

المجلة
الاقتصادية



العدد ٤٨٨ • السنة الثانية والأربعون • تموز (يوليو) ٢٠١٢
AL BAYAN ECONOMIC • Issue N° 488 • 42 YEARS • JULY 2012

تخفيض موديز لتصنيفات
المصارف العالمية بالجولة
يشير رعب زبائنها
ويهددها بالانفلاس

WORLD ECONOMIC FORUM

مؤتمرات ومنتديات اقتصادية ومصرفية وتأمينية حول العالم
قادة المؤسسات العربية يحاولون ابتكار الحلول لإخراج المنطقة العربية من أزمتها

ارتفاع اجور النقل
قلص خسائر
الخطوط البحرية العالمية

مصرف سوري يقاضي
الاتحاد الاوروبي
لاتخاذ عقوبات غير مبررة
ومحقة بحق

بعد مرور ٧٠ عاماً على
الـ HOLOCAUST في ألمانيا
نواب اميركيون يطالبون شركات
التأمين بتعويضات ليهود اميركا



مؤتمرات وندوات غطتها «البيان الاقتصادية» في حزيران (يونيو) ٢٠١٢

في مايلي صور عن بعض المؤتمرات والندوات التي غطتها مندوبو «البيان الاقتصادية» خلال شهر حزيران (يونيو) الماضي.



المؤتمر السنوي ٣٩ لمنظمة التأمين الإفريقية (AIO) ص ١٥٨



معرض سيتي سكيب قطر ٢٠١٢ ص ٤٢



منتدى الإقتصاد العالمي WEF في اسطنبول ص ١٤

مؤتمرا قرطاج وبرلين

نظراً لانعقاد مؤتمري قرطاج وبرلين في أواخر شهر حزيران (يونيو) ٢٠١٢ وعدم وجود مساحة في عددنا الحالي رأينا ان ننشر التفاصيل الكاملة عن المؤتمرين في عددنا المقبل، مع العلم ان العدد الحالي مؤلف من ٢٢٠ صفحة ويضم ملحقين.



مؤتمر الـ GAIF في مراكش ص: ٢٢١



معرض بروجكت لبنان ٢٠١٢ ص ١٩٠



معرض بيروت الدولي للعقارات ص ٥٦



ملتقى الكويت الدولي الثاني للتأمين (ملحق خاص)

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
AAA	.361	CLEMENTINE	.077	JORDAN	.219	QATARLYST	.261
AAIB	.031	CLEMENTINE	.073	JOTUN	.005	QIIC	.319
ACAIR	.257	CNIA SAADA	.353	JOTUN	.007	QRE	.239
ACE	.029	COMPASS	.277	JUELMIN	.113	RADISSON ROYAL	.129
ACE	.222	CCR	.255	KAY INT'L	.311	RAPHAEL HANNA	.177
AFFRAD	.351	CREDEX	.327	KHAZNA	.297	RGA	.400
AHLEIA /KUWAIT	.025	CREDIT BANK	.068	LEBANESE ARMY	.091	ROTANA	.051
AHLIA/KSA	.335	CREDIT BANK	.069	LIA	.066	SAFAT TAKAFUL	.402
AIG/PALESTINE	.111	CREDIT FINANCIER INVEST	.097	LIBANO SUISSE	.079	SAHARA	.139
AIM CONSULTING	.309	CRESCENT	.333	LIBERTY	.385	SAICO	.415
ALANBAA	.133	CROWNE PLAZA	.035	LOCKTON	.337	SALAM ROTANA	.209
ALLIANCE	.410	CST	.343	LYBIA INS	.396	SANAD	.325
ALLIANZ SNA	.101	CUMBERLAND	.085	MAINS	.299	SAUDI BROKERS	.151
AMAN	.123	CUMBERLAND	.231	MANARA	.390	SCR	.387
AMI	.153	DHOFAR	.398	MAREB/YEMEN	.300	SEA CARGO	.173
AON BENFIELD	.233	DOHA FESTIVAL CITY	.052	MAROCAINE VIE	.323	SEATRANS	.185
AON/BAHRAIN	.389	DOLLAR THRIFTY	.205	MASHREK	.081	SHARJAH BANK	.019
APEX	.251	ELITE RE	.131	MEA	.170	SHIEKAN	.388
ARAB ORIENT	.157	ESA	.075	MEDGULF	.416	SOLIDERE	.059
ARAB ORIENT/QATAR	.357	ESKADENIA	.301	MEDNET LIBAN	.083	SUEZ CANAL	.127
ARAB RE	.145	ESTATES	.057	MERIT	.183	SWISS RE	.404
ARAB UNION INT'L	.375	FAJR AL GULF	.349	MILL RE	.339	SYRIAN ARAB	.117
ARABIA	.109	FENCHURCH FARIS	.341	MNK RE	.377	TAKAFUL INT'L	.167
ARABIA/KSA	.147	FENICIA BANK	.094	MOHANDES	.237	TAKAFUL INT'L	.291
ARCOM	.009	FENICIA BANK	.095	MUNICH RE	.406	TAKAFUL RE	.165
ARCOM	.191	FIRST	.155	NAS AIR	.169	TAKAFUL/PALESTINE	.249
ARIG	.359	FIRST QATAR	.045	NASCO	.305	TAMER GROUP	.027
ASSAFIR	.087	GAP CORP	.227	NASCO KARAOGLAN	.141	TECHNOSYS	.247
ASSIST AMERICA	.104	GEN CORP	.293	NBO	.037	TRADE UNION	.329
AVRASAYA	.408	GEN RE	.293	NEURON	.315	TRUST	.161
AWRIS	.391	GENERAL ARABIA	.121	NIC/PALESTINE	.243	TRUST ALGERIA	.367
AXA	.220	GENERAL TAKAFUL	.373	NILE TAKAFUL	.269	TRUST RE	.379
BANKERS	.065	GEZAI RI SHIP	.179	NORTH	.099	TRUST YEMEN	.267
BANKERS	.241	GHAZAL INS	.394	ODYSSEY RE	.382	TUNIS RE	.365
BARENTS RE	.229	GLOBAL UNITED	.371	OGER TELECOM	.002	UFA	.089
BENCHMARK	.047	GLOBEMED SAUDI	.135	OMAN INS	.119	UIB	.143
BNY MELLON	.012	GLOBEMED SYRIA	.412	OMAN RE	.163	UIB	.303
BSF	.071	GRAND MILLENNIUM AL WAHDA	.217	OMAN UNITED	.383	UNISHIP	.189
BURUJ	.137	GRAS SAVOYE	.235	OMT	.125	VICTOIRE	.381
C&G	.345	GREEN SHIELD	.307	PALESTINE ISLAMIC BANK	.115	WALAA	.295
CAC	.263	GULF UNION	.281	PHILADELPHIA	.369	WATHBA NATIONAL	.149
CCC	.021	GULF/KUWAIT	.285	PMA	.181	WATHBA NATIONAL	.245
CHARTIS	.313	HILTON ABU DHABI	.201	QATAR CORAL	.043	YEMENI QATARI	.392
CIGALE HOTEL	.003	IBC	.259	QATAR GENERAL	.048	ZAKHOUR JOSEPH	.317
CITY RE	.041	IGI	.363	QATAR GENERAL	.253	ZAKHOUR JOSEPH	.347
CLA	.355	ISLAMIC/YEMEN	.331	QATARLYST	.023	ZARIS	.321
		JNAH DEVELOPMENT	.195				
		JOFICO	.409				

خليج الاستقرار والتقدم

الاقتصادات الأقوى في العالم (الصين، الهند والبرازيل) وهي الدول التي تتمتع بأعلى معدلات النمو في العالم (٧٪) كذلك هو حال الولايات المتحدة الأمريكية نفسها، وهي التي يشكل اقتصادها وحده حوالي ٢٣٪ من حجم الاقتصاد العالمي برمته.

وسط هذه المرحلة الرمادية والمتسمة بالغموض، نوه صندوق النقد الدولي بجهود المملكة العربية السعودية (أقوى اقتصاد عربي) في الحفاظ على استقرار أسواق النفط العالمية وعلى أسعاره، والاستفادة من محركات الأداء القوي لانتاجها المحلي لتعزيز حركة التجارة والنمو الإقليمي والعالمي (رفع انتاجها النفطي تخفيضاً للضغوطات على أسعار النفط العالمية / عشرة ملايين برميل - يوم / وزيادة وارداتها ورفع حجم تحويلات العاملين لديها إلى بلدانهم في الخارج مما يساهم في دعم اقتصادات تلك الدول بالإضافة إلى زيادة منسوب مساعداتها المباشرة..)

ولا عجب في ذلك، فالمملكة تبوّأت المرتبة الثامنة عالمياً من حيث الاقتصاد الأكبر نمواً وفقاً لقائمة صندوق النقد الدولي للدول العشر الأكثر نمواً في العالم. هذا في الوقت الذي يتوقع فيه أن تشهد اقتصادات دول مجلس التعاون كافة نمواً كبيراً خلال العامين الحالي والمقبل. من ذلك تسجيل الناتج المحلي الإماراتي نمواً بمعدل ٢٠٪ عن مستواه نهاية عام ٢٠١٠ (٣٥٤ مليار دولار) وذلك بالأسعار الحقيقية الجارية، وذلك نتيجة الزيادات الناتجة عن الموارد النفطية والتنوع في النشاطات والقطاعات الاقتصادية الأخرى غير النفطية والتي تشكل ٦٥٪ من دخلها، وذلك وفقاً للمركز الوطني للإحصاء الإماراتي مع الإشارة إلى استمرار الاهتمام والتركيز على مبدأ دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة ودعم القطاعات الحالية القائمة وتلك الناشئة ذات الانتاجية الجيدة والعالية والقيمة المضافة، علماً أن مساهمة القطاع الصناعي تصل إلى حدود ٢٥٪ من الناتج المحلي، كما من المتوقع أن تتجاوز الاستثمارات الصناعية الخليجية التريلون دولار خلال السنوات السبع المقبلة، حيث يقدر الخبراء عدد المصانع في منطقة الخليج بأكثر من ٢٠ ألف مصنع باستثمارات بلغت أكثر من ٢٠٠ مليار دولار، هذا في الوقت الذي احتلت فيه الإمارات المرتبة الأولى عربياً و١٩ عالمياً، في مجال تسهيل التجارة العالمية حيث صنف تقرير «المنتدى الاقتصادي العالمي» دولة الإمارات بين الدول العشر الأولى في كفاءة إجراءات الاستيراد والتصدير والأمن المادي. علماً أن هذا الدور الإماراتي لا ينعكس إيجاباً على اقتصاد الدولة وحدها أو المنطقة، وإنما يعتبر صرحاً أساسياً في دورة الاقتصاد العالمي، وربط اقتصادات دوله عبر مساهمتها في انسياب حركة التجارة العالمية، وذلك وفقاً للشيخة لبنى بنت خالد القاسمي وزيرة التجارة الخارجية الإماراتية. ■

حيث تبدو القيادات الأوروبية في ذروة عجزها عن احتواء التداعيات والإنزلاق نحو الأسوأ، بعدما توسع انتشار فيروس الديون والعجوزات القاتلة ليشمل جحيمها المزيد من الدول المترنحة. فالحكومة البلجيكية تسعى إلى إجراء تخفيضات هائلة على رواتب كبار مسؤوليها وموظفيها، قد تصل إلى اقتطاعات تبلغ ٧٥٪، في الوقت الذي سجل فيه مستوى البطالة في فرنسا أعلى معدل له منذ ما يزيد عن ١٥ عاماً، ليصل إلى ١٠٪، كما ارتفعت البطالة في بريطانيا لتسجل ٨٥٠٠ طلب إعانة خلال شهر واحد في أحدث مؤشر على سوء حال الاقتصاد. كما أظهر استطلاع نمسوي أن ٥٦٪ من النمسيين يتوقعون قرب انهيار اليورو نتيجة الأزمات التي عصفت باليونان وإيطاليا والبرتغال وإيرلندا وإسبانيا، لتضرب مؤخراً قبرص التي أصيبت بأضرار بالغة جراء الأزمة اليونانية، وباتت تحتاج إلى دعم سريع لسد عجز موازنتها لاحتواء التداعيات على اقتصادها، وخصوصاً ما أصاب قطاعها المصرفي، مما دفعها إلى الاستنجاد بالدعم المالي الروسي ومن شركائها في منطقة اليورو، لرفدها بحوالي ٥ مليارات أورو إنقاذاً لاقتصادها ولمصارفها. أما عملياً فقد طغت انعكاسات الأزمة الاقتصادية وتداعياتها على عمل وحيات عشرات الآلاف من مهاجري شمال أفريقيا إلى أوروبا، وخصوصاً (فرنسا، إيطاليا وإسبانيا) من الذين فقدوا أعمالهم في بلدان أوروبا بفعل الأزمة، وذلك بعد عقود من الهجرة والعيش المريح والعمل المربح هناك كانوا خلالها يضحون العملة الصعبة تحويلاً إلى بلدانهم وعائلاتهم، واستثماراً مستقبلياً للعودة النهائية في خريف العمر. وبالتالي هل يمكن القول أن أوروبا التي تمر اليوم بأقسى مخاض عرفته منذ الحرب العالمية الثانية والتي عبتاً تحاول التقاط أنفاسها قد بدأت حظوظها تنفذ، وتراجع إمكانية إنقاذها من وطأة أوضاع كارثية من حيث العجوزات والديون والبطالة (ففي حين وصلت إلى ١٠٪ في بعض الدول، فإنها وصلت إلى ٢٥٪ في بلدان أخرى) أضف إلى ذلك اندعام النمو (صفر٪) والإفلاس، والانكماش والركود وانخفاض مستوى المعيشة، وهي العوامل التي تم احتسابها رقمياً وتقديرها ببلغت أضرارها ما يزيد عن ٤,٥ تريليونات دولار، مما يؤثر مباشرة في دورة الاقتصاد العالمي الذي ما زال يعاني من مأزق الحصار الذي يفرضه عليه التباطؤ في النمو وتقلص فرص العمالة وازدياد معدلات التضخم، مما يندب بتفاقم أزمة مستفحلة، كانت قد بدأت أساساً بوجه مالي بشع، تمثل في انهيار مصرف ليمان برانز حيث اتجه الاقتصاد العالمي مذاك إلى مزيد من التعقيد والأفق المسدود دون أن تفلح القيادات السياسية والمالية والإقتصادية في العالم في لجمها وفي تحقيق مديلاحي متماسك يكف شيفرة التداعيات الثقيلة التي بدأت تعاني منها حتى



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير

ahafizbarbir@gmail.com

تشكل الأزمة المالية والاقتصادية القاسية التي تعيشها أوروبا، بتداعياتها الكارثية مفترقاً هاماً في مسيرة الاتحاد الأوروبي المترنحة. ومع ذلك، وفي الوقت الذي ما زالت فيه الدول الأوروبية ومجتمعاتها عرضة لسلسلة نكسات غير مسبوقه، من حيث المديونية والعجوزات والإفلاسات، برزت قطاعاتها الرياضية الكروية، التي استطاعت أن «تنأى بنفسها» عن الحطام الأوروبي، لتقدم لنا ولل بشرية جمعاء، وخلال شهر حزيران الماضي كرنفلاً رياضياً حضارياً ساحراً من خلال ما ابتدعته فعاليات بطولة أمم أوروبا من عرس كروي مذهل، عبر المنافسات الكروية اليومية، الزاخرة بألوان البطولة الممزوجة بعرق البذل وفرح النصر، ومرارة الانكسار، وحماس المشاهدة، حيث كان مشهد الملاعب الخضراء الزاخرة بفنون الكرة الساحرة المترافقة بأقدام عمالقة اللعبة، مشهداً ملحمياً رائعاً، بكافة المقاييس، تابعت به بشغف شعوب الكرة الأرضية، المستديرة «هي الأخرى» وبدهشة وانبهار. فاجتمع الصغير والكبير، الغني والفقير، اليساري واليميني، الديموقراطي والديكتاتوري، حيث وخلال مدة شهر بأكمله من الزمن الجميل، تناست شعوب أوروبا والعالم ركود اقتصاداتها، وانكماش نموها ومديونية حكوماتها، وإفلاس مصارفها، علماً أن الكثيرين من محبي ومتبعي ومدمني البطولة تلك يعلمون أن مجموع ما تساويه أقدام اللاعبين الـ ٢٢ الذين يتبارون خلال كل مباراة من تلك البطولة، قد تتجاوز في أحيان كثيرة ميزانيات بلدان وشعوب كثيرة في العالم.

