Bldg. Ras Beirut  
Tlx: 42478 - 41298 - P.O.Box: 11-1402  
Tel: (1) 783783 - 791791 - Fax: 784784 - 791738  
E-mail: gezaïri@gezaïri.com  
Web site: www.gezaïri.com  
- Port - Fayad Bldg.  
Tel: (1)580808-448901- 580553- Fax: (1)581157

## Ghazzaoui Amine & Fils

**M. Anwar Ghazzaoui**  
Ras el Nabeh - Ghazzaoui Bldg. Said Khadije Str.  
Tel&Fax: (1)658986 - (3)365985  
E-mail: anwarg@terra.net.lb

## Globe Shipping Chartering & Tourist Co.

**M. Antoine Wassaf**  
Al Nahr Str.- St. Michel Sector- Dr. Tarabay Bldg., 4th flr  
Tel: (1)581832- 443453 - Fax: 581807  
E-mail: globes@inco.com.lb

## Gulf Agency Co. (Lebanon) LTD

**M. Simon Bejjani**  
Al Arz Str. - Modern Bldg. - 7th floor  
P.O.Box: 11-4392  
Riad El Solh, Beirut 1107 2160, Beirut, Lebanon  
Tel: (1)446189- 446086 - Fax: 446097 - 581442  
E-mail: lebanon@gacworld.com



***Haddad Derviche Y.***

**Mrs. Victoria el Khoury (Owner)**  
Port - Dewihe Haddad Str.  
P.O.Box: 11-0042 Riad El Solh 11072010  
Tel: (1)447958- 447960/1- Fax: 447879  
E-mail: derhad@cyberia.net.lb

***Haddad Freres***

**M. Fadi Haddad**  
Chafaca Str.,Aintoura Bldg. 3rd floor- Medawar  
Tel: (1)562058- Fax: 585788  
E-mail: info@haddad-freres.com  
www. haddad-freres.com

***Hakim Roukoz Shipping Ag.***

**M. Sobhi Hakim & M. Bassam Roukoz**  
Al Arz Str. - Kanafani Bldg.  
Tel: (1)581200 - 562200 - Fax: 449246  
E-mail: broukoz@hrbrt.com

***Henry Heald & Co.***

**Miss Harriet Joly**  
Pasteur Str. - Burotec Center - 11<sup>th</sup> Floor  
P.O.Box: 11-0064 Riad El Solh-1107 2010 Beirut -Lebanon  
Tel: (1)585676 / 7 / 8 - Fax: 585679 - 565432  
E-mail: heald@sodetel.net.lb  
http: //www.henryheald.com

***Ezzat Houssami Establishment***

**M. Ezzat Hussami**  
Mar Mikhael- Royal Tower - 8th floor  
Tel/Fax: (1) 562118/9 - 743837/9  
E-mail: hussami@inco.com.lb

***Int'l Republic Gr.***

**M. Issam El Sbahi**  
Port Str. - Bohsali Bldg. -P.O.B: 13-5475- Tlx: 43407  
Tel:(1)585463-564583-581392-Fax:583859-581467  
E-mail: alsibei@inco.com.lb

***Inter ship***

**M. Sobhi Hakim & M. Bassam Roukoz**  
Saifi- Kanafani Bldg.  
Tel: (1)581200- 581204 -Fax:449715  
E-mail: broukoz@hrbrt.com - fakl@hrbrt.com

***It nasco***

**M. Edward & Neeman Azzi**  
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.  
Tel: (1)584355/6/7- Tlx: 48430

***J.B. Shipping Services***

**M. Joe Boutros**  
Medawar - Charles Helou Ave.  
Sehnaoui Bldg. 2nd floor  
P.O.Box: 55509 Beirut-Lebanon  
Tel: (1)565654 - Fax: 562815  
E-mail: info@bashippinglb.com  
www. bashippinglb.com

***Jaroudi Ibrahim & Fils***

**M. Hassan Jaroudi**  
Ain Al Mraisseh- Aramex Bldg.  
P.O.Box: 11-597  
Tel: (1) 368435 -Fax: (1) 372137  
E-mail: brahimjaroudi@yahoo.com

***Jaroudy Khaled Shipping***

**M. Jaroudi**  
Hamra Str. near Horse Shoe- Paradise Bldg.  
P.O.Box: 113-5181 - Tlx: LABANK 45387 LE  
Tel: (1)751666-746276/7-(3)237003 - Fax: 351559  
E-mail: jaroudy@inco.com.lb

***Josemar***

**M. Youssef Kahi**  
Medawar - Kokajian Bldg. - P.O.Box: 17-5580  
Tel: (1)442712-445310- 447310 - Fax: 585615  
E-mail:josemar@josemar.com- josemar@sodetel.net.lb  
web: www.josemar.com

***Joseph Bassil & Co.***

**M. Joseph Bassil**  
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. - 3rd Floor  
Tel: (1)444520- 444484/46- 580603 - Fax: 580604  
E-mail: jbccargo@dm.net.lb

***Kaissi Ibrahim Yassine Co.***

**M. Ibrahim Kaissi**  
Port- Fayad Bldg.  
Tel: (1)449598- 448763- Fax: 562405

***Kmeid Express***

**M. Antoine & Toubia & Doumit Kmeid**  
Charles Helou Av.-Sehnaoui Bldg.-P.O.Box:17-5459  
Tel/Fax: (1)446291-580132-580798-580799  
E-mail: kmeidexp@inco.com.lb

***KN - ITS***

**M. Nagy Feghaly**  
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. -5th floor  
Tel: (1)580173/4 - 561911/2/3 - Fax: (1) 443569  
E-mail: nagy.feghaly@kuehne-nagel.com  
www.kuehne-nagel.com

***Land Transport International***

**M. Jacques Saade / M. Bernard Gerdy**  
Riad El Solh Square - Esseily Bldg.8<sup>th</sup> Floor  
P.O.Box: 11-2333 Beirut - Lebanon  
Tel: (1)987101/2 - Fax: (1)987103  
E-mail: brt.info@landtransportinternational.com

***Leader Group***

**M. Jihad Dagher**  
Saifi - Al Arz Str., Modern Bldg., 2nd Flr.  
Tel: (1)447915- 447917- 564108 -Fax: (1)447885  
E-mail: Beirut@leadergroup.net

***Lebanese International***

**M. Hassan Baltagi**  
Hamra - Baltagi Bldg.  
Tel&Fax: (1) 853526 - (3)888430

***Lebanese Transport & Trading***

**M. Roger N. Dagher**  
Accaoui- St. Antoine Center -8th Floor-P.O.B:17-5084  
Tel: (1)445750/1- Fax: (1)582599  
Web Site: www.ltt-group.com

***The Levant Shipping Agency Fouad A. Khayat & Co.***

**(See Fast Agency)**

***Levant Express Transport***

**M. Elie Abou Zeid**  
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310  
Tel: (1)561000 - Fax: 562000 - 562249  
E-mail: levant@cargo.com.lb; levant@groupage.com  
Home Page: www.cargo.com.lb; www.groupage.com

***Levant Transport Company Ltd.***

**M. Walid Lattouf**  
Dora Highway - St. Jacques Center - 9th floor  
Tel: (1) 259137 - Fax: (1) 259140  
E-mail: levant@lattoufgroup.net  
www. levanttransport.com

***Liban Fracht***

(See METZ Shipping)

***Lotus Shipping Agencies***

**M. Marwan Al Yaman**  
Foch Str. - Venice Center, BCD Beirut  
Tel: (1)983860/1/2 - Fax: (1)983859  
E-mail: lotusship@dm.net.lb

***Maersk Lebanon***

**M. Jan Bandstra**  
Medawar Str. - 96 Pasteur Street - 1st Floor.  
Tel: (1) 587100 - Fax: (1) 588413  
P.O.Box: 11-413 Beirut - 1107-2040 Lebanon  
E-mail: lebtossec@maersk.com  
www.maerskline.com

***Marakiba Shipping***

**M. Carlos Abi-Karam**  
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.  
Tel: (1)443074 - 445094 - Fax: 443076  
E-mail: marakiba@dm.net.lb

***Mantoura Raoul Joseph***

**M. Raoul Joseph Mantoura**  
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.  
Tel: (1)444331 (8 lines)- 443545 - Fax: 443545  
E-mail: coserv@dm.net.lb

***Marine Investment & Development Co.***

**Ms. Lara Lattouf**  
Dora Highway - St. Jacques Center - 7<sup>th</sup> floor  
Tel & Fax: (1)243003 - 243002  
E-mail: mcs@sodetel.net.lb

***Master Line***

**M. Elie Abou Zeid**  
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310  
Tel: (1)561000 - Fax: 562000 - 562249  
E-mail: master@cargo.com.lb; master@cargo.cc  
Home Page: www.cargo.com.lb; www.cargo.cc

***Medawar Shipping Co.***

**M. Wafic Medawar**  
Saifi- Kanafani Bldg.  
Tel: (1)688555 - (3)966677  
E-mail: medawarshipping@hotmail.com

***Med Conro Shipping Services Ltd.***

**M. Toufic Lattouf**  
Dora Highway - St. Jacques Center - 9th floor  
Tel: (1)240700 - Fax: 259136  
E-mail: medconro@lattoufgroup.net  
www. medconro.com

***MSC - Lebanon Mediterranean Shipping Co.***

**M. Khairallah El Zein**  
Gemaizeh - Sainte Famille Str. - Marine Tower  
Tel&Fax: (1)583620  
E-mail: general@msclebanon.com.lb  
Web Site: www.msclbanon.com

***Merit Shipping***

**M. Jacques R. Saadé/ M. Georges Korban**  
- Riad El Solh - Esseily Bldg.  
B.P. 11/2000, Beyrouth - Liban  
Tel: (1)989666/777/888 - Fax: (1)983199  
E-mail: brt.genmbox@cma-cgm.com

***Meromar Shipping Agency***

(See METZ Shipping)