ومع ذلك كان النجاح الرياضي الحضاري باهراً بعدما امتزجت فرحة الركض خلف الكرة وتسجيل الهدف إلى صناعة إعلامية وتسويقية شديدة الاحتراف، بحيث تحقق تلك البطولات، مداخيل مالية خيالية. هذا في الوقت الذي ما زالت فيه أوروبا اتحاداً ودولاً وشعوباً، تفنقت الممرات الآمنة والسالكة إلى مخارج ونهايات لأزماتها الخانقة، التي ما زالت فاغرة فاهاً لتلتهم المزيد من مليارات الدعم والإنسان،

عبثاً تحاول يا معالي مروان شربل ليس من زعيم سياسي يريد لك النجاح

الذين استمعوا الى وزير الداخلية مروان شربل وهو يتحدث في الضاحية الجنوبية عن «شهر الأمن» في لبنان والمباشرة بتطبيق أهدافه بدءاً من الضاحية المتهمة دائماً بخروجها عن الدولة وإقامتها دولتها الخاصة، الذين استمعوا الى الوزير يقول انه سيلحق بما معناه «الكذاب الى باب الدار» فطالما صرّحوا وتبجحوا وزايدوا (السياسيون) بأنهم رفعوا الغطاء عن اتباعهم وهم لا يعارضون بملاحقة كل مخالف من جماعتهم واعتقاله وزجه في السجن ليلقى العقاب الذي يستحق. الوزير أراد امتحانهم لمدة شهر متواصل حيث يعهد الى القوى الأمنية بملاحقة كل المخالفين (القتلة والمجرمين، قاطعي الطرق وحارقي الدواليب) فهو وأجهزته يعرفونهم واحداً واحداً من خلال أرشيف قوى الأمن والجيش ومن الصور التي التقطت لهم وهم يرتكبون افعالهم الجرمية وخلال اعتقالهم للمنابر لإلقاء كلمات التحريض على الفتنة وحرق البلد.

قبل ان يبدأ الوزير بتطبيق برنامجه الأمني القريب جداً من الواقع، راحوا يبشرون بفشله وفشل قوى الأمن بتوقيف المجرمين، مستبدلينهم بمخالفي «سواق» السيارات والدراجات. وهذا ما ظهرت فيه قوى الأمن على شاشات التلفزة.. في الضاحية وفي أمكنة أخرى.

لا يريد السياسيون ان ينجح الوزير ونحن على أبواب انتخابات عامة، في تطبيق القانون وتوقيف المخالفين وهم من اتباعهم، بحيث يعكس ذلك سلباً عليهم ويؤثر في عدد الأصوات التي ستعطي لهم أكان عن قناعة أو عن اغراء مادي.

ولذلك ما ان بدأ الوزير بتطبيق برنامجه الأمني على الأرض بحضوره شخصياً، حتى كانت جهات في المستقبل الآخر من الضاحية، تتظاهر وتعتصم وتحرق الإطارات بحجج مختلفة، علماً انه يوم البدء بتطبيق «قانون شربل» اقدموا على محاولة حرق مبنى الدنيو تي في» بقرار شخصي كما قد يظهر من التحقيقات !!

وان انتظر الناس ان تطبق على الخارجين عن القانون في بداية الشهر الأمني القوانين فيتم توقيف المشاغبيين وأقله حارقي الدواليب وممتلكات الناس، رأينا قوى الأمن تتدخل لفتح الطرق واطفاء الحرائق وحسب، فهي لم توقف أي مخالف رغم بقائهم في مواقعهم على سبيل اثبات الوجود والتحدي.

فإنما استمر العمل بهذه الطريقة خلال الشهر الأمني، فلا كلمة يوصف بها سوى الفشل الذريع. وان يفشل الوزير مروان شربل ببرنامجه المدرس والواقعي بالنسبة للاعتصامات قد يتفهمها الناس ولا يعيرونها كبير اهتمامهم، أما ان يفشل في منع «القبضيات» من قطع الطرق لا سيما طريق المطار والطرق المؤدية الى المستشفيات فهو أمر خطير يعكس سلباً على الوزير شخصياً قبل ان ينعكس على الدولة ككل، أليس هو صاحب البرنامج؟

بأي منطق نخاطب الوافدين الى لبنان للاصطياف أو لمتابعة مشاريعهم الاستثمارية، حين نراهم يتوقفون على حاجز المطار ثلاث ساعات !!

بأي طريقة نحاول اقناعهم بأنها تظاهرة عابرة ولن تتطور نحو الأسوأ، وبماذا نجيب الوافدين عندما يسألون من هم وراء هؤلاء المنتفضين عشوائياً؟

والسائلون يعرفون بداخلهم من هم وراء حضرات قاطعي الطرق ولكنهم يبلعون الجواب لأنهم ليسوا من المكان الذي يسمح لهم بقول كل شيء.

فإنما كان الوزير مروان شربل غير قادر على تطبيق برنامجه الأمني المقبول، لتأمين نجاح موسم الاصطياف، فماذا بالنسبة الى من «بيدهم الشارع» أليست لهم علاقة بنجاح موسم الاصطياف، وهل تريدون افسحاله ولأي سبب؟

نجحت أم لم تنجح يا وزير الداخلية، تشبث بموقفك وبرنامجك وحاول إنجاحه، فالناس بهذه الطريقة التي تتبعها سيعرفون من يريد الخير لهذا البلد ومن يريده ان يبقى مزرعة! ■

«أ.ز.»

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

المستشار القانوني: مكتب المحامي كمال ابو ظهر

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح
بناية رحال - الطابق السادس
هاتف: +٩٦١ ١ ٣٩٦٨٠٥
فاكس: +٩٦١ ١ ٣٩٦٤١٧
ص.ب: ٥١٠-١١ لبنان
رياض الصلح ١١٠٧٢٠٨٠ بيروت

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

CEO - Chief Editor:
Antoine ZAKHOUR
Editorial Manager:
Emile ZAKHOUR

Lebanon Beirut Head Office: Sami El Solh Boulevard Rahal Building - 6 th Floor P.O.Box: 11-1510 Riad El Solh 11072080 Phone: +961 1 396805 Fax : +961 1 396417	Oman: + 968 98932551
Algeria: + 213 7 95127003	Qatar: +974 5 062495
Bahrain: + 973 3 6635320	Saudi Arabia: + 966 55 8846200 + 966 50 8633500
Egypt: + 20 1 44677881	Sudan: + 249 910 443322
France: + 33 1 40509012 + 33 1 45002222	Syria: + 963 11 6667102 + 963 11 6626670 + 963 96 8499784
Jordan: + 962 795915667	Tunisia: + 216 26431222
Kuwait: + 965 97714789	United Arab Emirates: + 971 50 7594858 + 971 50 9637944
	Yemen: + 967 75 266954

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

بدل الاشتراك السنوي:

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

ثمن النسخة: لبنان ٧٥٠٠ ل.ل. سوريا ٢٠٠٠ ل.س., مصر ٣٠ جنيهات, الاردن ٥ دينار, قطر ٢٥ ريالاً, السعودية ٢٥ ريالاً, الكويت ٢ دينار, الامارات ٢٥ درهماً, البحرين ٢ دينار, سلطنة عمان ٣ ريال, العراق ٦ دينارات, السودان ٢ جنيهات, اليمن ١٠ ريالاً, ليبيا ٧ دنانير, المغرب ٦٠ درهماً, FRANCE 5 EURO, U.K. 3.5 Stg, CYPRUS 3 CP, USA 7 US \$, GERMANY 5 EURO

طباعة: مطبعة شمس

توزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



العالم



اقتصاد عالمي

التقت البيان في ملتقى الاقتصاد العالمي سامر خوري رئيس قسم الهندسة والبناء في CCC احدى أكبر الشركات العالمية في مجال اختصاصها. ركز سامر على ضرورة إيجاد كل السبل والدعم لتحفيز الشباب على تحويل أفكارهم الخلاقة الى برامج فعلية. ص: ١٨



اقتصاد عالمي

تنشر «البيان» الاقتصادية» أخبار رجل الأعمال الديناميكي محمد الشايح رئيس أكبر مجموعة كويتية في العالم في مجالات اختصاصها والتي تم تشبيهها مؤخراً بامبراطورية مترامية الأطراف. ص: ٢٤

في هذا العدد

- حصاد الشهر: خليج الاستقرار والتقدم - بقلم د. عبد الحفيظ البربير - ٦.....
- بصراحة: عبثاً تحاول يا معالي مروان شربل ليس من زعيم سياسي يريد لك النجاح ٨.....
- وأينما: تراجع النفط وتراجع اليورو فلا عادت الارغفة الى ربطة الخبز ولا انخفضت اسعار الأدوية ! ١٣.....
- مؤدو البيان الى منتدى الاقتصاد العالمي WEF الذي عقد في اسطنبول قاموا بتغطية كل النشاطات بما فيها تسجيل اكبر عدد من الاحاديث مع كبار المشاركين فيه - اعداد كار لا نجيم - ١٧-٤.....
- احاديث مع مطورين عقاريين خليجيين ولبنانيين لا يزال التفاؤل ينعش آمالهم بمستقبل قريب وواعد ٤٢.....

اقتصاد عربي وعالمي

لبنانيات

- حديث صريح جدا مع نقيب المحامين الجديد نهاد جبر حول شؤون العدالة بما فيها تعيين رئيس مجلس القضاء الأعلى والمدعي العام التمييزي وتنقية جدول المحامين الى انجازات النقابة ٦٢.....
- نقاط سوداء: قطع الطرق! - بقلم زياد زخور - ٩٠.....
- حكم مصرفي لاف ت حول تزوير شيك كيميائيا بتحويل مبلغ الف دولار الى ثلاثة ملايين دولار ٩٢.....
- لا أسلمة للمصارف في مصر بل تشييط للصيرفة الاسلامية ١١٢.....
- تداعيات خطرة تعصف بالنظام المصرفي القبرصي ١١٨.....
- اول مشكلة للخرانة الاميركية مع مصرف سوري خاص ١٢٢.....
- جوزف أكرمان (دويتشه بنك): ما دام سيف دومقليس معلقا فوق رقابنا فليتنا توقع الصعوبات للأسواق المالية ١٢٧.....
- «كيوانفتس» الأكثر تفضيلا لشراء مجموعة هيرمس المصرفية ١٢٨.....
- غريغوار غازار (جمعية خبراء التحليل التقني في لبنان): تلقى الدعم المعنوي والتشجيع من مصرف لبنان ١٣٢.....

مال ومصارف

- مفكرة ضامن عربي: في ظل «حكم الاخوان» التأمين اسلامي وتجاري حتى إشعار آخر - بقلم جوزف زخور - ١٣٤.....
- بعد مرور ٧٠ سنة تقوم مطالبة بإعطاء اليهود حقهم لمقاضاة شركات التأمين الأوروبية امام المحاكم الاميركية للحصول على تعويضات ال HOLOCAUST ١٣٨.....
- الرئيس التنفيذي روبرت بنموش لمجموعة AIG يصر على استعادة الاسم السابق والأصل للشركة AIG بدلا من الاسم الحالي CHARTIS ويكشف عن بعض الارقام المشجعة ١٤٠.....
- أين صارت الوعود بتعديل قانون الضمان للسيارات الصادرة عام ٢٠٠٣ ١٤٤.....
- اختير عماد عبد الخالق بين أهم خمسين شخصية مؤثرة في قطاع التأمين ١٥٠.....
- منير خرما (GLOBEMED): إثناء الواردات يقتضي أن نستمر في التوسع داخليا واقليميا ١٥٢.....
- «البيان» الاقتصادية، تعطي المؤتمر السنوي ال ٣٩ لمنظمة التأمين الافريقية AIO ١٥٨.....
- صلاح الدين موسى (SHIEKAN): تتواصل مع صغار الحرفيين في الريف ١٦٠.....
- حسن السيد (منظمة التأمين الافريقية): ١١ شركة سويدانية مستصدر الوثيقة الشاملة للتأمين المتماهي الصغر ١٦٣.....
- حديث مع ناجي عيد (بلوكروس انشورنس ليدريا) يقيم فيه سوق التأمين في ليبيا ١٦٤.....
- نقل: لخبار النقل والمرافق ١٧١.....
- طيران - معارض ١٨٨-١٩٠.....
- تكنولوجيا - سياحة ٢٠٠-٢٠٢.....
- مجمع - ميري فارس بويز - ٢٠٦.....