***Messageries du Levant***

**M. Georges Abi Karam**  
Saifi-Al Arz Str. - Rizk Bldg.- 2<sup>nd</sup> Fl. - P.O.B: 2948  
Tel: (1)446142- 562612/3 (3) 322662 - Fax: 448215  
E-mail: eliasakr@inco.com.lb - mdlinter@inco.com.lb

***METRANS S.A.R.L.***

**M. Rony Nehmé**  
Tel: (1)562384- 445482 - Fax: (1)446589  
E-mail: Rony.Nehme@metrans.com.lb  
sales@metrans.com.lb  
Web-Site: www.metrans.com.lb

***Metz Shipping Agency***

**Miss Celine Metz / M. Jean Metz**  
Saifi- Kanafani Bldg. Al Arz Str. - 7th floor.  
Tel: (1)582944/5/6-585591-581280 - Fax: 449341  
E-mail: metz@metz.inco.com.lb

***Metz Maritime***

(See METZ Shipping)

***MIDEX***

**M. Issam Khairallah**  
Centre Kalot 5<sup>th</sup> Floor - Sami El Solh Av.  
Tel: (1)385090 - Fax: (1)385087  
http://www.midexintl.com - E-mail: midxbey@midexintl.com

***Minerva Shipping Agency***

**M. Abdel Wahab Halabi**  
Hamra- Rassamny Younes Bldg.  
Tel: (1)347900/1-341147-(3)628150-Fax: (1)347900  
E-mail: minerva@minervashipping.com

***Mounajed Int'l Ship. Ag. (MISA)***

**M. Marwan Mounajed/Mohamed Mounajed**  
Bechara El Khoury St. - Tamara Business Center  
Tel: (1) 650368 - 650369 - Fax: (1) 661128  
E-mail: MISA@cyberia.net.lb - misa@somisa.com

***Mouracade G Maurice & Co.***

**M. Roger Mouracade**  
Tabaris- Selim Bustros Str. - Chammah Bldg.  
Tel: (1)324116- 201821- 321385  
Fax: (1)200590- P.O.B: 11-0367  
E-mail: mgmpandi@dm.net.lb

***Naccache Ibrahim & Co.***

**M. Axel Naccache**  
Port - Fayad Bldg. - P.O.B: 4153  
Tel: (1)449004- 564732/3 - Fax: 448846  
E-mail: axelmar@nakship.com

***National Maritime Services Agents of K-Line***

**M. Anis Azar**  
Port - Fayad Bldg.  
Tel: (1)449419- 583936- 562460 - Fax: (1) 583907  
E-mail: opts@nmslb.com - acts@nmslb.com  
mktg@nmslb.com

***National Shipping Co.***

**M. Paul Zahlan**  
96 Pasteur Street, Rmeil Beirut  
P.O.B: 11-847 Riad El Solh 1107-2060 Beirut-Lebanon  
Tel: (1)580202- Fax: 581880  
E-mail: mail@nashipco.com

***Navigators***

**M. Antoine Mouhayar**  
Achrafieh - Lebanon  
P.O.Box: 175179 - Beirut Lebanon  
Tel: (1)570571 -Fax: (1)575730  
E-mail: navigators@navigators-lb.com

***Navy Group***

**M. Elie Eid**  
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.  
P.O.Box: 11-5852 Beirut Lebanon  
Tel&Fax: 566753 - (3)469700 - 585681  
E-mail: navygroup@inco.com.lb  
www. navygroupinternational.com

***Nojaim. Y. Ets.***

**M. Joseph Nojaim**  
Port - Fayad Bldg. - P.O.B: 17-5456 - Tel:(3)460002

***North African Ship. & Clearing***

**M. Jamil Khatib**  
Hamra - Laban Street - Hamka Bldg. 1st floor  
P.O.Box: 11/9720 - Tel / Fax: (1)867169 - (3)283350  
E-mail: nasaca@sodetel.net.lb

***Oesterreichischer Lloyd***

**M. Ali Alaeddine**  
Waygand Str. - Atrium Bldg. 3rd floor - Beirut Center District  
P.O.B: 11-919  
Tel: (1)990200/1 - Fax: (1)990202  
E-mail: oelism@terra.net.lb

***Orient Shipping & Trading Co.***

**M. Hani Zaroubi**  
Ain Mraissi- Moumneh Bldg. No. 72  
Tel: (1)364455- 364546- (3)732211-Fax: (1)365570  
Tlx: 22882- 20118- P.O.B: 11-2561  
E-mail: ortship@inco.com.lb

***Orient Trading & Transit Co. (OTRACO)***

**M. Michel Razzouk**  
Jdeideh Unifert Center  
Tel: (1)883308-874667-Fax: (1)891282-Tlx: 44725  
E-mail: otraco@dm.net.lb

***Overseas Shipping & Forwarding Co.***

**M. Tony Elias**  
Sin El-Fil Tohmezan Bldg. - 5th floor  
Tel: (1)511612-Fax: (1)496825 - P.O.Box: 175-300  
E-mail: telias@terra.net.lb

***Panemar Forwarding***

**M. Joe Bitar/ M. Pierre Beaini**  
Jemeizeh - Nahr Ibrahim Str. - Saifi Tower Bldg.  
P.O.Box: 175-234 RL-Beirut  
Tel: (1)448779 - 580695 - Fax: (1)585482  
E-mail: operation@panemar.com

***Pelican International Services***

**M. George Sloukji**  
Saifi Tower- 7th. floor  
Tel: (1)564200 - Fax: (1)564203  
E-mail: pelican@pelican.com.lb

***Phoenician Maritime Agency (PMA)***

**M. Maroun Ghaleb (Executive Director)**  
**M. Georges Ashkar (Sales Executive)**  
Charles Helou Avenue - Sehnaoui Bldg - 5th Floor  
P.O.Box:17-5076  
Tel: (1)572233/44 /55 / 66 - Fax: (1)572277  
Email: pmasal@pma.com.lb

***PRO-LINK Agencies***

**M. Albert Ghosn**  
Dora, Harboyan Bldg., Bloc 1, 9th flr.  
Tel/Fax: (1)241251  
E-mail: uta@dm.net.lb

***Rabunion Maritime Co.***

**M. Rassem Moukahal**  
Raouche- Agha Bldg. - Tlx: 21719  
Tel: (1)866372 - 869218 - Fax: 805593  
E-mail: rassemco@cyberia.net.lb

***Ramare***

**M. Hanna Roupail**  
Beirut - Achrafieh - Medawar  
Charles Helou str. - Sehnaoui Bldg., 5th floor  
Tel/Fax: (01)577676 - 577878 - 445556 -(3)442203  
E-mail: ramare@cyberia.net.lb

***Riga Brothers***

**M. Pierre Riga**  
Port- Haddad Bldg. - Tlx: 44520- P.O.B: 17-5143  
Tel: (4)406882 - Fax: (4)413667

***Sahyouni G. & Co.***

**M. Georges Sahyouni**  
Quarantine Bridge, Hafiz El Hashem Bldg. - 3rd floor  
P.O.Box: 17-5452 Mar Mikhael Beirut 1104 2040 Lebanon  
Tel: (1)257046/7/8-241566/7-Fax: 241317-241566/7  
E-mail: Lloydsbey@inco.com.lb

***Salia - Békhazi & Cie.***

**M. Antoine Békhazi**  
Baouchrieh- Hop. St Joseph Str.- G. Gemayel Bldg.  
Tel: (1)249018/20/21 - Fax: (9)780697  
P.O.Box: 11-3975 Beirut  
E-mail: a\_bekhazi@terra.net.lb

***SEA Cargo Agency (SCA)***

Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. -3rd floor  
P.O.Box: 17 - 5024  
Tel: (1) 577570/1/2 - Fax: (1) 442858  
Mobile: (3) 707575  
E-mail: seacargo@idm.net.lb

***SEA Carriers Agencies***

**M. Johny Saade**  
Saifi - Pasteur Str. - Burotec Bldg.  
Tel: (1)583313- 583277- 562440/1-584320-583282  
Fax: 446068  
E-mail: sg@saadegrp.com.lb



## SEA NET

### Capt. Nehme Zoghbi

Jdeideh - Hajj Center - 4th floor  
Tel: (1)874412/13 - Fax: (1)892594  
E-mail: seanet@cyberia.net.lb

## SEA Shipping Agency

### M. Joseph Radi

Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.  
P.O.Box: 175361 - 175572 - Beirut - Lebanon  
Tel&Fax: (1)580772-568400-564246-Tel: (3)275295  
E-mail: seaship@sodetel.net.lb

## SEA Speed Services

### M. Charbel Maroun

Mar Mkhaël- Lamartine Str. - P.O.B: 175364  
Tel: (1)443805- 581247-584551 - Fax: 444578  
E-mail: 3s@cyberia.net.lb

## Seachart Marine

### M. Antoine Hajj

Tel: (4)412774 - Fax: (4)415224  
E-mail: manager@seachart.com

## Seafreight

### M. Alain Aouad

Charles Helou - Sehnaoui Bldg., 3rd fl, Beirut-Lebanon  
P.O.B: 17 - 5733 Beirut - Libanon  
Tel: (1)560081/2/3- Fax: 560084  
E-mail: seafret@dm.net.lb

## Sealine

**M. Samir Moukawem & M. Samir Noaime**  
Charles Helou Av. Medawar- Sehnaoui Bldg. 3rd Flr.  
P.O.B: 175079

Tel: (01)445123 - 565000 (6 Lines)  
-Fax: (01)447317-560476  
E-mail: sealine@dm.net.lb

## Seaman International

### M. Jean Doumit & M. Mamdouh Asmar

Dora- dora city 3 Bldg.  
Tel: (1)255555 - Fax: 255561- Tlx: 42463

## Seatrans Agencies

Charles Helou Av. Medawar- Sehnaoui Bldg. 3rd Flr.  
P.O.B: 17 - 5089 Beirut - Libanon  
Tel: (01)574466 - 574477 -Fax: (01)574488  
E-mail: seatrans-ag@dm.net.lb