تأمين

- رأى طارق الرفاعي «بي ان واي ملن» BNY MELLON ان احد الحلول الفعالة لمشكلة البطالة هو الاستثمار في الموارد البشرية الشابة. ص: ٢٢
- سجلت «البيان» الاقتصادية» على هامش المنتدى الاقتصادي في اسطنبول حديثاً اقتصادياً شاملاً لرئيس البنك العربي عبد الحميد شومان حول أهمية دعم النمو الاقتصادي وتحقيق التنمية المستدامة في المنطقة. ص: ٣٣

مال ومصارف

شارك بنك الشارقة في المنتدى الاقتصادي العالمي WEF بشخص مديره العام فاروق تركيزيان فكانت له نشاطات واتصالات بدون توقف وقد سجلنا له رأيه في المنتدى وفي جديد بنك الشارقة: ص: ٢٦



عقارات

المطورون العقاريون المؤمنون بمشاريعهم الضخمة، لم يتشاءموا مما حدث في المنطقة وأدى الى تجميد الحركة العقارية. نمير قرطاس رئيس شركة استاتيس قال متفائلاً: طالما هناك طلب على العقارات والشعب اللبناني حي سيبقى سوق العقار حياً ونشطاً. ص: ٥٨



مال ومصارف

رأى طارق الرفاعي «بي ان واي ملن» BNY MELLON ان احد الحلول الفعالة لمشكلة البطالة هو الاستثمار في الموارد البشرية الشابة. ص: ٢٢



مال ومصارف

سجلت «البيان» الاقتصادية» على هامش المنتدى الاقتصادي في اسطنبول حديثاً اقتصادياً شاملاً لرئيس البنك العربي عبد الحميد شومان حول أهمية دعم النمو الاقتصادي وتحقيق التنمية المستدامة في المنطقة. ص: ٣٣





اقتصاد عربي وعالمي

في محاولة جديدة لدعم المستثمرين في الأردن وضع الملك عبدالله الثاني محاطاً بالمهندسين غسان غانم وناصر المداححة حجر الأساس لميناء جديد في منطقة العقبة تبلغ كلفته ٢٠٠ مليون دينار من شأنه ان يجعل العقبة نقطة ربط بين موانئ الإقليم. ص: ٤٠



منتدى الاقتصاد العالمي

معظم القطاعات الاقتصادية بما فيها الاتصالات تمثلت بمنتدى الاقتصاد العالمي في اسطنبول وقد التقينا هناك رئيس مجموعة الاتصالات التركية TURK TELEKOM حكم كنفاني الذي ابلغنا عن وصول عدد المشتركين في الشركة الى ٣٥ مليون مشترك. وماذا قال ص: ٢٠

عقارات

فهد الغنيم رئيس مجلس الإدارة - FIRST QATAR -
تحدث عن مشاريع الشركة العقارية وطريقتها الرائدة في ضمانها للمالكين بتحقيق ٢٥ في المئة من قيمة ممتلكاتهم، من خلال تأجيرها لمدة ثلاث سنوات.. ص: ٤٤



عقارات

مسيرة د. بسيم الحلبي الناجحة من خلال ادارته لشركة بنشمارك BENCHMARK للتطوير العقاري تمت ترجمتها في المشاريع التي حققتها الشركة من بينها مشروعان سكنيان كبيران في لبنان. لنقرأ ما قاله د. بسيم عنهما وعن المشاريع الأخرى. ص: ٤٦



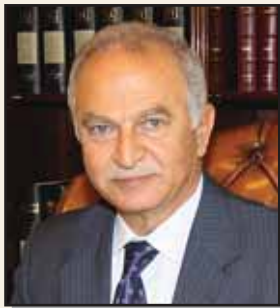
اقتصاد عالمي

«إن الرعاية الصحية هي أبسط حقوق الإنسان، ويجب توفيرها لجميع أفراد المجتمع» هذا ما يقوله ايمن تمر (مجموعة تمر - السعودية) عن إيمان بانسانية الإنسان ص ٣٢



لبنانيات

كل ما يشكو منه المحامون والمتقاضون، نقلناه الى نقيب المحامين الاستاذ نهاد جبر فماذا قال بصراحة وبموضوعية لـ «البيان الاقتصادية»؟ ص: ٦٢



IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH : THE GULF OF STABILITY AND PROGRESS - BY DR. ABDEL H. BARBIR-	6
FRANKLY SPEAKING: TO MINISTER MARWAN CHARBEL : IT'S HOPELESS! NONE WOULD WISH YOU TO SUCCESS	8
EDITORIAL :	13
ARAB AND WORLD ECONOMY:	
ISTANBUL "DAVOS" WEF: COVERAGE BY OUR CORRESPONDENTS AND INTERVIEWS WITH LEADING PARTICIPANTS - BY CARLA NOUJEM -	14
REAL ESTATES DEVELOPERS STILL OPTIMISTIC (INTERVIEWS WITH PROMINENT DEVELOPERS)	42
LEBANESE AFFAIRS:	
EXCLUSIVE: INTERVIEW WITH BATONNIER NOHAD JABRE (PRESIDENT OF THE ORDER OF ADVOCATES)	62
BLACK POINTS: - BY ZIAD ZAKHOUR-	90
BANKING AND FINANCE:	
CHEMICAL CHECK FORGERY: A LEBANESE COURT JUDGEMENT	92
EGYPT: NO ISLAMISATION OF BANKS BUT ISLAMIC BANKS TO BE ALTIIVATED	112
SYRIAN BANK FACING THE US TREASURY	122
JOSEPH ACKERMANN (DEUTSCHE BANK'S) : AS LONG AS DEMOLLES SWORD IS HANGING OVER OUR HEADS WILL HAVE NO REST	127
Q-INVEST: BEST PLACED TO ACQUIRE HERMES BANKING	128
GREGOIRE AZAR (ANALISTS ASSOCIATION): WE ARE BEING SUPPORTED BY BDL	132
INSURANCE:	
ARAB INSURERS DIARY - - BY J. ZAKHOUR-	134
HOLOCAUST'S INSURANCE CLAIMS: REVIVED IN USA	138
AIG'S ROBERT BENMOSCH : AIG'S NAME IS COMING BACK	140
LEBANON COMPULSORY AUTO INSURANCE: WHEN WILL IT BE REVISED?	144
IMAD ABDEL KHALEQ (JORDAN): ELECTED AMONG THE 50 MOST INFLUENTIAL ARABS	150
GLOBEMED'S MUNIR KHARMA: THE ORDER OF THE DAY IS TO CONTINUE TO EXPAND	152
AFRICAN INSURANCE ORGANIZATION (AIO) HELD ITS ANNUAL MEETINGS IN SUDAN (SPECIAL GOVERAGE)	158
SALAH EDDIN MOUSA (SHIEKAN): WE HAVE LAUNCHED A NEW MICRO TAKAFUL PRODUCT	160
HASSAN EL SAYED: 11 SUDANESE INSURERS WILL START PROVIDING MICRO INSURANCE	163
LYBERIA BLUE CROSS NAJI EID: EVALUATE THE INSURANCE MARKET	164
SHIPPING: PORTS AND SHIPAGENTS NEWS	168
AUTOMOBILES:	187
AIRLINES - EXHIBITIONS	188-190
SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ	206

تراجع النفط وتراجع اليورو

فلا عادت الارغفة الى ربطة الخبز ولا انخفضت اسعار الأدوية !

على دعم مالي كلف الخزينة عشرات ملايين الدولارات ثمنا لعدم تحميل مستهلكي «ربطة الخبز» اعباء اضافية.

وعندما عجزت الخزينة عن الاستمرار بدعم «ربطة الخبز» اجاز لهم وزراء الاقتصاد انقاص عدد الارغفة التي تتكون منها «ربطة الخبز» من عشرة ارغفة الى سبعة لا غير.

واصحاب المطاحن والافراد حصلوا على تلك المنافع بعد حملة فجور اطلقوها في وسائل الاعلام، وخلال جولاتهم على المسؤولين، وهددوا خلالها بالامتناع عن الاستمرار بانتاج الطحين والخبز وبيعه بالاسعار الراجحة، ما لم تساعد الدولة على مواجهة الابعاء التي ترتبت على الارتفاع المستمر لاسعار المحروقات.

اما اليوم، وقد تراجع اسعار المحروقات فإنهم مستمرون ببيع «ربطة الخبز» بالوزن المنقوص، وكأن شيئاً لم يكن، ولسنا ندري ان كان اصحاب المطاحن ما يزالون يتقاضون الدعم المالي من الخزينة.

اما مستوردو الدواء، فلقد اجازت لهم وزارة الصحة برفع اسعار الادوية المستوردة باليورو بنسب مئوية تعادل تراجع سعر صرف الدولار الاميركي حيال اليورو، والتي لامست الـ ٣٠ بالمئة، وذلك لكون الليرة اللبنانية مرتبطة بالدولار وسعر صرفها يعلو وينخفض تبعاً للتغيرات التي تطرأ على سعر صرف الدولار الاميركي حيال اليورو.

وبالرغم من انخفاض سعر اليورو بنسبة ١٥ و ٢٠ في المئة، فإن اسعار الادوية بقيت على ما هي عليه مع تخفيض اسعار الأدوية «غير الراجحة» بنسبة ٥ و ٧ في المئة.

وهنا نود ان نطرح على وزير الاقتصاد الوطني والتجارة ووزير الصحة، السؤال الذي يتردد على شفاه اللبنانيين جميعاً وهو: متى تتحرك الاجهزة المعنية لاعادة الارغفة التي تم انتزاعها من ربطة «الخبز» الى حيث يجب ان تكون؟

ومتى تراها تصدر وزارة الصحة الاجراءات المطلوبة لخفض اسعار الادوية بشكل صحيح؟ ■

« البيان الاقتصادية »

اسعار المحروقات تراجعت وهي مستمرة بالتراجع لاسباب عدة من بينها:

١- انخفاض الطلب على المحروقات جراء الازمة الاقتصادية التي تضرب الكرة الارضية بكاملها (باستثناء الدول الغنية بالنفط طبعاً).

٢- اكتشاف مناجم تحتوي على كميات هائلة من الصخور القابلة للتحويل الى نفط، وذلك في غير مكان من اميركا الشمالية والجنوبية.

٣- تطوير ادوات انتاج الطاقة البديلة ALTERNATIVE ENERGY (الشمس الرياح والامواج) والبدء باستعمالها على نطاق واسع. الى ذلك فإن سعر صرف اليورو حيال الدولار قد تراجع بفعل الازمات التي تعيشها الدول الاعضاء في الاتحاد الاوروبي، جراء تفاقم ديونها الخارجية من جهة، وتخلف احداها (اليونان) عن دفع سندات الخزينة اليونانية من جهة اخرى.

الوضع الاوروبي البائس وضع المصارف الاوروبية على حافة الافلاس، حيث تبين ان معظمها، وكذلك شركات تأمين اوروبية كثيرة، تستثمر اموالها في سندات الخزينة اليونانية وغيرها من السندات الصادرة عن حكومات اوروبية فاقدة لقدرتها على الوفاء بالتزاماتها.

وهذا الواقع جعل وكالات التصنيف الدولية تخفض التصنيف السيادي للدول الاوروبية وكذلك القدرات المالية للمصارف وشركات التأمين والاعادة والمؤسسات الصناعية والتجارية.

وقد عقد الاوروبيون وقادة الدول الاقتصادية اجتماعات عديدة وتوصلوا اخيراً الى حل يخفف من اثقال الازمة الا انه لا يحلها.

واضطرت الصين الى ضخ اموال في كل من الولايات المتحدة الاميركية ودول الاتحاد الاوروبي، بحيث يمكن لهذه الاخيرة ان تستمر في استيراد المنتجات الصينية.

اما التداعيات التي ترتبت على ما ذكرناه اعلاه في الاسواق اللبنانية فكانت كالتالي:

تراجعت اسعار المحروقات، وتراجع سعر صرف اليورو، ولم يلمس اللبنانيون اي انعكاس لهذين العاملين الهامين على مستوى الاسعار النافذة في اسواق لبنان. علماً بأن اصحاب المطاحن والافران، حصلوا خلال السنوات الثلاث الماضية

منتدى الاقتصاد العالمي WEF في اسطنبول

تنقل بين التحولات الاقتصادية في أوروبا والتحول الاقتصادي في الشرق الأوسط



البروفيسور كلاوس شواب
رئيس المنتدى



حمادي الجبالي
رئيس وزراء تونس



محمود عباس
الرئيس الفلسطيني



رجب طيب اردوغان
رئيس الحكومة التركية

كلاوس شواب:

أهم التحديات التي تواجه الأقاليم الثلاثة
تتمثل بأزمة اليورو

رجب طيب اردوغان:

لا تطبيع مع إسرائيل من دون تعويضات
عن الضحايا الأتراك



من اليمين: فاروج تركيزيان



من اليمين: الشيخ حمد آل ثاني، د. ناصر معرفية والشيخ عبدالله آل ثاني



من اليسار: الان بجاني، اياد ملص واحمد اسماعيل



من اليمين: لورد ماندلسن، امجد بسيسو واشرف بسيسو



من اليمين: مازن دروازه وايمن تمر



من اليسار: محمد الشايح ووسيم العربي



من اليسار: سامر خوري و MATTHEW MCSALE



من اليمين: د. كريم الصلح



من اليسار: مارون مراد وفؤاد دوجلاس



سعد الازهري وقرينته



من اليمين: BERGLO, EGUREN, عبدالله جناحي, AYCI, نايلي ودرغام



من اليسار: الشيخ عبدالله آل ثاني، د. ناصر معرفية والشيخ محمد عبدالله آل ثاني

تغطية كارلا موريس نجيم

كان لـ «منتدى الإقتصاد العالمي» WORLD ECONOMIC FORUM الذي عقد الشهر الماضي في اسطنبول وقعه المميز لدى المشاركين سواء لناحية الظروف الدولية والإقليمية المحيطة أو لناحية المواضيع المطروحة للمناقشة، أو حتى لناحية الحضور نوعاً وكماً. فللمرة الأولى في تاريخه جمع المنتدى ثلاث مناطق كبرى في اجتماع اقليمي واحد هي الشرق الاوسط وشمال افريقيا، اوروبا وآسيا التقت تحت عنوان: «مد الجسور بين مناطق تمر بمراحل انتقال: الشرق الأوسط وآسيا الوسطى واوروبا».

حضرت منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا بقوة في جلسات المنتدى سواء لناحية التغيير الذي تشهده نتيجة للرياح التي حملها «الربيع العربي»، أو لدورها الاقتصادي والتبدلات التي قد تصيب هذا الدور مترافقة مع التغيير السياسي الحاصل، واستطراداً تأثير ذلك على دول الإقليم.

جمع المنتدى حوالي ألف مشارك من كبار الشخصيات العالمية على المستويين السياسي والاقتصادي، موزعين على أكثر من سبعين دولة. وعلى مدى ثلاثة أيام تناول المنتدون في معظم الجلسات والنقاشات والخطابات غير السياسية، التداعيات العالمية للأزمات الاقتصادية الراهنة خصوصاً أزمة الديون السيادية في منطقة اليورو والتي يرى البعض ان تركيا لا تبدو بمنأى عنها، خصوصاً ان الوضعين الاقتصادي والمالي لجارتها اليونان دقيقان جداً، وما كان أشيع من مخاوف حول احتمال انسحابها من العملة الأوروبية الموحدة وعودتها الى الدراخما، ينعكس عليها بطريقة أو بأخرى.

ولا تعود احتمالات تأثر تركيا بانفراط عقد منطقة اليورو الى التجارة الضخمة القائمة بين الجانبين فحسب بل كذلك الى خوف تركيا من أي اخطار مالية، فحسابها الجاري الدسم ممول في شكل أساسي بتدفقات رؤوس الأموال، ويمكن أي تطور عالمي يشعر أصحاب رؤوس الأموال بالخوف ان يقلب ميزان هذا الحساب رأساً على عقب.



من اليمين: عبد الحميد شومان ودينا شومان



من اليمين: رئيس الوزراء التركي رجب طيب اردوغان، الرئيس الفلسطيني محمود عباس وعلي باباقان



نبيل حباب ورانيا رستم



من اليسار: خالد علي رضا ورجب طيب اردوغان



من اليسار: سعد ميريدي

نيسان (ابريل) من العام المقبل.