## Sehnaoui Michel & Sons

### M. Elie Khneisser

Saifi- Y. El Arz Str. - P.O.Box: 17-5013  
Tel: (1)581331/4/5 - Fax: 581337/6  
E-mail: sehship@terra.net.lb

## Selimar

(See Agemar)

## Sigma Speedy Services

### M. Claude Sleiman

Dora Highway - Harboyan Center - Block A - 7thflr.  
Tel: (1) 262625/7 - (3) 396058 - Fax: (1) 260560  
E-mail: info@sigmaspeedyservices.com  
http:// www.sigmaspeedyservices.com

## Socomare

### M. Rafic Abi Saleh

Charles Helou Av.- Abi Saleh Bldg.  
Tel: (1)442270/1/2 - Fax: 444002

Website: www.socomare.com  
E-mail: socomare@terra.com.lb

## Sonade

### M. Sarkis Atallah

Port- Haddad Bldg. - P.O.B: 17-5274  
Tel: (1)577007- 568007- Fax: 567007

E-mail: sonade@sonade.com  
sonade@inco.com.lb

## Soubra Ghassan Clearing Agent

### M. Ghassan Soubra

Port- Fayad Bldg.  
Tel: (1)448148- 449073- Fax: 585552

## T. Gargour & Fils

Dora Highway - Gargour Bldg  
P.O.Box: 110371 - Tel: (1)255366 - Fax: 255362  
E-mail: info@mercedes-benz.com.lb

## Top Cargo Transporters

### M. Raymond Wehbe

Karantina- Simon Sehnaoui Bldg., 6th Fl.  
Tel: (1)444988 - 565149  
E-mail: tct@sodetel.net.lb

## Tourism & Shipping Services

### M. Antoine Chemali / M. Gilbert Khoury

386, Pasteur Str. - Gemayzé, Saifi  
Tel: (1)570771 - Fax: (1)570773

E-mail: tournship@inco.com.lb

## Transoffice George

## Abouhamad et Fils

(See Abou Hamad Georges)

## Ultra Marine Services

### M. Anis Azar / M. Rafic Khoury

Saifi - Tekeyan Center  
Tel: (1)582611/2 - Fax: (1)582613

E-mail: ultra@sodetel.net.lb

## United Chartering Agency

### M. Youssef Berjawi

Charles Helou Avenue., Port Str. - Chawkatly Bldg.  
Tel/Fax: (1)447199/143 - 447202  
E-mail: berjmar@cyberia.net.lb

## United Cargo Beirut

Mar Mikhael - Rabbat Str. - Hanna Mounzer Bldg.

Tel: (1)584248 - Fax: (1) 562974

E-mail: ucb70@cyberia.net.lb

## United Marine Agencies (Lebanon)

### M. Simon Bejjani

Nagib Hobeika Str Saifi. - Akar Bldg. 3<sup>rd</sup> Floor  
Tel: (1) 443802 - Fax: 581442  
Tlx: 48261- P.O.B: 8770-11

## United Middle East Shipping Co. (Uniship)

### M. Elie Zakhour / M. Antoine Bitar

Geitawi- Kobayat Str. - Liberty Bldg.  
Tel: (1)580376/98- 584734- 561866  
Fax: 584621- P.O.Box: 166728

E-mail: info@unishipgroup.com  
E-mail: uniship@sodetel.net.lb

Website: www.unishipgroup.com

## United Navigation

### M. Georges Chkeiban

Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.  
Tel: (1)443376- 443850- 581293/4 - Fax: 581295  
E-mail: C.unavco@sodetel.net.lb

## Vent Nouveau

### M. Joseph Kanakry

7, Mezher Str. Antelias  
P.O.Box: 60-233 Jal El Dib  
Tel: (4)712037 - Fax: (4)715196  
E-mail: info@ventnouveau.com.lb  
Website: www.ventnouveau.com.lb

## TRIPOLI

## Arab Lebanese Shipping Ag.

### M. Zouk Alfikar Alam Eldine

Al Bahr El Mina Str. - Tlx: 46021 - P.O.B: 2569  
Tel: (6)600408 - 610570 - Fax: (6)600408  
E-mail: alsal@dm.net.lb

## Arabian Maritime & Transport Ag.

Customs Str. - Kabbara bldg. 3rd floor - Tripoli Lebanon  
Tel: (6) 601239 - 602868 - Fax: (6) 602869

E-mail: arbmar@lynx.net.lb - ops@arabmar.com

Website: www.ARABMAR.com

## Bitar Trading & Shipping Agency

### M. Jean Bitar

El-Mina Lebanon  
Tel: (6)600434 - (3)288260 - Fax: (6)600584  
E-mail: bitar\_shipping@yahoo.com.lb

## Gezairi Transport

Zailaa Bldg, custom square

Tel: (6)610345 - Fax: (6)600299

E-mail: tripoli@gezairi.com

## Massoud Bros.

### M. Ghassan & Fawaz Massoud

Mina- Port Entrance  
Tel&Fax: (6)601001 -Tel: (3)229047 - Tlx: 46001

## MED SEA Shipping & Trading Co.

Custom Str. - Zaylaa Bldg, 2<sup>nd</sup> Floor

P.O.Box: 2508 - Tripoli (Marine) - Lebanon

Tel / Fax: (6) 601265 - 610348 - 205702

E-mail: MEDSEA@SODETEL.NET.LB

## Mobayed Shipping Agency

### M. Imad El Mobayed

Tripoli El Mina - Kadisha Bldg - Lebanon  
Tel: (6)601970 - Fax: (6)611103 - Mob. (3) 219091  
E-mail: elmoubayed@hotmail.com

## Rassoula Maritime

### Nazmi El Nazer

Al Sakafeh Str., 4th floor, Assaf Bldg.  
Tel: (6)432546- (3)608060- Fax: 433223  
Email: rassoula@inco.com.lb  
website: www.rassoula.com

## Tripoli Container Services

Al Gomrok Mina Str.Salma Kabbara Bldg - 3<sup>rd</sup> Floor

Tel: (6)601648- 206020 - Fax: (6)601467

E-mail: t.c.s.@cyberia.net.lb

## الضابطة

رئيس الضابطة: الرائد كامل عبدوني (٠١) ٥٨٠٧٠١

الشعبة المركزية: فادي ابي كنعان (٠١) ٥٨٠٧٤١

شعبة المكافحة البحرية: جوزف تومية (٠١) ٥٨٠٣٢٦

رئيس الضابطة البحرية: الرائد بيار الحاج (٠١) ٥٨٠٩٤٩

الشعبة البحرية (٠١) ٥٨١٢٥٨

المربأب (٠١) ٥٨٠٩٤٢

(٠١) ٥٨٠٧٨٧

## المطار

رئيس المصلحة: موسى هزيمة (٠١) ٦٢٩١٦٠

رئيس دائرة المسافرين (٠١) ٦٢٩٤١٧

قاعة المسافرين (٠١) ٦٢٩١٦٣

رئاسة الشعبة (٠١) ٦٢٩١٦٢

دائرة الاستيراد (٠١) ٦٢٩١٦٤

دائرة المعاينة (٠١) ٦٢٩١٦٥

## مكتب صيدا

رئيس المكتب: محمد صادق (٠٧/٧٢١) ٦٢٢

رئيس الضابطة (٠٧/٧٢٠) ٠١٨

## الضابطة

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

## الضابطة

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

## الضابطة

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

رئيس الضابطة: هاني السقاوي (٠٧/٣٤٤) ٧٨٦

# الجمارك اللبنانية

المجلس الأعلى	
معاون رئيس المصلحة للشؤون المكتبية	(٠١) ٥٨٠٤١٧
معاون رئيس المصلحة لشؤون المعاينة	(٠١) ٥٨٠٧٠٢
رئيس دائرة المحاسبة: بطرس بو ضاهر	(٠١) ٥٨٠٩٦٦
الصيدوق	(٠١) ٥٨٠٠٨٣
دائرة المستودعات	(٠١) ٥٨٢٢٨٩
رئيس دائرة المانيفست: خليل الخوري	(٠١) ٥٨٠٥٦٦
دائرة المانيفست	(٠١) ٥٨١٠٢٣
رئاسة دائرة الاستيراد	(٠١) ٥٨٠٩٦٨
رئيس قاعة المسافرين: نبيل فرحات	(٠١) ٥٨٠٠٨٢
دائرة التراخيص	(٠١) ٥٨٠٩٦٤
أقليم طرابلس	
رئيس الاقليم: الياس مكارى	٠٦/٦٠٢٨٨ / ٢٧٦
أقليم شتورا	
رئيس اقليم شتورة: كميل حماده	٠٨/٥٤٠٢٢٤
مكتب صور	
رئيس المكتب: هاني السقاوي	٠٧/٣٤٤٧٨٦

رئيس المجلس: أكرم شديد	(٠١) ٩٨٨٩٢٢
رئاسة الديوان	(٠١) ٩٨٨٩٤٤
مصلحة الدراسات	(٠١) ٩٨٨٩٦٦
امانة السر	(٠١) ٩٨٨٥١٠

المديرية العامة	
المدير العام: العميد اسعد غانم	(٠١) ٩٨٠٠٦٥
رئيس الديوان: شفيق مرعي	(٠١) ٩٨٠٠٦٤
رئيس مصلحة الامانة الرئيسية: غسان حمزه	(٠١) ٩٧٢٧٥٢
رئاسة مصلحة البحث عن التهريب	(٠١) ٩٨٠٢٧٠
رئاسة دائرة التدقيق والبحث عن التهريب	(٠١) ٩٨٠٢٧١
رئاسة دائرة الشؤون المالية	(٠١) ٩٨٠٧٢٨
السنترال	(٠١) ٩٨٠٠٦٠/٢

مديرية اقليم بيروت	
مدير الاقليم: طلال عيتاني	(٠١) ٥٨١٩٣٨
معاون مدير الاقليم	(٠١) ٥٨٠٢٧٩
امانة السر	(٠١) ٥٨٠٧٠٣

مصلحة بيروت	
رئيس المصلحة: غسان ابي شديد	(٠١) ٥٨١٠٨١

## اسماء وعناوين المؤسسات الرسمية والخاصة المتعاملة مع مرفأ بيروت

الغرفة الدولية للملاحة في بيروت - فاكس: ٥٦٢٦٧٩	هـ: ٠١/٢/٣ / ٥٦٢٦٨٠
المدير: سامي جوجو	(٠٣) ٣٢٤٨١١
المستشار القانوني: الأستاذ روجيه نجار	(٠١) ٢٠٢٤٠٨
رئاسة مرفأ بيروت: القبطان مارون خوري	(٠١) ٥٨٤٤٤٧ - ٥٨٤٤٤٦
اهراءات مرفأ بيروت	(٠١) ٥٨٠٣٣٦/٧
رئيس ومدير عام ادارة مرفأ بيروت: المهندس حسن قريطم	(٠٣) ٦١٧٤٦٦
رئيس مدير عام شركة (BCTC) المشغلة لمحطة الحاويات المهندس عمار كنعان:	(٠١) ٥٨٠٧٤٦/٥٢
رئيس دائرة أمن عام مرفأ بيروت: النقيب كمال كريدية	(٠١) ٤٤٧٢١٩
جهاز أمن مرفأ بيروت: المقدم ريمون ايوب	(٠١) ٣٧٢٤٣٠ / ٨ - ٣٧١ ٦٤٧
وزارة النقل	(٠١) ٣٧١ ٦٤٥
مدير عام المديرية العامة للنقل: المهندس عبد الحفيظ القيسي	(٠١) ٦٨٩٠١٨ - (٠٣) ٣٠٧٩٠٩
الحجر الصحي: د. محمود صباغ	(٠١) ٥٦٤٢٢٣
محطة ارشاد السفن + UHF قنال ١٦	(٠٣) ٨٨٨٤٢٠
السيد حسن بلطجي	(٠١) ٣٠٣٨٨٠ - (٠٣) ٢٢٠٣٨٣
السيد رضوان بلطجي	(٠١) ٣٤٣٠٩٧ - (٠٣) ٦٤٣٧٨١
السيد علي بلطجي	(٠١) ٣٢٣٠٥٥ - (٠٣) ٣٠٠٦٢٤
السيد باسم بلطجي	(٠١) ٨٠٨١٦٥
السيد طارق بلطجي	(٠١) ٥٨٠٤٩٧ / ٥٨٠٨٢٣
شركة التفريغ اللبنانية: الاستاذ ايلي رزق	(٠١) ٣٦٠٠٤٨ - ٣٧٣٣٧٥
شركة الستيفادورنغ المتحدة	(٠١) ٥٨٠٣٠٨
شركة عبد الباسط مكاوي	(٠١) ٥٨٣٣٣٥ - ٥٢٢٣٢٥ - (٠٣) ٦٤٤٣٨٢
شركة UPS	(٠١) ٤٤٣٩٨٠
شركة اتحاد النقل اللبناني</	



# SHIPPING COMPANIES & AGENTS IN THE

## BAHRAIN

**A.R. Toorani**  
Tel:17 253776 - Fax:17 263516  
**Crown Maritime Co. WLL**  
Tel: 720468 - Fax: 722520  
**Dilmum Shipping Co Ltd**  
Tel:17 534530 - Fax:17 531287  
**Fakhro Shipping Agency Ltd**  
Tel:17 533780 - Fax:17 537770  
**Gulf Agency Co. WLL**  
Tel:17 530022 - Fax:17 530063  
**Hoegh Lines M.E.A (Kanoo)**  
Tel:17 727881 - Fax:17 727024  
**Inchcape Shipping Services**  
Tel:17 222601 - Fax:17 210925  
**Kanika Marine Services WLL**  
Tel:17 223981 - Fax:17 224754  
**Moayed Barwil Ltd**  
Tel:17 211177 - Fax:17 210899  
**National Shipping Agency**  
Tel:17 530535 - Fax:17 532536  
**Sea-Land Services (C/O al Sharif)**  
Tel:17 530535 - Fax:17 537637  
**Sharif Shipping Agency**  
Tel:17 530535 - Fax:17 537637  
**United Arab Shipping Co. (SAG)**  
Tel:17 291291 - Fax:17 291737  
**Universal**  
Tel:17 253830 - Fax:17 274917

## EGYPT

**Abo El Azz Co. For Transportation**  
Tel: 02 3379260 - Fax: 02 3379260  
**Abo El Enin Co.**  
Tel: 02 2603136 - Fax: 02 4015487  
**Abo Elhassan Establishment**  
Tel: 02 6711886 - Fax: 02 6711886  
**ABX Logistics " Egypt "**  
Tel: 02 2915513 - Fax: 02 2912523  
**Affi World Transport**  
Tel: 03 5901521 - Fax: 03 5923797  
**African Union Co.**  
Tel: 02 3908043 - Fax: 02 3908067  
**AGS Worldwide Movers**  
Tel: 02 4115533 - Fax: 02 4110033  
**Allied Transport & Trade Co.**  
Tel: 02 7625909 - Fax: 02 7625910  
**Alpha Cargo**  
Tel: 02 6359687 - Fax: 02 6390490  
**Ameaster Shipping & Trading Co.**  
Tel: 03 4861110 - Fax: 03 4870345  
**AMS International**  
Tel: 02 2710797 - Fax: 02 2710718  
**Angels Cargo**  
Tel: 02 6971553 - Fax: 02 6971553  
**Anwar Cargo Systems**  
Tel: 02 2687404 - Fax: 02 2687696  
**Apple Service**  
Tel: 02 6375304 - Fax: 02 6430840  
**Arab Group For Inv. & Dev.**  
Tel: 02 2616857 - Fax: 02 2627076  
**Arab Union For Ship & Clearing**  
Tel: 02 3916834 - Fax: 02 3912221  
**Arabian Gulf Marine Trading Co.**  
Tel: 02 4146354 - Fax: 02 2901337  
**Art Cargo**  
Tel: 02 2680588 - Fax: 02 2680588  
**Atlantic International**  
Tel: 010 1612067 - Fax: 02 2675103  
**Atlas Cargo**  
Tel: 02 6400147 - Fax: 02 6400148

**Barwil Egytrans**  
Tel: 03 4843510 - Fax: 03 4869555  
**Brothers Group**  
Tel: 02 2665775 - Fax: 02 2665773  
**BSAF Sea & Air Freight**  
Tel: 02 2613349 - Fax: 02 2603854  
**Buraq Cargo & Services Co.**  
Tel: 02 2902779 - Fax: 02 4184901  
**Cairo Freight (Amgad Hassanein)**  
Tel: 02 2677003 - Fax: 02 2665138  
**Cairo Freight Systems**  
Tel: 02 2684064 - Fax: 02 2661720  
**Cairo Star Freight Services**  
Tel: 02 6830782 - Fax: 02 6824405  
**Cargo Express S. A. E**  
Tel: 03 3921603 - Fax: 03 3924167  
**Cargo International Co.**  
Tel: 02 7035448 - Fax: 02 7031710  
**Cargo Plus For Freight**  
Tel: 012 7352927 - Fax: 02 7362416  
**Centre Du Fret Et Du Transport Int'l**  
Tel: 02 6905655 - Fax: 02 6905654  
**Christ Cargo International Co.**  
Tel: 02 2666831 - Fax: 02 2666831  
**CIS**  
Tel: 02 4053721 - Fax: 02 2622090  
**Concord Service**  
Tel: 010 1533058 - Fax: 02 5198346  
**Continental Moving Services**  
Tel: 02 3369847 - Fax: 02 3357459  
**Delta Express**  
Tel: 02 4017561 - Fax: 02 4018198  
**Demline "Egypt"**  
Tel: 03 4870846 - Fax: 03 4869614  
**DHL Danzas Air & Ocean**  
Tel: 02 4151949 - Fax: 02 2910616  
**Eagles Transport**  
Tel: 02 5735644 - Fax: 02 5732051  
**East International**  
Tel: 02 2684410 - Fax: 02 2684412  
**Eastern Logistics**  
Tel: 03 5985000 - Fax: 03 5985002  
**Echo Line Egypt**  
Tel: 02 6205087 - Fax: 02 6205088  
**Egycon Marine Services**  
Tel: 03 4811541 - Fax: 03 4802778  
**Egypt Express International**  
Tel: 02 2626071 - Fax: 02 2626071  
**Egyptian Co. For Shipping**  
Tel: 02 3847436 - Fax: 02 3827883  
**Egyptian Express**  
Tel: 02 5777133 - Fax: 02 5777133  
**Egyptian Global Logistics S. A. E**  
Tel: 02 3468720 - Fax: 02 3450216  
**El Dawleah For Shipping**  
Tel: 012 4426651 - Fax: 02 6204750  
**El Hamamsy Marine Services**  
Tel: 03 4870900 - Fax: 03 4863838  
**El Hoda For Export & Forwarding**  
Tel: 02 2755789 - Fax: 02 2755914  
**El Masreya Int'l**  
Tel: 02 2670671 - Fax: 02 2670671  
**El Safwa Marine Services**  
Tel: 03 4814718 - Fax: 03 4814718  
**El Salam For Export & Import**  
Tel: 02 4518435 - Fax: 02 4254090  
**European Freight Services**  
Tel: 02 4190641 - Fax: 02 4180262  
**Eurotrans Global Logistics**  
Tel: 02 7622795 - Fax: 02 7622796  
**Evge Egypt Shipping Agency**  
Tel: 03 4868052 - Fax: 03 4874566  
**Express Cargo Ltd.**  
Tel: 02 3456556 - Fax: 02 3456556