محمود عباس

وقال الرئيس الفلسطيني محمود عباس الذي شارك في المنتدى «نحن اليوم لسنا في حالة حرب أو سلام مع اسرائيل، المسألة قد تمتد الى عقود». ودعا اسرائيل الى قبول مبادرة السلام العربية بالتزامن مع التغييرات الحاصلة في المنطقة منذ الربيع العربي. وأضاف «الفرصة لا تبقى على الطاولة لوقت طويل لأن المنطقة حالياً تشهد اضطرابات».

الأترك للهجوم الإسرائيلي على اسطول المساعدات الذي كان متوجهاً الى غزة ومن دون فك الحصار الإسرائيلي عن القطاع، ولو كلف الأمر استمرار انخفاض أعداد السياح الإسرائيليين الذين يقصدون تركيا.

وركز اردوغان في كلمته أمام المنتدى على ان ديون تركيا للصندوق النقد الدولي جراء اتفاقيات الستاند باي التي كانت تبلغ ٢٣,٥ مليار دولار عام ٢٠٠٢ قد تراجعت الآن الى ١,٧ مليار دولار، وقال انه سوف لن يبقى للصندوق أي دين على تركيا في

أردوغان

لم يترك رئيس الحكومة التركية رجب طيب اردوغان ووزير اقتصاده علي باباجان لحظة تمر خلال المؤتمر لم يقارنا فيها بين ازدهار تركيا وأزمة منطقة اليورو، مشددين قبل كل شيء على أهمية الانضباط الصارم في إدارة الشؤون المالية للدولة والتطبيق الأمين للإصلاحات الهيكلية الاقتصادية.

ونكر اردوغان بمواقف كررها سابقاً: لا تطبيع مع إسرائيل من دون تعويضات عن الضحايا



من اليمين: CHRISTOS PAPADOPOULOS و SHANKAR



من اليمين: عمر الفايز وخالد النذير



CLAIRE MATTEI



انطوان كيهاله



من اليمين: د. ناصر معرفيه وغسان حاصباني



صلاح القحطاني في الوسط خلال احد اجتماعاته

برمته. من هنا أهمية البحث في موضوع النمو وخلق فرص العمل.

وأضاف انه بعد عام على «الربيع العربي» من المهم لنا ان نناقش في المنتدى مسألة الحوكمة الرشيدة في ضوء التحولات الكبرى التي يشهدها العالم العربي. ومن ناحية ثالثة لا بد ان نتطرق الى النماذج المناسبة لإدارة اعمال الشركات المحلية والإقليمية والعالمية، آخذين في الاعتبار سبل تعزيز دور المرأة في الاقتصاد والتغيرات الاجتماعية والتداخل بين دول العالم على الصعيد التكنولوجي. ■

تشهده الأقاليم المخصص لها المنتدى من تغييرات كبيرة، وتحديات للمرحلة المقبلة قائلًا: «لعل أهم ما يميز أعمال المؤتمر ان الأزمة السورية كانت في قلب المناقشات، وقد خصصت لها ندوة شارك فيها وزراء خارجية عرب وغربيون».

وأشار كلاوس الى ان أحد أهم التحديات التي تواجهها مناطق الشرق الأوسط، اوروبا، شمالي افريقيا واوراسيا تتمثل في أزمة اليورو، والبطالة في أوساط الشباب، وهاتان المسألتان كانتا في مقدمة مواضيع المناقشات في المؤتمر لكونهما تمثلان خطراً كبيراً وأساسياً على الاقتصاد العالمي

حمادي الجبالي

بدوره قال رئيس وزراء تونس حمادي الجبالي «تونس مهدت للربيع العربي، كما أصبحت محط أنظار للجهات العالمية كنموذج للتحول نحو الديمقراطية». وأشار الى ان «الظروف الاقتصادية الصعبة في بعض بلدان المنطقة كانت السبب الرئيسي وراء هذه الاضطرابات السياسية».

أهم التحديات: أزمة اليورو

شدّد رئيس المنتدى البروفسور كلاوس شواب على أهمية نظرية «جسر الأقاليم التي تشهد تحولات» من خلال محاولة فهم ما



من اليسار: سيد عبيد



طارق الرفاعي



هدى الشماري وبشير جابر



من اليمين: الشيخ محمد بن عيسى آل خليفة ومحمود الكوهجي



من اليسار: الشيخ محمد بن عيسى آل خليفة وANDERS LINDBLAD



من اليمين: عبدالله الشحي، وسام درويش وحسن الحوري

سامر خوري (شركة اتحاد المقاولين CCC):

تحفيز الشباب على تحويل افكارهم الى برامج فعلية



من اليمين: سامر خوري يلقي الكلمة الرئيسية خلال الجلسة الخاصة بفلسطين ويظهر عن يمينه: منيب المصري، الرئيس الفلسطيني محمود عباس ومحمد مصطفى

عبر السيد سامر خوري، رئيس قسم الهندسة والبناء في شركة اتحاد المقاولين CCC عن رأيه خلال المنتدى الاقتصادي العالمي، مؤكداً على ضرورة امتلاك الدول الاطر القانونية في تسيير اعمالها والعمل على ايجاد فرص عمل للشباب، وذلك من خلال شركات دولية مختصة تعمل على تحفيز الشباب لتحويل افكارهم المبتكرة الى برامج فعلية.

- في اعتقادي ان الحكومات تستطيع المساعدة من خلال توفير نظام تعليمي متطور وتدريب للشباب قبل دخولهم اسواق العمل، كما ان القطاع الخاص هو المسؤول عن تحريك العجلة الاقتصادية حيث انه يستقدم الخريجين الشباب ويقوم بتدريبهم وتأهيلهم من ثمّ توظيفهم، ما يعود بالمنفعة على الطرفين، المُستخدم والموظف، خاصةً وان الاستثمار في الموارد البشرية الشابة يعتبر اقل تكلفة من استقدام موظفين اجانب.



توسع في البلدان المجاورة

■ كيف تستطيعون الموازنة بين خططكم ومشاريعكم والوضع التي تشهدها المنطقة؟
- شركة اتحاد المقاولين CCC متواجدة في اربعين دولة، وعندما تتأثر مشاريعنا في بلد معين، نحاول ان نتوسع في البلدان المجاورة لها كما حصل في ليبيا مؤخراً، حيث توسعنا في الدول المجاورة لها كتونس والجزائر لاحتوائها على فرص جيدة لتعويض السوق الليبية حالياً.

■ هل من رسالة توجهونها؟

- ندعو الدول العربية الى ان تحذو حذو تركيا وتعمل على الفصل بين السياسة والاعمال.

كما يجب على العالم العربي التركيز على تحسين نظم التعليم الجامعي، لجعل الخريجين اكثر قابلية للتوظيف في القطاع الخاص، كما ندعو الى تأمين تدريب مهني مركز لتلبية مطالب التصحيح في اسواق المنطقة. ■

تحفيز الشباب

■ كيف تقومون المنتدى الاقتصادي العالمي في ظل التطورات التي تشهدها المنطقة والعالم؟

- الموضوع الابرز المطروح حالياً هو كيفية مواكبة الدول للمتغيرات السياسية التي تشهدها المنطقة مع المحافظة على نمو اقتصادها. ومن اهم عوامل نجاح هذه الدول ايجاد فرص عمل للشباب، كما أنّ المشكلات الاقتصادية الصعبة التي تواجهها دول اوروبا حالياً، والتي حتماً ستؤثر على الاقتصاد العالمي والمحلي، سوف تدفع الدول العربية للتفتيش عن اسواق اخرى لتصريف انتاجها.

■ كيف يمكن تعزيز المبادرات المبتكرة؟

- هناك اطر واساليب قانونية سليمة لتسيير الاعمال، يجب على الدول الالتزام بها لتسيير اعمالها وتوفير شركات مختصة تحفز الشباب على تحويل افكارهم المبتكرة الى برامج فعلية. ونذكر على سبيل المثال ما حصل بين تركيا والدول الغربية من جهة ترسيخ التعاون بين القطاعين العام والخاص بهدف تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتوظيف خريجي الجامعات والمعاهد. وبالتالي هذا يتيح فرص عمل أكبر.

استثمار في الموارد البشرية الشابة

■ هناك حاجة ماسة للمطالبة بحل أزمة فرص العمل للشباب خصوصاً وان عدد الشباب العاطلين عن العمل يقدر بـ ٧٥ مليون شخص، كيف يمكن تحقيق ذلك؟

حكم كنفاني (مجموعة الاتصالات التركية TURK TELEKOM):

مشكلات وتحديات سوقية تواجه شركات الاتصالات في الدول العربية



«الاتصالات من أساسيات أي نمو اقتصادي» قال ذلك رئيس مجموعة الاتصالات التركية TURK TELEKOM حكم كنفاني في حديثه الى «البيان الاقتصادية»، مشيراً الى ان شركات الاتصالات العاملة في الشرق الأوسط تواجه رهنًا مشكلات وتحديات سوقية، فكيف بها اليوم أمام تحديات سياسية واقتصادية، منوهاً بدور القطاع في توظيف الشباب وتدريبهم وتأهيلهم، كاشفاً عن مشروع «لقم» لتقديم خدمات الجيل الجديد للبرودباند.

موظفيها، سواء كانوا من الرجال أو من النساء، بغض النظر عن دينهم وعرقهم. توظيف الشباب وتدريبهم

■ ناقش منتدى الاقتصاد العالمي مشكلة البطالة لدى الشباب العربي، فما هو الدور الذي تلعبه الاتصالات في هذا المجال؟

– دور قطاع الاتصالات كبير في مجال التوظيف كونه لا يكتفي بتوظيف الشباب،

بل أيضاً يدرّبهم ويؤهلهم، فأى شابة أو شاب يتخرج من الجامعة ويبدأ بالعمل في شركة اتصالات، يصبح بعد ثلاث سنوات مؤهلاً ومدرباً على العمل في قطاعات كثيرة. وهذا دور تختلف فيه شركات الاتصالات عن الشركات الأخرى.

مجموعة الاتصالات التركية أكبر شركة مدرجة في سوق الأسهم التركية

٢٥ مليون مشترك

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها مؤخراً مجموعة الاتصالات التركية؟

– بدأنا بتنفيذ مشروع الألياف في ٨١ مدينة تركية، وأطلقنا برنامج «لقم» أي الحلو التركي، وهو عبارة عن أول مشروع لتقديم خدمات الجيل الجديد للبرودباند في المنطقة بنظام الدفع المسبق، وهذه كلها إنجازات مهمة بالنسبة إلينا حيث وصل عدد مشتركينا الى ٢٥ مليون مشترك، مع العلم ان مجموعة الاتصالات التركية أكبر شركة مدرجة في سوق الأسهم التركية. ■



■ في رأيكم، ما الدور الذي لعبته الاتصالات في منتدى الاقتصاد العالمي الذي أقيم مؤخراً في اسطنبول؟

– تعتبر الاتصالات ركيزة البنية الأساسية لأي بلد، ومصدراً لفرص العمل والوظائف خصوصاً للشباب، وهي السبّاقة في مجال حوكمة الشركات والتعامل المهني، لذا يشهد هذا المجال تطوراً دائماً ونظرة مستقبلية نظراً

لتفاعله مع أسواق كثيرة أخرى مع تأثيره الايجابي على قطاع الإعلان وقطاعات الخدمات والكمبيوتر والبرامج الإلكترونية، إضافة الى قطاع الاتصالات الأرضية، وبالتالي فإن الاتصالات هي من الأساسيات لأي نمو اقتصادي وان شركات الاتصالات هي من المحركات الأساسية للتطور.

تحديات سياسية واقتصادية

■ في ظل الظروف السياسية التي تشهدها بعض الدول العربية، ما الدور الذي يمكن ان يلعبه قطاع الاتصالات؟

– دور قطاع الاتصالات في ظل هذه الظروف صعب جداً ودونه عقبات، وذلك لأن شركات الاتصالات العاملة في الدول العربية تواجه في الأصل مشكلات وتحديات سوقية، فكيف بها اليوم تعاني أيضاً مشكلات وتحديات سياسية واقتصادية، لكن في رأيي الدور الذي يجب ان تلعبه هذه الشركات هو اتخاذ جانب الحياد والاستمرار في نهج التطوير وعدم التمييز في التعامل مع

طارق الرفاعي (بي إن واي ملن BNY Mellon):



الاستثمار في الموارد البشرية الشابة أحد الحلول الفعالة لمشكلة البطالة

يوفر «بي إن واي ملن» BNY MELLON خدمات ادارة نقد شاملة وادارة سيولة وخدمات الاستثمارات وخدمات ائتمانية.

العضو المنتدب ومدير إدارة العملاء في الشرق الأوسط وأفريقيا لدى «بي إن واي ملن» في دبي طارق الرفاعي لاحظ تراجعاً في العلاقات الأوروبية مع بلدان المنطقة، وعدد بعض الدول التي تتمتع بفرص استثمار جيدة، واجداً في الاستثمار بالموارد البشرية الشابة أحد الحلول الناجعة لمشكلة البطالة في البلدان العربية.

استقرت الأوضاع السياسية، كما تتوفر في دول مجلس التعاون الخليجي وتحديداً في السعودية فرص استثمار مهمة خاصة مع الانتهاء من أعمال البنى التحتية.

الاستثمار بالموارد البشرية

■ هل ترون ان هناك حلولاً ناجعة لمشكلة البطالة؟

- تبدو مشكلة البطالة تتفاقم وبصورة غير مسبوقه في الولايات المتحدة ودول اوروبا، ومن ناحية أخرى إذا نظرنا إلى المنطقة العربية وبلدان شمال افريقيا نرى أن الفئة العمرية الشابة هي السائدة مقارنة ببلدان العالم، ما يوفر فرصاً سانحة للعمل والإستثمار. أعتقد أن الإستثمار في الموارد البشرية الشابة وتغيير العقلية السائدة بالتركيز على ضرورة الحصول على شهادات جامعية وتدريبات متنوعة تتناسب مع حاجات سوق العمل، هو أحد الحلول الفعالة لمشكلة البطالة وملء الشواغر.

■ هل أنتم راضون عن أداء المراكز المالية في المنطقة؟

- إن السيولة والملاءة المالية لبعض المراكز المالية في المنطقة وتحديداً في دول مجلس التعاون الخليجي وتركيا قد شهدتا تحسناً. وهذه مؤشرات إيجابية للانتعاش على الأقل في المنطقة، بينما لا يزال العالم يترقب ما سيحدث حول أزمة اليورو وما سينتج عنها من تأثيرات في أسواق المال. ■

استراتيجية متوافقة وتغييرات

■ ما أهمية انعقاد منتدى الاقتصاد العالمي في ظل الظروف السائدة في العالم؟

- شهد العالم تغييرات مختلفة طاولت البلدان الأوروبية، وأدت الى تراجع الحضور الأوروبي لجهة التبادل التجاري والسياحي مع بلدان المنطقة.

من جهة أخرى، لا تزال بلدان شمال افريقيا تشهد مخاضاً سياسياً في وقت تتجه تركيا الى وضع استراتيجية تجنبها مشكلات التصدير الى اوروبا. ومهما يكن فهذا المنتدى يعدّ فرصة جيدة يلتقي فيها رجال السياسة والأعمال للبحث في كيفية تجنّب أي خطر قد ينتج عن التغييرات الحاصلة.

■ هل يعتمد البنك استراتيجية جديدة تتوافق والتغييرات التي يشهدها العالم؟

- لا شك في أن الاستراتيجية التي نعتمدها تشهد تعديلات مستمرة تتوافق مع التغييرات التي تطرأ على المنطقة.

فرص للنمو

■ في رأيكم أين تكمن فرص الإستثمار في المنطقة؟

- تعتمد فرص الإستثمار الى حد كبير على الأوضاع الإقتصادية السائدة في المنطقة، وقد لاحظنا خلال فعاليات المنتدى ان هناك فرص استثمار جيدة في تونس، كذلك في مصر هناك فرص مهمة في حال



BNY MELLON

مجموعة «الشايح» الكويتية الاكبر عالميا في مجالها والاكثر توسعا استراتيجيات جريئة تزيدها نجاحا وحيازة الماركات العالمية تتواصل

محمد الشايح:

مجموعتنا تشكل نموذج عمل يتجاوز الحدود الجغرافية للشركات العائلية

تسجل مجموعة الشايح الكويتية لتجارة التجزئة مزيدا من التوسع الى اسواق جديدة، مضيئة الى امبراطوريتها المترامية الاطراف اجزاء مهمة سواء في اسواق لم يكن لها فيها تواجد من قبل او في الاسواق المنتشرة فيها. واذا كان بعض الاسواق قد تأثر نسبيا بسبب الاضطرابات وغياب الاستقرار في البلدان التي غزاها الربيع العربي، الا ان ذلك انعكس ايجابا في اسواق اخرى شهدت ارتفاعا في القوة الشرائية ومنها اسواق الخليج. وحاليا تضم المجموعة التي وصفها الـ «فاينانشال تايمز» بأنها من الاكبر عالميا في مجالها، ٢٢٠٠ متجر في ١٩ دولة، ولديها ٢٨ الف موظف وامتيازات لاكثر من ٥٠ علامة تجارية عالمية. وهي تتبنى استراتيجية هجومية في التوسع على عكس الشركات الاخرى.

العلامة التجارية الخاصة بالملايس الداخلية، والتي كانت تكافح للبقاء اشارة واضحة الى انه لا حدود لآفاق الشايح في الاسواق النامية. فبعد تثبيت وجودها في اسواق الشرق الاوسط فتحت صفقة (لاسنزا) الباب نحو التوسع صوب الاسواق الغربية والنامية. وتعمل الشركة في الوقت الراهن على ادخال علامات تجارية جديدة الى المنطقة، ومن هذه العلامات ماركة «موجي» وهي شركة يابانية متخصصة بالسلع والخدمات المنزلية والقرطاسية، هذا فضلا عن ماركة «كوس» (شركة الملايس)، بالاضافة الى سلسلة المخابز الاميركية الشهيرة (تشييز كيك).

نجاح باهر

من جانبه يصف المدير الاقليمي ورئيس قسم التجزئة في الاستشارات العقارية في شركة «جونز لانغ لاسال» في دبي وفييد مكادم، مجموعة الشايح بأنها ناجحة في شكل لا يصدق فهي تملك قاعدة شعبية مؤثرة وكبيرة مكنتها من الحفاظ على جذب اشهر الماركات العالمية. اما في الكويت، وحيث يكافح الاقتصاد للتعافي بعد الازمة المالية، يبدو ان الانفاق على تجارة التجزئة عال في منطقة محمية الى حد كبير من الضائقة المالية.

وفيما تسيطر مجموعة الشايح على سوقها الرئيسية والاساسية اي تجارة التجزئة، فإن ذلك لم يمنع المجموعة من تملك جزء من العقارات واعمال البناء في السوق المحلية، كما تعمل حاليا على انجاز عملية التوسعة الكبيرة لأكبر مراكز التسوق في الكويت وهو مجمع الأفنيوز.

وتجدر الاشارة الى انه وبعد عملية التوسعة المرتقبة للمجمع سيصبح «الافنيوز» سوقا كبيرا ومتكاملا، كما سيصبح واحدا من اكبر الاسواق حول العالم، لا سيما انه سيضيف المزيد من العلامات التجارية الجديدة. ■



والمجموعة التي تأسست في العام ١٨٩٠ ونمت بفضل رجل الاعمال الناجح محمد حمود الشايح بات لديها مؤخرا موطئ قدم في تركيا والقارة الاوروبية، بعد الهند والعالم العربي وغيرها العديد من المناطق. وتضم سلسلة الشايح مجموعة ضخمة وكبيرة من العلامات التجارية ومنها على سبيل المثال لا الحصر «فيكتوريا سيكريت» و«هارفي نيكولز» و«ستاربكس» بالاضافة الى PIZZA EXPRESS وغيرها العديد من الماركات.

مثال يحتذى

على رأس المجموعة حاليا الرئيس التنفيذي محمد الشايح، والذي يعتبر مثلا يحتذى بالنسبة للعديد من رجال الاعمال العرب والخليجيين، ولكن الرجل يفضل البقاء بعيدا عن الاضواء على الرغم من نجاحاته المتعددة والكبيرة في هذا المجال.

ويقول الشايح، وهو ابن الجيل الرابع لعائلة الشايح «من مكتب تجاري متواضع في الهند خلال القرن ١٩ انطلقت مؤسسات الشايح حتى باتت الآن من اهم شركات التجزئة التجارية حول العالم، لا سيما وانها تملك حاليا ما يزيد على ٢٢٠٠ متجر في ١٩ دولة فيما يناهز عدد موظفيها ٢٨ الفا.

ويضيف الشايح «في هذا الاطار يعد الوجه المتغير للشركة نتيجة ثانوية لنموها وتوسعها، فهي تشكل نموذج عمل يقوم على تجاوز الحدود الجغرافية للعديد من الشركات العائلية في المنطقة، وهذا المقياس يصب في قلب نجاح مبدأ وفكرة الامتياز»، موضحا ان الشركة قادرة على ادخال الماركات العالمية الى المنطقة بشكل واسع النطاق والى اكثر من بلد واحد.

استحواذ وتوسع

لقد تصدرت مجموعة «الشايح» العناوين وجذبت الاضواء من مختلف المؤسسات والشركات الاخرى من خلال شراء ٦٠ مخزنا من مخازن «لاسنزا» في المملكة المتحدة. وقد اعطت عملية الاستحواذ على متاجر هذه

فاروج نركيزيان (بنك الشارقة BANK OF SHARJAH):

مضطرون الى ابتكار افكار هادفة تخرج المنطقة العربية من ازماتها



اشار فاروج نركيزيان، العضو التنفيذي والمدير العام لبنك الشارقة BANK OF SHARJAH، الى التدايعات السلبية لاحداث الربيع العربي على اقتصاديات الدول العربية، ورأى استحالة تأمين فرص عمل للشباب العربي دون دعم مادي من قبل دول العالم كافة، واصفا اداء القطاع المصرفي الاماراتي بالقوي والمتين، وعرض نتائج بنك الشارقة الصاعدة، معتبرا ان وجودنا في لبنان ضروريا وشدد على ضرورة ابتكار افكار هادفة تخرج المنطقة العربية من ازماتها الاقتصادية.

البنك انه من الافضل زيادة المخصصات العامة لمواجهة الازمات غير المتوقعة ابتداء من الربع الاول بدلا من الانتظار حتى نهاية العام.

وجودنا في لبنان ضروري

■ كيف تقومون وجود بنك الشارقة في لبنان؟
- وجودنا في لبنان باسم بنك الامارات ولبنان كان افضل استثمار بالنسبة الينا حيث كان اداء المصرف في السوق اللبنانية ممتازا، وقد حقق البنك ارباحا اضافية بنسبة ٥٠ في المئة خلال الربع الاول من عام ٢٠١٢، بالاضافة الى ان وجودنا في لبنان ضروري لان ثلث زبائننا من أصل لبناني.
■ هل تتطلعون الى التوسع في دول عربية اخرى او في تركيا؟
- لا نفكر حاليا بالتوسع نحو دول عربية نظرا الى الاوضاع غير المستتبة فيها.
اما بالنسبة الى تركيا فلدينا استثمارات هناك حيث نملك حصة ٢ في المئة من شركة «اوجيه تيليكوم».

افكار هادفة

■ هل من رسالة أخيرة؟
- على الدول العربية الا تتخذ اي قرارات تحت ضغط الخوف انما من منطلق المبادرة، لان ضغط الخوف من التطورات يؤدي الى نتائج سلبية، وبالتالي نحن مضطرون الى ابتكار افكار هادفة تخرج المنطقة العربية من ازماتها الاقتصادية، والا فإن التأخير في ذلك لا يصيب في مصلحتنا. ■

البيان الاقتصادية - العدد ٤٨٨ - تموز (يوليو) ٢٠١٢

اخطارها على مستوى الامن، وهذا الامر لا يصب في مصلحة احد.

اداء جيد للقطاع المصرفي الاماراتي

■ كيف تقومون وضع القطاع المصرفي في دولة الامارات؟
- القطاع المصرفي في دولة الامارات قوي ومتين ويتمتع بكفاءة مالية عالية، فالامارات دولة منتجة للنفط وتحقق ايرادات هائلة منه، خصوصا مع ارتفاع الاسعار خلال الفترة السابقة بشكل كبير مما رفع الناتج المحلي في الدولة.
في المقابل، القطاع المصرفي هو مرآة للوضع الاقتصادي، وبما ان اقتصاديات دول المنطقة العربية تشهد نوعا من الجمود بسبب مشكلات واضطرابات عدة، فهذا الامر اثر على الربحية، لكن عموما اداء القطاع المصرفي الاماراتي جيد.

زيادة المخصصات

■ ماذا عن نتائج بنك الشارقة للاشهر الاولى من عام ٢٠١٢؟
- اظهرت نتائج البنك للربع الاول من العام الحالي قوة ونمو في معظم البنود، حيث ارتفع اجمالي الدخل والربح التشغيلي بنسبة ١٥ في المئة، كما ارتفع صافي الدخل من الفوائد ١٠ في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١١. وقد جاء هذا الارتفاع مدفوعا بانخفاض تكلفة مصادر التمويل وخصوصا كلفة الودائع.
وفي ظل الاوضاع الاقتصادية الصعبة ارتأى

انكماش بعض الاقتصادات

■ ما الهدف من مشاركتكم في منتدى لبنان الاقتصاد العالمي؟

- شكل المنتدى فرصة رائعة للاطلاع على افكار جديدة ومتعددة، نظرا لاستقطابه اشخاصا من دول عدة تواصلوا في ما بينهم وتبادلوا الآراء والتجارب.
■ في رأيكم، كيف اثرت الاحداث الجارية في المنطقة العربية على اقتصاديات دول الخليج؟
- من جهة انعكست هذه الاحداث ايجابا على دول الخليج بحيث ارتفعت اسعار النفط، ومن جهة اخرى كان لها تداعيات سلبية كون منطقة الخليج ليست معزولة عما يجري في المنطقة العربية، وبالتالي تأثرت اقتصادياتها بشكل كبير بأحداث «الربيع العربي» والتأزم السياسي بين اسرائيل وايران، وبالتالي طاول الانكماش العديد من الاقتصادات العربية.

دعم مادي لفرص العمل

■ في رأيكم هل توصل المنتدى الى وضع حلول للمشكلات الاقتصادية التي تعانيها دول العالم العربي؟

- ما من حلول من دون امكانيات مادية، فعلى سبيل المثال، وفي ما يخص مشكلة البطالة لا يمكن تأمين فرص عمل للشباب من دون دعم مادي، ليس من قبل دول الخليج فقط بل ايضا من دول العالم كافة، لان هناك مصلحة مشتركة دولية بأن تتطور المنطقة العربية والا ستفاقم المشكلات شيئا فشيئا، وتتحول الى معضلات سياسية لها

الدكتور كريم الصلح (غلف كابيتال Gulf Capital):

مجالات الاستثمار متنوعة في تركيا

رئيس شركة غلف كابيتال Gulf Capital للاستثمارات البديلة الدكتور كريم الصلح عذد فرص الاستثمار المتاحة في تركيا، وأوضح طريقة تمويل الشركات ومن ثم التوسع بها إقليمياً، مشدداً على وجوب إشراك القطاع الخاص في وضع النظم التعليمية للجامعات بهدف مواكبتها لاحتياجات الأسواق.



مجالات استثمارية متنوعة

■ ما الهدف من مشاركتكم في هذا المنتدى؟
– تأتي مشاركتنا في المنتدى للاطلاع على الفرص الاستثمارية المتاحة لـ «غلف كابيتال» في تركيا وأسواق المنطقة.

■ في رأيكم اين تكمن فرص الاستثمار في تركيا؟
– يكمن الاستثمار في القطاع اللوجستي والخدمي والصحي وقطاع الأغذية والمشروبات. ونظرا الى أن السوق المحلية كبيرة وتضم أكثر من ٧٠ مليون نسمة وتنمو بشكل سريع، يرى المستثمرون الخليجيون في تركيا بلدا تتوفر فيه مجالات متنوعة للاستثمار.

تمويل الشركات

■ في ظل الأوضاع السائدة في المنطقة، هل تلجأ الشركة الى تجميد أعمالها أو تعمل على اغتنام الفرص الاستثمارية؟
– تركز الشركة على الاستثمار انطلاقا من أهمية القطاعات والفرص التي تتيحها، وعندما نستثمر في أي من المجالات كالتعليم والغاز والنقط نعمل على تحويل الشركة المحلية الى شركة منتشرة في بلدان الشرق الاوسط.
■ هل من خطط جديدة للشركة؟

– وضعت الشركة محفظة تمويل جديدة بقيمة ٣٠٠ مليون دولار، من شأنها تمويل الشركات والحصول على حصص فيها وبذلك نحقق نموا متبادلا. ونحن في صدد تحضير صفقة جديدة بقيمة ٣٠ مليون دولار تهدف الى شراء شركة تركية بإمكانها الاستحواذ على شركات أخرى، سنعمل على إدخالها الى أسواق المنطقة ثم الى أسواق الشرق الاوسط.

مصر سوق مهمة

■ هل تأثرت أعمالكم في الشركة بالتطورات التي تشهدها بلدان المنطقة؟
– تتطلع «غلف كابيتال» الى الفرص الاستثمارية المتاحة في مصر، خصوصا وأن المناخ السائد في مصر يجعل الكثير من أصحاب الشركات يتقبلون فكرة بيع شركاتهم أو زيادة عدد المساهمين فيها، وفي رأيي ستعود مصر قريبا سوقا مهمة على مستوى المنطقة.

■ هناك حاجة ماسة لمطالبة حل أزمة فرص العمل للشباب خصوصا وأن عدد الشباب العاطلين عن العمل يقدر بـ ٧٥ مليون شخص، كيف يمكن تحقيق ذلك؟
– حل مشكلة البطالة يتطلب التعاون وبذل الجهود المكثفة من قبل القطاعين العام والخاص مع وجوب إشراك القطاع الخاص في وضع النظم التعليمية في الجامعات المواكبة لاحتياجات الأسواق. ■

عبد العزيز الصغير (موبايلي MOBILY - السعودية):

سباقون في اطلاق شبكة خدمات الجيل الرابع

في الشرق الأوسط وشمال افريقيا



يجد رئيس مجلس ادارة شركة «موبايلي» للاتصالات MOBILY في السعودية عبد العزيز الصغير في السوق السعودية فرصاً واسعة لاستثمارات الشركة، خصوصا في مجال خدمة الانترنت اللاسلكية للمنازل «البروباند» وأوضح ان الشركة كانت السبّاقة الى اطلاق شبكة خدمات الجيل الرابع LTE 4G في الشرق الأوسط وشمال افريقيا، كاشفاً عن ان عدد مشتركها وصل الى ١٨ مليون مشترك واصفاً برنامج منتدى الاقتصاد العالمي بالمحدود.