**Falcon Freight Group**  
Tel: 03 4833655 - Fax: 03 4833557  
**Fam Universal**  
Tel: 02 4780707 - Fax: 02 4780575  
**Fast Express Service**  
Tel: 02 3914200 - Fax: 02 3914788  
**Filofreight**  
Tel: 02 2671892 - Fax: 02 2672002  
**Freight Link**  
Tel: 02 2681682 - Fax: 02 2681682  
**Freight Masters Limited**  
Tel: 02 4182064 - Fax: 02 4183302  
**Freight Professionals**  
Tel: 02 6717507 - Fax: 02 6717508  
**Gateway Freight Systems**  
Tel: 02 2676693 - Fax: 02 2670793  
**Global Freight Professional**  
Tel: 03 4833556 - Fax: 03 4856999  
**Golden Lines Shipping**  
Tel: 03 4800818 - Fax: 03 4811505  
**Golden Pharaoh Logistics Co.**  
Tel: 02 2687470 - Fax: 02 2677086  
**GS Overseas Co.**  
Tel: 02 2824585 - Fax: 02 2835071  
**Gulf Agency Co.**  
Tel: 03 4840256 - Fax: 03 4848480  
**Gulf Freight Group**  
Tel: 02 4037266 - Fax: 02 4017547  
**Hammad For Int. Freight**  
Tel: 02 3048262 - Fax: 02 3026805  
**Happy Line Agency**  
Tel: 02 2591939 - Fax: 02 2591939  
**Hours Air & Sea Transport**  
Tel: 02 5708922 - Fax: 02 5708922  
**Ibramar**  
Tel: 02 6901840 - Fax: 02 6900871  
**Intermove Egypt**  
Tel: 02 7611712 - Fax: 02 7620152  
**International Freight Group (I F G)**  
Tel: 02 2677758 - Fax: 02 2660357  
**International Multimodal Transport**  
Tel: 03 4840216 - Fax: 03 4840218  
**Itamco**  
Tel: 02 2613715 - Fax: 02 2613719  
**Kadmar Shipping Co.**  
Tel: 02 3445734 - Fax: 02 3450216  
**Khalifa Cargo**  
Tel: 02 2900438 - Fax: 02 2906329  
**Khedivial Marine Logistics**  
Tel: 02 6901100 - Fax: 02 6902999  
**Kiromina Freight Int'l**  
Tel: 02 6323718 - Fax: 02 6323718  
**Kuehne + Nagel Ltd.**  
Tel: 02 7940707 - Fax: 02 7940724  
**Leader Group Ltd.**  
Tel: 02 6905211 - Fax: 02 4190293  
**Lloyd's Register EMEA**  
Tel: 03 4802837 - Fax: 03 4840795  
**Maersk Sealand**  
Tel: 02 4144950 - Fax: 02 4144974  
**Mamf Freight**  
Tel: 02 4145810 - Fax: 02 2916215  
**Med Levant Shipping**  
Tel: 03 4833660 - Fax: 03 4833661  
**Mediterranean Shipping Egypt**  
Tel: 03 4855001 - Fax: 03 4855002  
**Mena Cargo Services**  
Tel: 012 3470144 - Fax: 02 2913472  
**Mesco**  
Tel: 03 4844292 - Fax: 03 4876958  
**Mico Logistics**  
Tel: 02 2660915 - Fax: 02 2660915  
**Midstar Freight Forwarding**  
Tel: 02 2676248 - Fax: 02 2688446

**Misr For Transportation & Cont.**  
Tel: 03 4410060 - Fax: 03 4403926  
**Misr International Freight**  
Tel: 02 4010920 - Fax: 02 2610245  
**Mitchell J. R Shipping Agency**  
Tel: 066 3338591 - Fax: 066 3338594  
**Morgan Int'l Transport & Marine**  
Tel: 02 4014967 - Fax: 02 4014967  
**Nahar For Imp., Exp. & Marine**  
Tel: 010 1053612 - Fax: 057 523145  
**Nanmar Shipping & Trading**  
Tel: 03 4974048 - Fax: 03 3922932  
**Nasa Freight International**  
Tel: 02 4015288 - Fax: 02 2605763  
**National Transport**  
Tel: 02 3887102 - Fax: 02 7720900  
**New Trans Ship Agency Co.**  
Tel: 03 4250417 - Fax: 03 4288506  
**Orient Bridge For Container Handling**  
Tel: 03 4875524 - Fax: 03 4870564  
**Orient Trans Cargo Co.**  
Tel: 02 6429117 - Fax: 02 6429117  
**Overseas Customs Services**  
Tel: 03 5912096 - Fax: 03 5911984  
**P & O Nedlloyd ( Egypt )**  
Tel: 02 4801020 - Fax: 02 4801025  
**PIL Egypt Ltd.**  
Tel: 02 2683210 - Fax: 02 2874016  
**Pioneers Freight Lines**  
Tel: 02 2629181 - Fax: 02 2607305  
**Play African Group**  
Tel: 02 3030865 - Fax: 02 3052477  
**Pro Movers For Shipping**  
Tel: 02 3595402 - Fax: 02 3780102  
**Racotis For Shipping**  
Tel: 03 3922400 - Fax: 03 3917660  
**Rawaby Baghdad**  
Tel: 02 2737020 - Fax: 02 2737020  
**Sadat Group**  
Tel: 03 4843014 - Fax: 03 4843013  
**Safety Sky**  
Tel: 02 2686977 - Fax: 02 2685964  
**Savino Del Bene Egypt**  
Tel: 02 4146887 - Fax: 02 2655183  
**Sea & Air International**  
Tel: 02 4183323 - Fax: 02 2911866  
**Senator Freight Forwarders**  
Tel: 02 2677492 - Fax: 02 2678299  
**Shashati Freight Service**  
Tel: 02 6717693 - Fax: 02 6717694  
**Sky Egypt**  
Tel: 02 2603451 - Fax: 02 2603451  
**Sofitrans**  
Tel: 02 4149139 - Fax: 02 4148413  
**Speed Bird Trans**  
Tel: 02 2671205 - Fax: 02 2671205  
**Speed Transport**  
Tel: 03 4804553 - Fax: 03 4869132  
**Sunnymar**  
Tel: 03 4252910 - Fax: 03 4252910  
**Suntra Express**  
Tel: 02 3365161 - Fax: 02 7605529  
**Swift Group**  
Tel: 02 6205097 - Fax: 02 6205099  
**Tabadol Shipping Co.**  
Tel: 02 5787290 - Fax: 02 5779468  
**Target International**  
Tel: 02 6240200 - Fax: 02 6232562  
**Thabet For Transport & Contracting**  
Tel: 03 4959311 - Fax: 03 4966821  
**Total Cargo**  
Tel: 02 2664046 - Fax: 02 2664046  
**Translink**  
Tel: 02 2676820 - Fax: 02 2671320

# ARAB WORLD

**Transocean Forwarding & Commerce**  
Tel: 02 4194948 - Fax: 02 4148409  
**Tropex International Shipments ( T I S )**  
Tel: 02 5196110 - Fax: 02 7549838  
**Tropex Movers Int'l**  
Tel: 02 2661782 - Fax: 02 2661723  
**Trust Freight International**  
Tel: 02 4040550 - Fax: 03 4859588  
**UCF Overseas Transport**  
Tel: 02 6905655 - Fax: 02 6905654  
**United Co. For Marine Lines**  
Tel: 03 4256549 - Fax: 03 4256549  
**United Co. For Transport**  
Tel: 02 2785529 - Fax: 02 2785529  
**Universal Center For Freight**  
Tel: 02 6204416 - Fax: 02 6204843  
**Vienna Freight Forwarding**  
Tel: 02 4146898 - Fax: 02 4146898

## JORDAN

**Abu Asbah**  
Tel: 4162743  
**Abu Zahra Overseas Shipping**  
Tel: 5603586  
**Access Freight Services**  
Tel: 5519253  
**Across Countries Shipping**  
Jabal Amman - Tel: 4656326  
**Adnan Bader Trading & Shipping**  
Tel: 4161552  
**Advanced Ship & Transport**  
Tel: 5656382  
**Alia For Shipping & Trading**  
Tel: 5686635  
**Allied Services**  
Tel: 5531778  
**Allied Shipping**  
Tel: 5531363  
**Al-Madar Shipping**  
Tel: 5624698  
**Al-Obour Trading & Transport**  
Tel: 4169370  
**Al-Ola Maritime Services**  
Tel: 5620228  
**Al-Safa' & Al-Wafa' Trading**  
Tel: 4652899  
**Al-Salam Marine Agencies**  
Tel: 5620719  
**Al-Shate Shipping & Forwarding**  
Tel: 4736273  
**Al-Shrouq Shipping**  
Tel: 4641690  
**Al-Yarmok**  
Tel: 5680643  
**Amin Kawar & Sons**  
Tel: 5609500  
**Amman Express Freight**  
Tel: 5692836  
**Amman Shipping**  
Tel: 5514620  
**Amman Shipping & Transport**  
Tel: 5684775  
**Amra Shipping**  
Tel: 5664899  
**Anter Shreef Al- Thahbi Shipping**  
Tel: 4651549  
**Aqaba Marine Surveys**  
Tel: 5672646  
**Arab Bridge Maritime**  
Tel: 5689272  
**Arab Shipping Services**  
Tel: 4702573

**Arab Wings**  
Tel: 4891994  
**Arabian Gulf Shipping**  
Tel: 5525125  
**Arabic Coast**  
Tel: 4162080  
**Aref Mashayekh & Partners**  
Tel: 4162591  
**Arrow Express**  
Tel: 5356613  
**Asia Int'l Freight Services**  
Tel: 4653495  
**Atlas Shipping Corp**  
Tel: 5678703  
**Awwad Transport**  
Tel: 4162265  
**Baq Van Services**  
Tel: 4637006  
**Bahjat Al- Ja'bari & Partners**  
Tel: 4647320  
**Baroul Zaa' Tarah**  
Tel: 5524592  
**Bax Global**  
Tel: 5662836  
**Bazzari Air Cargo**  
Tel: 4648545  
**Buraq Trading**  
Tel: 4621717  
**Bushra Travel & Tourism**  
Tel: 5691226  
**Byblos Freight Services**  
Tel: 5513345  
**Cementia Trading**  
Tel: 5854002  
**Central Sea & Air Freight**  
Tel: 5819098  
**CMA CGM The French Line**  
Tel: 5621223  
**CML Safe Pak**  
Tel: 5856956  
**Confedance Maritime**  
Tel: 5621167  
**Continental Shipping**  
Tel: 5650761  
**Dahdal Shipping**  
Tel: 4383405  
**Danzas - AEL**  
Tel: 4621808  
**Darwazah Clearing**  
Tel: 4772219  
**DHL**  
Tel: 5858451  
**Eastern Int'l Forwarders**  
Tel: 4621775  
**Eastern Services**  
Tel: 4627433  
**Ecu Line Jordan**  
Tel: 5524023  
**Elite Maritime Agencies**  
Tel: 5654751  
**El - Shar'a Transport Trading**  
Tel: 4167251  
**Euro Shipping Services**  
Tel: 5538931  
**Expert Cargo Services**  
Tel: 5651415  
**Fareed Int. Transport**  
Tel: 5529071  
**Gardenia Commercial Services**  
Tel: 4614769  
**Gardenia Services**  
Tel: 4614667  
**Ghanem Cargo**  
Tel: 4611993

**Global Freight Services**  
Tel: 5510064  
**Global Logistics Freight Services**  
Tel: 5662840  
**Golden Waves**  
Tel: 4610744  
**Gulf Agency**  
Tel: 5690891  
**Horizon Shipping Services**  
Tel: 5623661  
**Hual Middle East**  
Tel: 5657693  
**Hurriya Shipping**  
Tel: 5674294  
**Ibrahim Balloul International**  
Tel: 5820011  
**Int'l Freight Services & Trading**  
Tel: 5682946  
**Int'l Ship Management**  
Tel: 5656848  
**International Barter**  
Tel: 5686682  
**International Containers**  
Tel: 5681237  
**International Ship Management**  
Tel: 5512607  
**International Shipping**  
Tel: 5621602  
**International Shipping & Transport**  
Tel: 5682797  
**Jawharet Al - Watan**  
Tel: 4161804  
**Jerusalem Shipping**  
Tel: 4630063  
**Jordan Group For Marine**  
Tel: 5530137  
**Jordan Group For Shipping**  
Tel: 5537276  
**Jordan International Chartering**  
Tel: 5671474  
**Jordan National Shipping**  
Tel: 5517494  
**Jordan Palhfinder**  
Tel: 5528904  
**Jordan Transit**  
Tel: 4636169  
**Jordanian Coast Cargo**  
Tel: 5412349  
**Kamal Shipping**  
Tel: 5515215  
**Khaled Al - Shami**  
Tel: 5518247  
**Levant Shipping & Transit**  
Tel: 5686831  
**Lloyd's Register Of Shipping**  
Tel: 5823114  
**Maersk Jordan**  
Tel: 5825107  
**Majlan Int Cargo Services**  
Tel: 4628925  
**Maltrans Shipping**  
Tel: 5666085  
**Mathhar Abou Al Ragheb**  
Tel: 4651589  
**Midras International Freight**  
Tel: 5823204  
**Modern Transport**  
Tel: 4872390  
**Moh'd Tayseer Sahloul**  
Tel: 4621234  
**Musa Issa Hassan**  
Tel: 4756503  
**Na'anoah Trading Services**  
Tel: 4903832  
**Naouri Group**  
Tel: 5684775  
**National Freight Services**  
Tel: 5657703  
**National Shipping Services**  
Tel: 5606909

**Nile International Freight Services**  
Tel: 5528416  
**Ocean Maritime Agencies**  
Tel: 5534358  
**Orabia Shipping & International**  
Tel: 5526159  
**Orabia Shipping & Transport**  
Tel: 5682778  
**Orient Maritime Services**  
Tel: 5602789  
**Orient Shipping**  
Tel: 4644726  
**Orient Transport**  
Tel: 5664128  
**Orientals Shipping & Forwarding**  
Tel: 5687840  
**Overseas Shipping & Forwarding**  
Tel: 5529901  
**Pacific Ocean**  
Tel: 5605508  
**Petra Navigation International**  
Tel: 5607021  
**Philadelphia Marine**  
Tel: 5684824  
**Philip Samander Group**  
Tel: 4621655  
**Pioneer Ship Chartering International**  
Tel: 5526691  
**Pioneers Express Services**  
Tel: 5691001  
**Quich Cargo Center**  
Tel: 5694590  
**Radwan Masri**  
Tel: 4647631  
**Red sea Shipping Agency**  
Tel: 5609501  
**Rum Shipping & Int'l**  
Tel: 5518541  
**Saadeh Cargo Gate**  
Tel: 5681107  
**Salam Int'l Transport**  
Tel: 5605135  
**Salam Shipping & Forwarding**  
Tel: 5650893  
**Ssa Bridge Shipping**  
Tel: 5691469  
**Seven Seas Shipping**  
Tel: 5639555  
**Silk Road Shipping**  
Tel: 5605228  
**Silk Waves Agencies & Maritime**  
Tel: 5685084  
**Skyflyers Cargo**  
Tel: 5696387  
**T. Gargour & Fils**  
Tel: 5524142  
**Telstar Maritime**  
Tel: 4624104  
**Trans Ocean Shipping**  
Tel: 5622088  
**Transworld Marine Agencies**  
Tel: 5689172  
**Tri Land Transport & Forward**  
Tel: 4776338  
**Trico International**  
Tel: 4640417  
**Ultra Maritime Services**  
Tel: 5620447  
**Union Transport**  
Tel: 5517010  
**United Forwarding**  
Tel: 5348891  
**United International Clearing**  
Tel: 5154713  
**United Maritime Agencies**  
Tel: 4638401  
**Unity Shipping**  
Tel: 5672646  
**Universal Star Transport**  
Tel: 5151866