مشتركها وصل الى ١٨ مليون مشترك واصفاً برنامج منتدى الاقتصاد العالمي بالمحدود.

فرص واسعة في السعودية

■ ما الهدف من مشاركتكم في منتدى الاقتصاد العالمي الذي أقيم مؤخرا في اسطنبول بتركيا؟

– المعروف ان هذا الملتقى يغطي جوانب مختلفة من الإقتصاد، من بينها الجوانب المتعلقة بالتكنولوجيا، ومن منطلق ان «موبايلي» تتأثر وتتأثر في كل ما يخص الإقتصاد وان اهتماماتها الرئيسية تندرج في إطار التكنولوجيا، فقد حرصنا على المشاركة في هذا المنتدى.

■ هل لديكم تطلعات الى التوسع في السوق التركية؟

– في الوقت الحاضر ينصب تركيزنا في شكل أساسي ورئيسي على السوق السعودية لأننا نرى ان فرصاً واسعة لا تزال متوافرة فيها، خصوصا في مجال خدمة الانترنت اللاسلكية للمنازل (البروباند) والتي لا تزال في بداياتها.

تقنية الجيل الرابع

■ ما هي أهم إنجازات موبايلي الأخيرة؟

– كنا السباقين الى إطلاق اول شبكة لخدمات الجيل الرابع LTE 4G في الشرق الأوسط وشمال افريقيا، وبذلك تكون «موبايلي» اول مشغل للهاتف النقال في المنطقة يتبنى تقنية الجيل الرابع، الخيار المستقبلي لعصر جديد من الاتصالات المتنقلة، لما توفره من عوامل تحسين سعة كفاءة الشبكات. هذا وتمنح تقنية LTE المشغلين القدرة على توفير الخدمات الثابتة في الشبكات المتنقلة وتطوير عملية الدمج بين الخدمات الثابتة والمتنقلة. وقد غطينا حتى الآن ٣٧ مدينة في السعودية ووصل عدد المشتركين الى أكثر من ١٨ مليون مشترك. كما اننا نحاول من خلال خدماتنا المتطورة التي ترضي طموحات عملائنا، الوصول الى جميع المشتركين، مع سعينا الدائم الى توفير أحدث الخدمات وفق أعلى المعايير العالمية.

برنامج محدود

■ كيف تقوّمون فعاليات منتدى الاقتصاد العالمي؟

– وجدت ان برنامج المنتدى كان محدوداً بحيث بقي في إطار المنطقة العربية وما يجري فيها من أحداث ومتغيرات. ■

محمود النوري

(البنك العربي الافريقي الدولي (AAIB):

على الاتحاد الاوروبي اتخاذ قرارات مجدية وحاسمة لانقاذ بعض دوله من ازماتها



يعد البنك العربي الافريقي الدولي AAIB رائداً في مصر لما يقدمه من خدمات مبتكرة. رئيس مجلس ادارة البنك محمود النوري قال في مقابلة اجرتها معه «البيان الاقتصادية» ان الاتحاد الاوروبي يمر بمرحلة تاريخية ومصيرية وعليه اتخاذ قرارات مجدية وحاسمة لانقاذ بعض دوله من ازماتها المالية، وكشف

عن توسع مستقبلي لنشاطات البنك داخل مصر وفي دول الخليج.

قرارات حاسمة

■ ما اهمية انعقاد منتدى الاقتصاد العالمي في ظل الظروف السائدة في المنطقة وفي العالم؟

– شكل انعقاد منتدى الاقتصاد العالمي فرصة جيدة للتباحث في المستجدات الاقتصادية الاخيرة، من بينها موضوعات ذات اهمية مثل الوضع الاقتصادي في اوروبا. وقد استحوذ البحث في الوضع الاقتصادي على اهتمام المؤسسات المالية والشركات الضخمة التي تتطلع الى تحسن الوضع في اوروبا، وفي هذا الاطار يملك الاتحاد الاوروبي من القدرات والخبرات ما يؤهله لاتخاذ القرارات الصعبة. الى ذلك وانطلاقاً من المشكلات والتحديات التي تواجه منطقة اليورو وارتفاع مستوى البطالة في الدول الاوروبية ومن بينها اسبانيا حيث تجاوز معدل البطالة فيها ٢٠ في المئة، ارى ان الاتحاد الاوروبي يمر بمرحلة تاريخية ومفصلية وان فاتورة انقاذ اسبانيا ستكون مكلفة جداً وستعكس سلبيات عليه، والوضع نفسه ينسحب على ايطاليا اذا لم يكن العلاج لليونان واسبانيا سليماً وجذرياً، لذا على الاتحاد الاوروبي اتخاذ قرارات مجدية وحاسمة خلال الاشهر المقبلة.

استمرار البنك بتحقيق ارباح مرتفعة على حقوق المساهمين

■ كيف تقومون بنتائج البنك العربي الافريقي الدولي في ظل التوترات التي تشهدها المنطقة؟

– وضع البنك جيد وميزانيته مدققة، برغم تأثره البسيط في نسبة الارباح حيث حقق ارباحاً بقيمة ١٢٠ مليون دولار في ٢٠١١ مقارنة بـ ١٤٧ مليون دولار في ٢٠١٠.

■ هل لديكم اي خطط توسعية؟

– نركز على التوسع في مصر وفي دول الخليج حيث نتواجد حالياً في دبي وابوظبي. ■

بدر ناصر السبيعي

(الكويتية للاستثمار (KUWAIT INVESTMENT):

التحديات الاقتصادية الصعبة تتطلب لمعالجتها ثورة من قبل القطاعين العام والخاص

رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي للشركة الكويتية للاستثمار KUWAIT INVESTMENT COMPANY بدر ناصر السبيعي توقع ان يواجه العالم العربي تحديات اقتصادية صعبة تتطلب لمعالجتها ثورة من القطاعين العام والخاص، ليجاد فرص عمل للشباب العربي، وكشف عن السعي لوضع استراتيجية متكاملة، مبدياً اهتماماً واسعاً في الاستثمار بمشاريع البنى التحتية والرعاية الصحية والتربوية.



تحديات اقتصادية

■ ما أهمية المشاركة في منتدى الاقتصاد العالمي بالنسبة اليكم؟

– المنتدى فرصة سنوية مناسبة لمناقشة التطورات الاقتصادية في منطقة الشرق الأوسط، خصوصاً انه ناقش هذه السنة مشكلة البطالة التي يعانيها الشباب العربي. وهنا يحضرني ان أشكر كل من ساهم في تنظيم هذه الاحتفالية التي التقينا خلالها بكوكبة من رجال الأعمال، سواء من القطاع الحكومي أو الخاص.

الى ذلك فقد استمتعت بالمحاضرة التي ناقشت سبل ايجاد فرص العمل للشباب، لا سيما وان المحاضرين يتمتعون بخبرة طويلة في هذا المجال. في المقابل، توقعنا ان تتوصل المناقشات والمحاضرات التي جرت في المنتدى الى حلول ناجعة لمشكلة البطالة لكن ذلك لم يحصل، لذا فمن المحتمل ان يواجه العالم العربي تحديات اقتصادية صعبة، تتطلب لمعالجتها ثورة من قبل القطاعين العام والخاص ليجاد فرص عمل من خلال مشاريع تنموية وتشغيلية تستقطب أعداداً كبيرة من الأيدي العاملة، وتحد من العمالة الأجنبية المستأجرة بالفرص على حساب القوى العاملة المحلية.

استراتيجية متكاملة

■ ما هي أبرز الإنجازات الأخيرة التي حققتها الشركة الكويتية للاستثمار؟

– منذ السنة الماضية وحتى اليوم نكف على تنفيذ أهداف استراتيجية متكاملة، وقد استعنا بشركة باين أند كومباني، وهي واحدة من أكبر الشركات الاستراتيجية في العالم، لوضع استراتيجية متكاملة لشركتنا، نتمنى بعون الله الانتهاء منها قريباً، إضافة الى ان تركيزنا سينصب على منطقة الخليج و«MENA»، بحيث سنغير نماذج عملنا في الاستثمارات ونتوسع الى قطاعات جديدة.

مشاريع البنى التحتية

■ هل من قطاعات معينة تنوون الاستثمار فيها؟

– ننظر بالدرجة الأولى الى الاستثمار في مشاريع البنى التحتية والرعاية الصحية والتربوية، خصوصاً ان هذه المشاريع ضرورية لكل المواطنين. ■

ايمن تمر (مجموعة تمر - السعودية):

العمل على ايجاد نظام يحسن القطاع الصحي



احتلت مجموعة تمر المركز الثاني في تصنيف أفضل بيئة عمل نظير ما حققته من انجازات لهذا العام، وذلك بحسب تصنيف شركة تيم ون للاستشارات. الرئيس والشريك الإداري في المجموعة أيمن تمر قال «نشعر بالسعادة والإمتنان لهذه النتيجة المُشرفة لحصولنا على المركز الثاني في تصنيف الدراسة لأفضل بيئة عمل وذلك يعود لمساهمة إدارة الشركة وموظفيها بخلق بيئة صحية تقوم على توفير الجو الملائم للعمل وتطوير المهارات المختلفة للموظفين في كافة المواقع والمسؤوليات. كما قامت الشركة بتقديم برامج دمج دراسية للموظفين ودعمهم لإتمام دراساتهم الجامعية الأولى والدراسات العليا».

الشركات والأفراد، وتقربنا منهم من خلال تبادل الآراء والأفكار، بما يحسن قدراتنا وتواصلنا مع زبائننا.

تحسن في الرعاية الصحية

■ في رأيكم هل عملية الإستثمار في القطاع الصحي أصبحت غير ذي جدوى؟

– كلا، لكننا للأسف نلمس تحسنا طفيفاً في خدمات الرعاية الصحية مقابل أسعار وتكاليف باهظة، فضلاً عن عدم اتباع التكنولوجيا الحديثة وعدم التكيف مع نظام الرعاية الصحية لتصبح أكثر فعالية من حيث التكلفة، والسبب يعود الى أننا نهتم بمؤسسات الرعاية الصحية بدل ان نكثرت لصحة الأفراد.

الجدير نذكره ان أكبر تكلفة صحية هي الخاصة بالأمراض المزمنة والتدخين والبدانة وارتفاع ضغط الدم، وهذه الأمراض تشكل بكلفتها ٧٠ في المئة من كلفة الصرف في القطاع الصحي.

توسع نحو الخليج وشمال افريقيا

■ هل لديكم نية في توسيع نطاق عملكم ودخول أسواق جديدة؟

– نسعى الى تطوير إمكانياتنا وقدراتنا لتوفير خدمات صحية متنوعة والتوسع في منطقة الخليج العربي وشمال افريقيا سواء من طريق البيع بالتجزئة أو التداول وتوسيع نطاق عملنا في تصنيع الأدوية من خلال مصنع ساجا الصيدلانية مع شركائنا اليابانيين، وقد رصدت ميزانية مئة مليون دولار لعملية التوسع هذه خلال السنوات الثلاث المقبلة، وحالياً نعمل على افتتاح أكاديميات في المملكة العربية السعودية بالتعاون مع وزارة العمل لتدريب وتأهيل العاملين في المجال الصحي. ■

نظام يصحح القطاع الصحي

■ أقيمت محاضرة خلال المنتدى الإقتصادي العالمي، فما أبرز ما جاء فيها؟

– تمحورت ورشة العمل على الرؤية المستقبلية للنظام الصحي مرتبطاً بالنظام الإقتصادي لسنة ٢٠٤٠، وقد أجمع المشاركون أن النظام الصحي الحالي ليس بأحسن صورة وأنه لا بد من العمل الجاد لتطوير نظام صحي شامل يقدم الخدمة الصحية الجيدة والفعالة لكل أفراد المجتمع بكافة أطيافهم وطبقاتهم وجنسياتهم، حيث أن الرعاية الصحية هي من أبسط حقوق الإنسان التي يجب أن يتمتع بها أينما وجد. كما يجب توفير الرعاية الصحية لكافة أفراد المجتمع.

بث المعرفة والوعي

■ ما الذي تقدمونه كمجموعة تمر للقطاع الصحي؟

– لقد قامت مجموعة تمر من خلال (ساعد) وخدمة المجتمع بمشاركة القطاع الصحي العام، الجامعات والمؤسسات التعليمية وكذلك بعض شركات الأدوية العالمية بعمل برامج لنشر الوعي الصحي وذلك بالتركيز على أمراض السمنة، أمراض السكري وأمراض ضغط الدم. وقد ساهمت هذه الحملات بتوعية المواطنين لضرورة الإبتعاد عن البدانة وأسبابها والإبتعاد عن التدخين وممارسة الرياضة والحصول على قسط كافٍ من الراحة.

■ كيف تقومون بمشاركةكم في المنتدى الإقتصادي العالمي؟

– لطالما سعدنا بمشاركةنا في منتديات كهذه كونها تكسبنا خبرة ومعرفة عميقتين، وتتيح لنا شبكة علاقات واسعة مع العديد من

عبد الحميد شومان (البنك العربي ARAB BANK) يتحدث لـ «البيان الاقتصادية» عن أهمية دعم

عجلة النمو الاقتصادي والتبادل التجاري وتحقيق التنمية المستدامة في المنطقة



أذار ٢٠١٢ مقارنة بـ ١٨٥,٩ مليون دولار في الفترة المقابلة للعام ٢٠١١ وبمعدل نمو مقداره ١٠٪.

وفي الوقت الذي أظهرت نتائج البنك نمواً في الأرباح، فقد ارتفعت موجودات مجموعة البنك العربي لتصل إلى ٤٦,٤ مليار دولار في ٣١ آذار ٢٠١٢ مقارنة بـ ٤٥,٦ مليار دولار في ٣١ كانون أول ٢٠١١، في حين زادت ودائع العملاء لتصل إلى مبلغ ٣٢,١ مليار دولار في ٣١ آذار ٢٠١٢ مقارنة بـ ٣١,٧ مليار دولار في ٣١ كانون أول ٢٠١١ محققة نمواً بمقدار ٣٦٨ مليون دولار خلال الثلاثة شهور.