**Yellow Cargo Services**  
Tel: 4776705

**Yusri Al - Khateeb Est**  
Tel: 4162062

**Z.W.A. Aviation Cargo**  
Tel: 5929690

## KUWAIT

**Abdullah A. Marafie Shpp**  
Tel: 4848665 - Fax: 4841872

**Agility**  
Tel: 4981151 - Fax: 4671013  
www.agilitylogistics.com

**Bader Shipping & Gen. Cont Co.**  
Tel: 2440359 - Fax: 2405438

**Gulf Trading & Maritime Est.**  
Tel: 2416167 - Fax: 2458531

**Inchcape Shipping Services**  
Tel: 2434752 - Fax: 2421396

**Jabel Ali Shipping & Gen. VCont**  
Tel: 2428697 - Fax: 2405788

**Kamal Shipping Co. WLL**  
Tel: 2425437 - Fax: 2451173

**Maersk Kuwait Co. WLL**  
Tel: 2435767 - Fax: 2437128  
Box: 29376 Safat 13154

**Mirjan Trading & Agencies Co.**  
Tel: 2450873 - Fax: 2451173

**Rashed International Shipping**  
Tel: 2436550 - Fax: 2403222

**Seven Oceans Shipping Co.**  
Tel: 2411977 - Fax: 2413454

**United Arab Shipping Co. (SAG)**  
Tel: 4848190 - Fax: 4845388

**United Shipping Trading & Cont.**  
Tel: 2463151 - Fax: 2458531

## OMAN

**Ahram Transport & Shipping Div**  
Tel: 24 705028 - Fax: 24 704858

**Badar Shipping Agencies**  
Tel: 24 712586 - Fax: 24 714332

**Bhacker Haji Abdullatiff Fazul**  
Tel: 24 714221 - Fax: 24 711114

**Fayha Shipping Agencies**  
Tel: 24 797010 - Fax: 24 798029

**Gulf Agency Co. (Oman) LLC**  
Tel: 24 605155 - Fax: 24 602561

**Hamdan Trading Group**  
Tel: 24 210000 - Fax: 24 212666

**Inchcape Shipping Services**  
Tel: 24 701291 - Fax: 24 797994

**Khimi-Shipping & Insurance**  
Tel: 24 795901 - Fax: 24 796545

**Middle East Shipp. & Transport**  
Tel: 24 793766 - Fax: 24 786429

**Mutrah Shipp. (hussain Ali)**  
Tel: 24 607230 - Fax: 24 607240

**Oman United Agencies**  
Tel: 24 793109 - Fax: 24 797994

**Sohar Shipping Transport**  
Tel: 24 711719 - Fax: 24 714478

**W.J. Towell & Co.**  
Tel: 24 708274 - Fax: 24 794367

## QATAR

**Qatar National Navigation & Transp.**  
Tel: 4321175 - Fax: 4320921

**Sea-Land Service Inc.**  
Tel: 4320629 - Fax: 4412077

**United Arab Shipping Co.**  
Tel: 4322159 - Fax: 4437919

## SAUDI CENTRAL

**American President Lines Ltd**  
Tel: 4780751

**Arabian Est For Trade & Ship.**  
Tel: 4773158 - Fax: 4773158

**Autoliners Middle East**  
Tel: 4772228

**Barrak Shipp. Agencies Co.**  
Tel: 4787077 - Fax: 4770348

**Globe Marine Services**  
Tel: 4641400 - Fax: 4642945

**Maersk Line**  
Tel: 4788932 - Fax: 4786869

**National Shipping Co. of Saudi Arabia (NSCSA)**  
Tel: 4785454 - Fax: 4778036

**Saddik & Mohd Attar Co.**  
Tel: 4790585 - Fax: 4786169

**Sea-Land Service (Co Rezayat)**  
Tel: 4792636 - Fax: 4792653

## SAUDI WEST

**Arabian Est. For Trade and Ship.**  
Tel: 8324979 - Fax: 8334943

**Autoliners Middle East**  
Tel: 8348645 - Fax: 834731

**Barbelines Arabian Navigation**  
Tel: 8339975 - Fax: 8333393

**Barrak Shipping Agencies Co.**  
Tel: 8333566 - Fax: 8341182

**Globe Marine Services**  
Tel: 8263655 - Fax: 8267010

**Gulf Shipping Co. Ltd**  
Tel: 8341667 - Fax: 8334681

**Hoegh Lines Middle East**  
Tel: 8348050 - Fax: 8348731

**Int. Ass. Cargo Carrier (IACC)**  
Tel: 8328762 - Fax: 8323035

**Kuwait Japanese Trading Est**  
Tel: 7662864 - Fax: 7662864

**Maweed Marine Services**  
Tel: 8330575 - Fax: 8347710

**National Shipp. Co. of Saudi Arabia**  
Tel: 8348158

**Orri United Lines Co. Ltd**  
Tel: 8325762 - Fax: 8341316

**Saddik & Mohd Attar Co.**  
Tel: 8345221 - Fax: 8324510

**Sea-Land Services Inc.**  
Tel: 8342091 - Fax: 8341457

**Tawil Ship. & Maritime Serv.**  
Tel: 8327866 - Fax: 8342278

**United Arab Shipping Co. (SAG)**  
Tel: 8328487 - Fax: 8343758

**UNITED ENTERPRISES**  
Tel: 8263044 - Fax: 8275346

## SAUDI EAST

**Arabian Est. for Trade & shipping**  
Tel: 6422808 - Fax: 6440285

**Autoliners Middle East**  
Tel: 6434254 - Fax: 6440894

**Bakry Group Of Cos**  
Tel: 6519995 - Fax: 6512908

**Barrak Shipping Agencies Co.**  
Tel: 6518193 - Fax: 6537800

**Binzagr Barwil Binzagr**  
Tel: 6519132 - Fax: 6510788

**Camel**  
Tel: 6435209 - Fax: 6425752

**Globe Marine Services**  
Tel: 6437433 - Fax: 6430105

**Gulf Agency Co.**  
Tel: 6531964 - Fax: 6510860

**Hassan Omar Attar Ship. Est.**  
Tel: 6485440 - Fax: 6486194

**Marina World Shipping Corp.**  
Tel: 602125 - Fax: 6512908

**Mit-sui O.S.L. Lines Ltd**  
Tel: 6435466 - Fax: 6426684

**National Bunkering Co. Ltd**  
Tel: 6692203 - Fax: 6691699

**National Shipp Co. of Saudi Arabia**  
Tel: 6674695 - Fax: 6693445

**Oriental Commercial & Shipping**  
Tel: 6481584 - Fax: 6476775

**Orri Navigation Lines**  
Tel: 6476002

**Overseas Development Est**  
Tel: 6514065 - Fax: 6519561

**Saddik & Mohd Attar Co.**  
Tel: 6480003 - Fax: 6484705

**Saudi Shipping & Maritime**  
Tel: 6440577

**Sea-Land Services Inc.**  
Tel: 6670818 - Fax: 6602485

## U.A.E. - ABU DHABI

### ADSA

Tel: 6449100 - Box: 46103 Abu Dhabi

**Abu Dhabi Commercial Agency**  
Tel: 6772309 - Fax: 6723459  
Box: 693 Abu Dhabi

**Al Aweidha Shipping & Marine**  
Tel: 6225066 - Fax: 6224835  
Box: 10 Abu Dhabi

**Daleel Cargo Serv.**  
Tel: 6781333 - Box: 71735 Abu Dhabi

**Dhaheri Transgulf**  
Tel: 6779708 - Box: 4484 Abu Dhabi

**Khalid Faraj Marine Ship.**  
Tel: 6663395 - Box: 995 Abu Dhabi

**Khalidia Int. Shipping**  
Tel: 6272272 - Fax: 6273629  
Box: 43350 Abu Dhabi

**Lamnalco Group**  
Tel: 6455552 - Box: 61 Abu Dhabi

**Maersk Kanoo**  
Tel: 6728008 - Fax: 6741778

**Rais Hassan Saadi & Co.**  
Tel: 6446747 - Fax: 6448430

**Salem Express**  
Tel: 6260510 - Box: 7201 Abu Dhabi

**Sharaf Shipping**  
Tel: 6710700 - Fax: 6710380

**Stalco Abu Dhabi Ltd.**  
Tel: 6731318 - Box: 3768 Abu Dhabi

**Union Shipping**  
Tel: 6451400 - Box: 44264 Abu Dhabi

**United Arab Shipping Co.**  
Tel: 6332111 - Box: 2190 Abu Dhabi

## U.A.E. - DUBAI

### A G B Maritime

Tel: 2959012 - Box: 5687

### APL Gulf

Tel: 3521304 - Box: 34740

**A R Summit**  
Tel: 8813444 - Box: 17605

**Abdel Hamid Mohd. Ship.**  
Tel: 3373900 - Box: 33834

**Abdul Muhsen Shipping**  
Tel: 8833585 - Box: 16032

**Adoulis Shipping & Marine**  
Tel: 2268613 - Box: 27679

**AFCO**  
Tel: 3935765 - Fax: 3935766

**Al Badoor Shipping**  
Tel: 3470992 - Box: 5644

**Al Bahar Shipping**  
Tel: 2729667 - Box: 21833

**Albatross**  
Tel: 3366120 - Box: 7234

**Almar Container Trading**  
Tel: 3991002 - Box: 5727

**Arab Combined Shipping**  
Tel: 3593590 - Box: 33378

**Arabital Shipping**  
Tel: 3349878 - Box: 11328

**Arabian Tankers**  
Tel: 2828778 - Box: 35902

**Arbara Shipping & Air Cargo**  
Tel: 2240958 - Box: 60936

**Asia Express**  
Tel: 3933600 - Box: 50438

**Atco Gulf Freight**  
Tel: 3533530 - Box: 26483

**Atlas Alkhaleej Shipping**  
Tel: 3350077 - Box: 5880

**Barber Ship Management**  
Tel: 3529555 - Box: 24415

**Bayat International**  
Tel: 3536760 - Box: 50255

**Bahobeshi Shipping**  
Tel: 5598805 - Box: 40434

**Barwil Dubai**  
Tel: 2821077 - Box: 8612

**Blue Bell**  
Tel: 3366969 - Box: 24078

**Blue Fin International**  
Tel: 3553500 - Box: 21897

**Blue Line**  
Tel: 2228834 - Box: 26929

**Hanan Shipping**  
Tel: 3528438 - Box: 51527

**Blue Water Shipping**  
Tel: 2826282 - Fax: 2824220

**Bridgeway**  
Tel: 2821421 - Box: 8109

**C M A CGM Emirates**  
Tel: 3521001 - Box: 50501

**Cambridge**  
Tel: 3595633 - Fax: 3595822

**Central Freight**  
Tel: 8839885 - Box: 7388

**Chain Shipping**  
Tel: 3522265 - Box: 35679

**Clarion Shipping**  
Tel: 3931818 - Box: 8054

**Consolidated Shipping Lines**  
Tel: 8838070 - Box: 61334

**Cosraco LLC**  
Tel: 3555020 - Box: 28732

**DCFC Shipping**  
Tel: 3592593 - Box: 2300

**Deugro Emirates**  
Tel: 3550010 - Box: 28981

**Diamond Shipping Services**  
Tel: 3513813 - Box: 29908

**Direct Shipping Services**  
Tel: 3371553 - Box: 52262

**Dubai General Shipping**  
Tel: 3327907 - Box: 42

**Dubai Shipping Co.**  
Tel: 3241341 - Fax: 3243599

**Eco Cargo & Shipping**  
Tel: 3455571 - Box: 31584

**Ecu Line Middle East**  
Tel: 8817696 - Box: 28430

**Emirates Maritime Services**  
Tel: 3522366

**Emirates National Shipping**  
Tel: 2695227 - Box: 42

**Empire Shipping**  
Tel: 3979111 - Box: 7196