سنوات التركيز على ارتنا وقيمنا التاريخية

■ ما هي الخطوة التالية؟ وأين سيكون البنك في الخمس سنوات القادمة؟

– لا يقتصر دور البنك العربي على تقديم أفضل الخدمات المصرفية لعملائه في مختلف القطاعات وحسب، بل يتعدى ذلك إلى المساهمة بشكل فعال في دعم عجلة النمو الاقتصادي والتبادل التجاري وتحقيق التنمية المستدامة في المنطقة. ففي ظل الظروف الراهنة وما يرافقها من متغيرات وتقلبات على مختلف المستويات سنواصل قراءة المعطيات التي تفرزها الظروف والمستجدات بمنتهى الدقة والحرص، وسنستمر بالتعامل معها بكفاءة ومرونة من أجل دعم ونمو أنشطتنا وعملياتنا المختلفة محلياً وإقليمياً وعالمياً. هذا وسنواصل التركيز على ارتنا وقيمنا التاريخية والمبادئ التي قام عليها البنك والتي مكنته من التفوق والنجاح تحت مختلف الظروف وفي مقدمتها المحافظة على مستويات عالية من السيولة وكفاية رأس المال مع الإستمرار بالتركيز على الإدارة الحكيمة للمخاطر والعمل على تعزيز رضى العملاء وتحسين معدلات العائد المتحققة للمساهمين ورفع الكفاءة التشغيلية. ■

يعتبر البنك العربي ARAB BANK ومقره عمان – الأردن أول مؤسسة مالية تابعة للقطاع الخاص في العالم العربي، ويبلغ عدد فروعه ٦٠٠ موزعة على ٣٠ دولة في خمس قارات، كما يحتل البنك مكانة بارزة في الأسواق والمراكز المالية الرئيسية حول العالم.

وفي لقاء خاص مع مجلة «البيان الاقتصادية»، على هامش المنتدى الاقتصادي العالمي في اسطنبول أكد رئيس مجلس إدارة البنك العربي عبد الحميد شومان على أن اقتصادات العديد من دول العالم العربي بحاجة إلى خلق أرضية استثمارية جاذبة لاستقطاب أصحاب رؤوس الأموال لإقامة المزيد من المشاريع والاستثمارات التي تشكل عاملاً بارزاً في تجديد الحياة الاقتصادية ونسأهم في إيجاد حلول إيجابية لمشكلة البطالة، التي تمثل عبئاً كبيراً على معظم دول العالم كما أنها تعزز تنمية الاقتصاد المتداعي.

– تشكل الآثار المترتبة على أزمة الديون الأوروبية والتباطؤ في الاقتصادات المتقدمة، مع ما ينتج عنها من تشعبات، أبرز التحديات التي تواجهنا، خاصة وأن التحول الذي يشهده عدد من البلدان العربية سواء كان تدريجياً أم سريعاً يعتبر تحدياً بحد ذاته في تدني رؤية الأفق الاقتصادي جلياً، وكذلك في تحديد عمل المؤسسات الاقتصادية، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة في تكلفة المخاطر السياسية والاقتصادية وإلى تباطؤ في مختلف الأنشطة الاقتصادية وكذلك تدني نسبة الاستثمارات في البلدان العربية.

هذا وقد تبادر الحكومات العربية إلى خفض التكاليف الحاصلة وزيادة العائد الإيجابي من المرحلة الانتقالية، وذلك من خلال انتهاجها عدداً من السياسات نذكر منها: دور القطاع الخاص في إيجاد فرص عمل مستدامة للشباب على المدى الطويل، ولتحقيق هذه الخطوة يتوجب على الحكومات التأكد من تحسين بيئة العمل ومنح المستثمرين فرصاً متساوية في القطاع الخاص بالإضافة إلى زيادة القدرة التنافسية وإزالة العوائق غير الضرورية ضمن أعمال القطاع الخاص وزيادة الشفافية والقضاء على أي فرص للفساد. وينبغي على الحكومات التأكد من حصولها على تصنيفات عالية جداً سواء في مؤشر التنافسية العالمية، أو ضمن مؤشر سهولة ممارسة أعمال ومشاريع القطاع الخاص، نظراً للحاجة الكبيرة لتوفير فرص عمل للشباب في المنطقة العربية.

■ هل من حلول لمشكلة البطالة؟

– إن موضوع إيجاد حلول لمشكلة البطالة يعد من أبرز التحديات التي تواجهنا في المنطقة. فقد بدأ العمل بتطبيق حلول فاعلة من شأنها الحد من مشكلة البطالة والتي ستطلب جهداً كبيراً من القطاعين العام والخاص لتوفير فرص عمل لأبناء مجتمعاتنا.

نتائج إيجابية لبنك العربي

■ ما هي نتائج مجموعة البنك العربي للربع الأول من العام الحالي؟

– واصلت مجموعة البنك العربي تحقيق نتائج إيجابية خلال الربع الأول من العام ٢٠١٢ حيث حققت أرباحاً صافية بعد الضرائب والمخصصات بلغت ٢٠٤,٥ ملايين دولار للفترة المنتهية في ٣١

البيان ■ ما هي الخطوات التي يمكن للبنوك أن تتخذها من أجل تحريك العجلة الاقتصادية في البلدان التي تتواجد فيها، خصوصاً في ظل الإنكماش الاقتصادي السائد؟

– إن للبنوك دوراً هاماً في تحقيق التنمية الاقتصادية وزيادة النمو الاقتصادي وذلك من خلال تقديم التسهيلات المالية وتمويل مشاريع البنى التحتية ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة. كما أن للبنوك دوراً بارزاً في حماية ودائع عملائها خاصة في ظل التقلبات الاقتصادية التي تعصف بالعالم. وكل ذلك يجب أن يرافقه إجراءات حكومية تهدف أيضاً إلى تنمية الاقتصاد، ويجب الإشارة أيضاً إلى أن هناك مسؤولية مشتركة تقع على عاتق القطاعين العام والخاص تهدف إلى وضع الخطط المناسبة والضرورية لضمان الوصول إلى هذه الأهداف لتحقيق تنمية اقتصادية مستدامة.

تحقيق الشراكة بين القطاعين العام والخاص

■ في رأيكم أين تكمن الفرص الاستثمارية في المنطقة؟

– يواجه العديد من البلدان العربية ضغوطاً كبيرة في مجال الاستثمار بشقيه العام والخاص، إذ استجابت بعض الحكومات العربية والتي أضحت تعاني من أزمة العجز المالي نتيجة للحراك الشعبي، بالعمل على زيادة العمالة في القطاع العام ورفع الأجور وزيادة الدعم المقدم على السلع الاستهلاكية الأساسية والمحروقات، نظراً إلى ارتفاع أسعار هذه المواد والمستلزمات الأساسية عالمياً.

إن جذب الاستثمار وتحسين آفاق النمو وزيادة فرص العمل للشباب يتطلب زيادة التركيز على إيجاد فرص عمل من خلال زيادة الاستثمار عموماً، ويمكن التوسع في تحقيق الشراكة بين القطاعين العام والخاص في العديد من المجالات الاقتصادية بما فيها إنشاء البنية التحتية، إضافة إلى تحسين بيئة العمل وزيادة الشفافية والحاكمة في الإدارة الاقتصادية والتي ستساهم بدورها في جذب الاستثمارات العالمية والعربية.

■ كيف ستتمكن الأسواق العربية الناشئة من تعزيز نموها خلال الظروف الاقتصادية الصعبة؟

دايفيد ديو (السعودي البريطاني - SABB):

تحديات اقتصادية واجتماعية تواجهها المنطقة



الرئيس التنفيذي في البنك السعودي البريطاني SABB دايفيد ديو نوه بالفرص المتاحة خلال فعاليات المنتدى الاقتصادي العالمي الأخير، وتناول بعض التحديات الاقتصادية والاجتماعية التي تواجهها المنطقة، داعياً الدولة السعودية الى الوقوف على متطلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودفع القطاعين العام والخاص الى التعاون في ما بينهما لمكافحة الإنكماش الاقتصادي.

تعريف بالإنجازات

■ كيف تقوّمون فعاليات المنتدى الاقتصادي العالمي في اسطنبول لهذا العام في ظل الإنكماش الاقتصادي؟

اسطنبول مدينة جميلة وعريقة وطبيعتها خلّابة، وقد شكّل المنتدى الاقتصادي العالمي فرصة للإلتقاء بالعديد من مسؤولي الشركات وتبادل الخبرات والأفكار والآراء معهم، وعرض المنتجات والخدمات والتعريف بالإنجازات، الى التواصل مع العملاء واطلاعهم على آخر التطورات والمستجدات في البنك.

■ في رأيكم ما هي أبرز التحديات التي تواجهها المنطقة؟

من أبرز التحديات إيجاد فرص عمل لا سيّما للفئة العمرية الشابة بسبب تفاقم مشكلة البطالة إضافة الى تفعيل الاستثمارات تحقيقاً لانتعاش اقتصادات دول المنطقة.

تعاون القطاعين العام والخاص

■ وكيف السبيل الى تحقيق نمو اقتصادي جيد وإيجاد فرص عمل للشباب في المملكة العربية السعودية؟

الإقتصاد السعودي قوي ويشهد نمواً مطرداً خلال الفترة الحالية، لا سيّما في قطاع المصارف.

الى ذلك ومن أجل ضمان استمرارية هذا النمو وإيجاد فرص عمل على الدولة الوقوف على متطلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودفع القطاعين الخاص والعام للعمل جنباً الى جنب من أجل مكافحة الإنكماش الاقتصادي.

■ كيف كانت نتائجكم في النصف الأول من العام ٢٠١٢؟

كانت جيدة جداً ونتوقع ان يكون العام خيراً علينا. ■

سعد الأزهري (بنك لبنان والمهجر - BLOM BANK):

متطلبات مصرف لبنان تفوق المتطلبات العالمية

المدير العام لبنك لبنان والمهجر BANK BLOM سعد الأزهري أكد سلامة القطاع المصرفي اللبناني، ورأى ان لبنان غير مستهدف بالحملة الأميركية لتطبيق قانون الأصول في الخارج، مطمئناً الى وضع المصارف اللبنانية في سوريا برغم تراجع ميزانياتها ٥٠ في المئة، داعياً المصارف العربية الى اعتماد كل ما يساهم في نمو القطاع.



المنتدى فرصة للاطلاع على أوضاع الأسواق

■ هل لمستم أي تغييرات في الدورات السنوية للمنتدى الاقتصادي العالمي؟

من الطبيعي ان يتطرق البحث خلال فعاليات المنتدى الى موضوعات سياسية واقتصادية خصوصاً وان المشاركين في المنتدى لهم مكانتهم وموقعهم في المجال الاقتصادي بالمنطقة، فمن بينهم وزراء مال ومديرو مصارف مركزية وأصحاب شركات ومؤسسات رائدة في مختلف القطاعات. ولطالما شكل المنتدى فرصة للاطلاع على أوضاع الأسواق في المنطقة، وأتاح للمشاركين عقد لقاءات جانبية في ما بينهم.

السيولة وكفاية رأس المال

■ ما الجديد الذي تطرق اليه المنتدى على مستوى القطاع المصرفي؟

ما تتخذه المصارف المركزية من اجراءات على مستوى القطاع المصرفي في المنطقة، كان محور الحديث في المنتدى وكانت مسألة السيولة وكفاية رأس المال وباقي المتطلبات في مقدمة ما جرى تداوله، مع العلم ان متطلبات مصرف لبنان تفوق المتطلبات العالمية، ما يعني ان القطاع المصرفي اللبناني سليم جداً.

لبنان غير مستهدف

■ في رأيكم، هل التداول في موضوع قانون الأصول الأميركية (FATCA) في الخارج أخذ أكبر من حجمه؟

ان موضوع قانون الأصول الأميركية (FATCA) في الخارج يخص الولايات المتحدة الأميركية وحدها، ويبرز قدرتها على التعاطي مع المصارف العالمية لمعالجة موضوع التهرب الضريبي، أضف الى ان الموضوع عالمي ولا يستهدف لبنان بذاته.

الودائع: ١٤٥ مليار دولار

■ ما هي الخطوات التي يمكن للحكومة والمصارف ان تتخذها من اجل تعزيز دوران العجلة الاقتصادية، خصوصاً في ظل الإنكماش الاقتصادي السائد؟

يتمتع لبنان بقطاع مصرفي جيد، حيث يبلغ إجمالي ودائع القطاع ١٤٥ مليار دولار، أي ثلاثة أضعاف ونصف حجم الناتج المحلي. الى ذلك وصلت قروض القطاع المصرفي المقدمة للقطاع العام ٢٦ مليار دولار وللقطاع الخاص ما يقارب الـ ٤٠ ملياراً.

المصارف اللبنانية في سورية

■ هل تأثرت المصارف اللبنانية في سوريا نتيجة الأزمة التي تشهدها البلاد؟

لا شك في ان المصارف اللبنانية في سوريا تأثرت بالوضع هناك، لكن وضعها لا يزال سليماً بالرغم من تراجع ميزانياتها ٥٠ في المئة مما كانت عليه قبل الأحداث، كما تراجع حجم الديون في تلك المصارف ما يؤكد ان وضعها جيد.

لتطوير القطاع المصرفي العربي

■ هل من رسالة توجهونها الى المصارف العربية؟

أدعو المصارف العربية الى العمل على تطوير القطاع المصرفي العربي، وان تكون على اطلاع دائم وسباق في اعتماد كل جديد يساهم في نمو القطاع. ■

د. ناصر معرفيه (مجموعة كيوتل)؛

تعاون كل القطاعات لإيجاد حل لمشكلة البطالة بين الشباب العربي

تعد مجموعة كيوتل شركة اتصالات عالمية رائدة ذات تواجد كبير و متميز بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب شرق آسيا. وتركز أنشطة المجموعة على توفير خدمات الاتصالات الجوالة، وحلول الحزمة العريضة البرودباند والمستقبل الرقمي وتقنيات الاليف البصرية للعملاء من الافراد واسواق الاعمال.

وقد اكد الرئيس التنفيذي للمجموعة الدكتور ناصر معرفيه على أهمية قطاع الاتصالات في ايرادات الناتج المحلي لأي دولة، داعياً كل القطاعات الى ايجاد حلول لمشكلة البطالة التي تزداد تفشياً بين الشباب العربي.

قطاع محمّز

في المائة وبالتالي فإن لقطاع الاتصالات دوراً حساساً ومهماً بالمقارنة مع القطاعات الأخرى.

٨٤ مليون مشترك

■ ما هي اهم الانجازات التي حققتها كيوتل مؤخراً في المنطقة العربية وخصوصاً في قطر؟
- تعد مجموعة كيوتل الاسرع نمواً في الإيرادات خلال السنوات الست الماضية في قطاع الاتصالات، حيث استطاعت ان تنمو من شركة واحدة في دولة قطر عام ٢٠٠٦ الى أكثر من ١٧ شركة موزعة على ١٧ دولة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا ودول آسيا، وقد

■ ما مدى أهمية الموضوعات التي طرحها منتدى الاقتصاد العالمي لقطاع الاتصالات في العالم العربي وتحديداً في قطر؟

- يعتبر قطاع الاتصالات مهماً جداً ومحفزاً لكل القطاعات. إن أي نمو يحدث خصوصاً في نسبة انتشار الخدمات سيؤثر إيجاباً على الناتج المحلي لأي بلد، ومن المعروف أن أي زيادة في نسبة انتشار خدمة الهاتف النقال على سبيل المثال سوف ترفع الناتج المحلي بنسبة ٨ الى ١٠ في المائة، ناهيك عن تأثير خدمات الانترنت والبرودباند التي ترفع هذا الناتج بنسبة ٤ إلى ١٠



وصل عدد مشتركها الى ٨٤ مليوناً.