**Erad International**  
Tel: 2693378 - Box: 32868

**Eurogulf**  
Tel: 3367273 - Fax: 3370915

**Flair Shipping**  
Tel: 3355100 - Box: 50746

**Folk Shipping**  
Tel: 2959494 - Box: 88337

**Fujairah National Shipping**  
Tel: 3038555 - Box: 4233

**Galaxy Shipping**  
Tel: 3368123 - Box: 234

**Gemini Shipping**  
Tel: 8833801 - Box: 17405

**Globex Freight International**  
Tel: 3288802 - Box: 35317

**Golden Crown**  
Tel: 2710303 - Box: 32215

**Great Circle Line**  
Tel: 3371199 - Box: 2506

**Great Eastern**  
Tel: 3558285 - Box: 2756

**Green Emirates**  
Tel: 3934999 - Box: 52156

**Gulf Agency**  
Tel: 3457555 - Box: 2404

**Gulf & Arabian Island**  
Tel: 2680097 - Box: 17715

**Gulf Liner**  
Tel: 3367676 - Fax: 3368106  
Box: 3274

**Hanan Shipping**  
Tel: 2691303 - Box: 19606

**HBM**  
Tel: 2868655 - Box: 60796

**Helenic Shipping**  
Tel: 2695070 - Box: 21062

**Hua Dao Shipping**  
Tel: 3930869 - Box: 7

**Humaid Badir Marine**  
Tel: 2277114 - Box: 15406

**Hilal**  
Tel: 3936388 - Box: 51082

**IAL Container**  
Tel: 3516768 - Box: 23485

**Inchcape**  
Tel: 3038500 - Box: 33166

**Inter Seas**  
Tel: 3452666 - Box: 27368

**International Cargo Lines**  
Tel: 3529000 - Box: 5599

**Interworld Shipping**  
Tel: 3555488 - Box: 23966

**Ivory**  
Tel: 2277322 - Box: 14410

**Jabal Al Baraka**  
Tel: 2219239 - Box: 39684

**Jumbo**  
Tel: 2213102 - Box: 16158

**Kyodo Ships**  
Tel: 3974700 - Box: 45111

**Lamnalco**  
Tel: 5692111 - Box: 5687

**Leo Shipping**  
Tel: 3362600 - Box: 34295

**L D S Logistics**  
Tel: 2822888 - Box: 5599

**Linden International**  
Tel: 3314112 - Box: 24237

**Linkage**  
Tel:

## INTERNATIONAL AREA CODES AND RATES

	Code Country	Code Town	LBP/1' 7am to 10pm	LBP/1' 10pm to 7am		Code Country	Code Town	LBP/1' 7am to 10pm	LBP/1' 10pm to 7am		Code Country	Code Town	LBP/1' 7am to 10pm	LBP/1' 10pm to 7am
AFGHANISTAN	93		900	700	GIBRALTAR	350		700	500	PAKISTAN	92		900	700
ALASKA	1907		900	700	GREAT BRITAIN	44		1100	900	- Islamabad	51			
ALBANIA (Tirana)	355	42	700	500	- London		207			- Karachi	21			
ALGERIA (Alger)	213	21	700	500	- Belfast		232			PALESTINE	970	24	700	500
ANDORRA	376		700	500	- Glasgow		41			PANAMA	507		900	700
ANGOLA	244		900	700	- Liverpool		51			PARAGUAY	595		900	700
ANGUILLA	1264		900	700	- Manchester		61			- Asuncion		21		
ANTIGUA & BARBUDA	1268		900	700	GREECE (Athens)	30	210	700	500	- Concepcion		31		
ARGENTINA	54		900	700	GREENLAND	299		700	500	PERU (Lima)	51	14	900	700
- Buenos Aires		1			GRENADA	1473		900	700	PHILIPPINES	63		700	500
ARMENIA (Erevan)	374	2	700	500	GUADELOUPE	590		900	700	- Manila		2		
ASCENSION	247		900	700	GUAM	1671		900	700	POLAND (Warsaw)	48	22	700	500
AUSTRALIA	61		700	500	GUATEMALA	502		900	700	PORTUGAL (Porto)	351	2	700	500
- Sydney		2			GUINEA REP	224		900	700	- Lisbonne		1		
- Melbourne		3			GUYANA (Georgetown)	592	2	900	700	PUERTO RICO	1787		900	700
AUSTRIA (Vienna)	43	1	700	500	HAITI	509		900	700	QATAR	974		700	500
AZERBAIDJAN (Bakou)	994	12	900	700	HAWAII	1808		900	700	ROMANIA (Bucarest)	40		700	500
BAHAMAS	1242		900	700	HOLLAND (Amsterdam)	31	20	1500	1100	RUSSIA (Moscow)	7	095/502	700	500
BAHRAIN	973	17	700	500	HONDURAS	504		900	700	RWANDA	250		900	700
BANGLADESH (Dacca)	880	2	900	700	HONG-KONG	852		900	700	SAN MARINO	378		700	500
BARBADOS	1246		900	700	HUNGARY	36		700	500	SAUDI ARABIA	966		700	500
BELARUS	375		700	500	- Budapest		1			- Riyadh		1		
BELGIUM (Bruxelles)	32	2	700	500	ICELAND (Reykjavik)	354	1	700	500	- Dammam		3		
BELIZE	501		900	700	INDIA	91		700	500	- Jeddah		2		
BENIN	229		900	700	- New Delhi		11			- Mecque		22		
BERMUDA	1441		900	700	- Bombay		22			SENEGAL	221		900	700
BOLIVIA (La Paz)	591	2	900	700	INDONESIA (Djakarta)	62	21	900	700	SEYCHELLES	248		900	700
BOSNIA HERZEGOVINA	387	71	700	500	IRAK (Bagdad)	964	1	700	500	SIERRA LEONE	232		900	700
BRAZIL (Brasilia)	55	61	900	700	IRAN (Teheran)	98	21	700	500	SINGAPORE	65		900	700
- Rio de Janeiro		21			IRELAND (Dublin)	353	1	700	500	SLOVAKIA (Bratislava)	421	7	700	500
- Sao Paulo		11			ITALY (Roma)	39	6	700	500	SLOVENIA	386		700	500
BRUNEI (Darussalam)	673		900	700	- Milan		2			SOMALIA	252		700	500
BULGARIA (Sofia)	359	2	700	500	- Ravenna		544			SOUTH AFRICA	27		900	700
BURKINA FASO	226		900	700	IVORY COAST	225		900	700	SPAIN (Madrid)	34	1	700	500
BURUNDI	257		900	700	JAMAICA	1876		900	700	- Barcelona		3		
CAMBODIA	855		1200	900	JAPAN (Tokyo)	81	3	700	500	SRI LANKA	94		700	500
CAMEROON	237		900	700	JORDAN (Amman)	962	6	700	500	- Colombo		1		
CANADA	1		700	500	KAZAKHSTAN	73		700	500	SOUTH AFRICA (Rep)	27		900	700
- Montreal		514			- Alma Ata		327			- Mogadiscio		1		
- Quebec		418			KENYA (Nairobi)	254	2	900	700	ST KITTS and NEVIS	1869		900	700
- Toronto		416			KOREA DPR (North)	850		900	700	ST PIERRE & MIQUELON	508		900	700
CAYMAN ISLANDS	1345		900	700	KOREA (South)	82		900	700	SUDAN	249	183	700	500
CENTRAL AFR. RP	236		900	700	KUWAIT	965		900	700	SURINAME (Pretoria)	597	12	900	700
CHAD	235		900	700	KYRGYZSTAN	996		900	700	- Johannesburg		11		
CHILI (Santiago)	56	2	900	700	LAOS	856		900	700	SWAZILAND	268		900	700
CHINA (Beijing)	86	10	900	700	LATVIA	371		700	500	SWEDEN (Stockholm)	46	8	700	500
COLOMBIA (Bogota)	57	1	900	700	LIBERIA	231		900	700	- Malmo		40		
CONGO	242		900	700	LIBYA (Tripoli)	218	21/25	700	500	SWITZERLAND	41		700	500
COOK ISLAND	682		1200	900	LICHTENSTEIN	423		700	500	- Berne		31/34		
COSTA RICA	506		900	700	LITHUANIA (Vilnius)	370	2	700	500	- Geneva		22		
CROATIA (Zagreb)	385	1	700	500	LUXEMBOURG	352		700	500	- Lausanne		21		
CUBA (Havana)	53	7	900	700	MACAU	853		900	700	- Zurich		1		
CYPRUS (Nicosia)	357	2	700	500	MACEDONIA	389		700	500	SYRIA	963 (02)		500	500
- Larnaca		4			MADAGASCAR	261		900	700	- Damascas		11		
- Limassol		25			MALAWI	265		900	700	- Alep		21		
CZECH (Prague)	420	2	700	500	MALAYSIA	60		900	700	- Lattaquie		41		
DENMARK	45		700	500	- Kuala Lumpur		3			- Tartous		43		
- Copenhagen		1or 2			MALDIVES	960		900	700	TAIWAN (China)	886	2	900	700
DJIBOUTI	253		700	500	MALI	223		900	700	TAJIKISTAN	992		1200	900
DOMINICA	1767		900	700	MALTA	356		700	500	TANZANIA	255		900	700
DOMINICAN (Rep)	1809		900	700	MARTINIQUE	596		900	700	THAILAND (Bangkok)	66	2	900	700
DPR CONGO	243		900	700	MAURITANIA	222		700	500	TOGO	228		900	700
EAST TIMOR	670		900	700	MAURITIUS	230		900	700	TONGA	676		900	700
ECUADOR	593		900	700	MEXICO (Mexico)	52	5	900	700	TRINIDAD & TOBAGO	1868		900	700
- Quito/Ambato		2			MOLDOVA	373		700	500	TUNISIA (Tunis)	216	71	700	500
EGYPT (Cairo)	20	2	700	500	MONACO	377		700	500	TURKEY (Ankara)	90	312	700	500
EMIRATES (UAE)	971		700	500	MONGOLIA	976		1200	900	- Istanbul		1		
- Abu Dhabi		2			MONTENEGRO	381		700	500	TURKMENISTAN (Ashkabad)	993	1	900	700
- Dubai		4			MOROCCO (Rabat)	212	7	700	500	UGANDA	256		900	700
- Sharjah		6			MOZAMBIQUE	258	2	900	700	UKRAINE (Kiev)	380	44	700	500
EL SALVADOR	503		900	700	- Maputo		1			UNITED STATES	1		700	500
ERITREA	291		900	700	NAMIBIA	264		900	700	- Washington		202		
ESTONIA	372		700	500	NAURU	674		1200	900	- Boston		617		
ETHIOPIA	251		700	500	NEPAL	977		900	700	- Chicago		312		
- Addis-Abeba		1			NETHERLANDS	31		700	500	- Los Angeles		213		
FAROE ISLANDS	298		700	500	NETHERLANDS ANTILLES	599		900	700	- New York		212		
FIJI	679		900	700	NEW CALEDONIA	687		900	700	- San Francisco		415		
FINLAND (Helsinki)	358	9	700	500	NEW ZEALAND	64		900	700	URUGUAY	598		900	700
FRANCE (Paris)	33	1	700	500	- Wellington		4			- Montevideo		2		
- Marseille		91			NICARAGUA	505		900	700	UZBEKISTAN	998		900	700
FRENCH GUYANA	594		900	700	- Auckland		9			VATICAN	379		700	500
FRENCH POLYNESIA	689		900	700	NIGER	227		900	700	VENEZUELA (Caracas)	58	2	900	700
GABON	241		900	700	NIGERIA (Lagos)	234	1	900	700	VIETNAM	84		900	700
GAMBIA	220		900	700	NORWAY (Oslo)	47	2	700	500	YEMEN	967		700	500
GEORGIA	995		700	500	OMAN	968	24	700	500	YUGOSLAVIA	381		700	500
GERMANY (Berlin)	49	30	700	500	PALAU	680		1200	900	- Belgrade		11		
- Frankfurt		69								ZAMBIA (Lusaka)	260	1	900	700
- Munich		89								ZANZIBAR	259		900	700
GHANA	233		900	700						ZIMBABWE (Harare)	263	4	900	700