تعاون بين القطاعات

■ هل من رسالة أخيرة؟

- في ضوء التحديات الكبيرة التي نواجهها في العالم العربي من المهم جداً ان يكون هناك تعاون بين كل القطاعات لإيجاد حلول لمشكلة البطالة التي تزداد تفشياً بين الشباب العربي، وسيكون لقطاع الاتصالات دور حيوي في هذا المجال. ■

A special time deserves a special place.

Stay with us this Ramadan and benefit from our special package for only USD 199 per night.

- Accommodation for 2 persons
- Iftar for 2 persons at Vivaldi Restaurant
- In-room Souhour for 2 persons

Crowne Plaza Beirut

To book call 00961 1754 755

or visit www.crowneplaza.com/beirut

Above rate is inclusive of 10% VAT.
Valid from July 20th, 2012 till August 18th, 2012.
Children below 12 years are free of charge.

©2012 InterContinental Hotels Group. All Rights Reserved.



أشرف بسيسو (سوليدرتي SOLIDARITY - البحرين): وسعنا محافظنا في البحرين وماليزيا والأردن



الرئيس التنفيذي لمجموعة سوليدرتي القابضة أشرف بسيسو رأى ضرورة تحريك العجلة الاقتصادية من الداخل، واقترح فتح قنوات اقتصادية جديدة ودعم عجلة النمو الاقتصادي حلين لإيجاد فرص العمل، كاشفاً عن توسيع محافظ المجموعة في البحرين وماليزيا والأردن.

■ ما هي الخطوات التي يمكن للشركات أن تتخذها من أجل تحريك العجلة الاقتصادية في البلدان التي تتواجد فيها، خصوصاً في ظلّ الإنكماش الاقتصادي السائد؟

– تمرّ المنطقة العربية بأزمات سياسية، لها تداعياتها الاقتصادية المؤثرة سلباً على تحريك العجلة الاقتصادية من الداخل، ما يستوجب ضخاً لرؤوس الأموال من قبل شركات ومؤسسات خارجية، واستغلال الشركات المحلية فرص توسعها الخارجية تعزيزاً لقيمتها المضافة.

■ تطرق المنتدى إلى مشكلة البطالة لدى الشباب، برأيكم هل من حلول ناجعة لهذه المشكلة؟

– البطالة مشكلة ذات طابع عالمي وليست محصورة بالمنطقة العربية فحسب، إلا أنها متفاقمة فيها نظراً لارتفاع عدد العاطلين عن العمل وارتفاع عدد الأفراد الذين يقلّ عمرهم عن ٢١ عاماً .

أما الحلول فتكمن بفتح قنوات اقتصادية جديدة ودعم عجلة النمو الاقتصادي من أجل إيجاد فرص عمل جديدة مع إعادة نظر في موضوع تصدير العمالة، كونه حلاً جزئياً للمشكلة.

خطة توسعية

■ تعمل شركتكم في ست دول عربية، فهل تأثرت أعمالكم في تلك الدول نتيجة الأزمات العربية؟

– لا شك أنّ الأزمات أثّرت على أعمال الشركة في بعض الدول، خصوصاً في مصر. إلى ذلك نتأجنا في ٢٠١١ كانت مشجّعة، بعد ضبطنا النفقات وتخرجنا من بعض الإستثمارات التي لم تكن على المستوى المطلوب، كما اننا وسّعنا محافظنا في البحرين وماليزيا والأردن.

من جهة أخرى لدى الشركة خطة توسعية في البحرين، وكنا افتتحنا فرعين لها بداية العام، ونعمل على افتتاح فرعين جديدين، إذ نرى أنّ هذه السوق تتوافر فيها فرص النمو والتطور. ■

حميد ضياء جعفر (دانة غاز - الإمارات):

على الحكومات العربية عدم التدخل في إدارة المشاريع والتركيز على دورها التشريعي والتنظيمي لحماية المستهلك

تعتبر دانة غاز أكبر وأول شركة إقليمية في القطاع الخاص تعمل في مجال الغاز الطبيعي في منطقة الشرق الأوسط.

وقد قدم السيد حميد ضياء جعفر الذي تولى رئاسة مجلس إدارة الشركة سابقاً لمحة عنها، وأشار إلى أنه على الدول العربية اتخاذ تركيا مثلاً اقتصادياً يحتذى، ناصحاً حكومات هذه الدول عدم الدخول في الاستثمار وإدارة المشاريع الاقتصادية والتركيز على دورها التشريعي والتنظيمي لحماية المستهلك، وترك استثمار وإدارة المشاريع الاقتصادية والتنافس بشفافية عليها للقطاع الخاص.



■ هل لنا بلمحة عن شركة دانة غاز؟

– تأسست دانة غاز عام ٢٠٠٥ بمبادرة من مؤسسين بارزين من أنحاء دول مجلس التعاون الخليجي، وأدرجت أسهم الشركة في سوق أبو ظبي للأوراق المالية.

يقع مقر الشركة الرئيسي في إمارة الشارقة بدولة الإمارات، ولديها شبكة من المكاتب في السعودية وإقليم كردستان في العراق ومصر والمملكة المتحدة.

يتمثل النشاط الرئيسي للشركة في المشاركة في المراحل الثلاث التي تشكل قطاع الغاز الطبيعي وهي الاستكشاف والتنقيب، والإنتاج والتشغيل، والتخزين والتسويق والتكرير والإسالة والتوزيع والبيع. وتقدر احتياطياتها المؤكدة والمحتملة بنحو ١٥٢ مليون برميل مكافئ نفطي، كما أن لديها موارد محتملة تُقدر بنحو ١٥ مليار برميل من حقولها ذات المستوى العالمي في مصر والعراق.

تمثل بتركيا

■ في رأيكم كيف انعكست الاضطرابات السياسية الجارية في المنطقة العربية على اقتصادات الدول العربية عموماً؟

– ثمة تأثير سلبي لأحداث ما يسمى بالربيع العربي على اقتصادات المنطقة العربية، لكن على هذه الدول في المنطقة أن تأخذ تركيا مثلاً اقتصادياً وسياسياً وتمثل بها، بالإضافة إلى انه يجب على الحكومات المعنية في الشرق الأوسط ألا تتدخل في إدارة المشاريع الاقتصادية، فهذا الأمر ليس من اختصاص الحكومة التي يتعلق دورها أصلاً بإصدار القوانين وسن التشريعات ووضع المعايير والنظم لحماية مصلحة المستهلك.

منفذ مثالي

■ هل لديكم أي تطلعات في دانة غاز للتوسع في تركيا؟

– بالتأكيد، فنحن لدينا حقول غاز عملاقة في إقليم كردستان في شمال العراق، والمنفذ المثالي لنا لتصدير الغاز من العراق بعد تلبية الاحتياجات والمتطلبات المحلية هو عن طريق تركيا. ■

آلان بجاني (شركة ماجد الفطيم):

تعاون القطاعين العام والخاص لحل معضلة البطالة



مدير تطوير الأعمال في شركة ماجد الفطيم آلان بجاني أكد على اعتماد الشركة الاستراتيجية ذاتها، وعول على التغييرات الهيكلية التي تحصل على مستوى الأنظمة السياسية العربية، مبيناً جهد الشركة في إيجاد حلول ناجعة لمعضلة البطالة، والمبادرة الى مواكبة وتأهيل وصقل مهارات الخريجين لتسلم الوظائف.

التغييرات ركيزة للنمو

هل ستعتمد الشركة استراتيجية توسعية جديدة، في ظل الأوضاع



السياسية والأمنية التي تشهدها بعض دول المنطقة؟

– لا نزال نعتمد الإستراتيجية عينها، بالرغم من أن بعض استثماراتنا ومشاريعنا الحالية والمستقبلية تتمركز في بعض الدول العربية التي تشهد توترات أو طاولتها ثورات «الربيع العربي» وتداعياتها.

من جهة أخرى ما يحدث في الدول العربية والتغييرات الهيكلية التي تشهدها تلك الدول تؤسس لمرحلة جديدة طويلة الأمد تتلاءم واستثمارات الشركة، أضف إلى أن التغييرات الهيكلية التي تحصل على مستوى الانظمة السياسية، سيتبعها تغييرات في الأنظمة الاقتصادية، وبالتالي ستشكل هذه التغييرات مجتمعة ركيزة أساسية للنمو في البلدان العربية.

■ هل من شركات منافسة لكم؟

– الشركة على المستوى الإقليمي بمنأى عن المنافسة، بالرغم من وجود العديد من الشركات في العديد من البلدان التي لديها استثمارات ومشاريع فيها.

تعزيز التعاون بين العام والخاص

■ تطرق المنتدى الى مشكلة البطالة، فهل من حلول لدى الشركة لمعالجة هذا الموضوع؟

– سلط المنتدى الإقتصادي العالمي الضوء على ضرورة إيجاد حلول جديّة لمعضلة البطالة القديمة الجديدة في العالم العربي، في وقت تواجه الأنظمة الجديدة التي تشكّلت إثر الثورات العربية صعوبات جمّة في إيجاد حلول لهذه المعضلة.

وقد لجأت الدول العربية ومنظمو المنتدى إلى وضع أطر جديدة وخلق مبادرات حديثة لمعالجة هذا الموضوع. إلى ذلك نحن كشركة تعتبر من أكبر المشغلين في المنطقة نحاول إيجاد حلول ناجعة لهذه المشكلة، إلا أننا نعاني عدم توفر اليد العاملة المتخصصة والمؤهلة المطلوبة في سوق العمل.

ومن منطلق عدم وجود تكامل بين خريجي الجامعات الوافدين إلى سوق العمل ومتطلبات السوق، سعينا إلى مبادرة تهدف الى مواكبة وتأهيل وصقل مهارات الخريجين في المنطقة لتسلم الوظائف.

من هنا أرى وجوب تعزيز التعاون بين القطاعين العام والخاص لمعالجة هذه المعضلة، فإذا تمكنت كل شركة من أن تقرن القول بالفعل وتقديم مساهمة فعلية لوضع حلول عملية، تكون نتائجها ملموسة على مستوى البلدان العربية وعلى مستوى مهارات اليد العاملة في الشركات العربية، ما يؤدي إلى تعزيز تنافسية الشركة وتحسين عوائدها. ■

إياد ملص (ماجد الفطيم القابضة MAF):

ضرورة توفير مؤسسات متخصصة في التدريب

والتأهيل والتوجيه

الرئيس التنفيذي لمجموعة ماجد الفطيم القابضة إياد ملص أكد ضرورة توفير مؤسسات متخصصة في مجالات التدريب والتأهيل وتوجيه الطلاب الى الاختصاصات المطلوبة في سوق العمل، وشدد على تعاون القطاعين العام والخاص لتحقيق النمو الاقتصادي وإيجاد فرص عمل، مبدياً تطلعه الى التوسع نحو العراق وأسواق آسيا الوسطى والسعودية وأبوظبي ومصر.



■ شكّلت مشكلة البطالة وضرورة إيجاد فرص عمل للشباب محور البحث في المنتدى الإقتصادي العالمي، في رأيكم هل من حلول مناسبة لهذه المشكلة؟

– شكّلت مشكلة توظيف الشباب، أحد أهم محاور البحث في المنتدى الإقتصادي العالمي، خصوصا مع ارتفاع معدل البطالة. لقد بحثنا في جلسات المنتدى عن حلول للمشكلة التي تتجسد في وجود فجوة بين ما يكتسبه المتخرجون الجدد من الجامعات وما تحتاجه سوق العمل. من هنا يجب توفير مؤسسات متخصصة في مجالات التدريب والتأهيل وتوجيه الطلاب إلى الاختصاصات المطلوبة في سوق العمل، فعلى سبيل المثال لم يعد القطاع الصناعي بحاجة إلى عدد كبير من اليد العاملة، خصوصا بعد مكننة هذا القطاع، خلافا للعمل في قطاع الخدمات الذي يتطلب كوادر متخصصة وذات كفاءة عالية.

وينسحب الأمر كذلك على العمل في مجال التجزئة وفي القطاع السياحي. ولدى المجموعة ٢٦ ألف موظف في المنطقة، فعندما نفتتح «مول» في أي بلد نوفر ٣٥٠ فرصة عمل، إضافة الى العاملين في المحال التجارية في «المول» والموظفين الذين يتم استخدامهم للعمل في مجال التنظيف والصيانة.

الى ذلك ثمة مجالات كثيرة للعمل في مجال البرمجة والصيانة في لبنان والمنطقة العربية لندرة التقنيين والمختصين في هذا المجال.

توسع نحو أسواق جديدة

■ هل من توسعات جديدة للشركة؟

– تعمل المجموعة في مجال الاستثمار في المراكز التجارية ومجال الضيافة ومشاريع متعددة الأغراض، وستفتتح في شهر آذار(مارس) ٢٠١٣ سيتي سنتر الجديد في بيروت و«كارفور» جديد في جورجيا في تموز(يوليو) من العام الجاري، وقد افتتحت «مول» في أربيل مع بداية العام. ولدينا تطلعات الى التوسع في العراق وفي أسواق آسيا الوسطى، تحديدا في كازاخستان، أذربيجان وجورجيا وأرمينيا، إضافة إلى أسواق السعودية وأبوظبي ومصر. ■

سعد ميريد

(زوريخ الشرق الأوسط للتأمين ZURICH M.E.):

تركيزنا الحالي منصب على عمليات الاكتتاب الفنية



المدير الإقليمي لشركة زوريخ الشرق الأوسط للتأمين ZURICH M.E. سعد ميريد عرض لأبرز التحديات التي يعاينها قطاع التأمين العالمي، وطمان إلى وضع الشركة المالي المريح، مؤكداً على بقاء الاستراتيجية على حالها مع التركيز على عمليات الاكتتاب الفنية، موضحاً مساهمة الشركة في توظيف الكوادر المؤهلة.

الاستراتيجية نفسها

■ كيف تنظرون إلى وضع قطاع التأمين في المنطقة في ظل الأوضاع السياسية والاقتصادية الراهنة؟

– يواجه قطاع التأمين عالمياً الكثير من التحديات أبرزها أزمة اليورو المستمرة منذ أربع سنوات، التي أرخت بتداعياتها السلبية على معظم شركات التأمين، لكن الحمد لله شركتنا ما زالت أفضل من غيرها في ظل هذه الأزمة وتتمتع بوضع مالي مريح جداً، وهي منضبطة وحذرة في اكتتاباتها واستثماراتها.

■ هل غيرتم في استراتيجياتكم وخططكم الإستثمارية؟

– كلا، فاستراتيجيتنا المعتمدة على حالها وتهدف إلى النمو والتوسع في الأسواق الناشئة والحصول على حصص من أسواق الأسهم، لكننا بتنا نركز على عمليات الاكتتاب الفنية لتراجع مردود الاستثمار في ظل معاناة مختلف القطاعات.

نتائج جيدة

■ كيف يمكننا إيجاد حلول لمشكلة البطالة لدى الشباب لا سيما وأن عدد العاطلين عن العمل في العالم العربي يقدر بخمسة وسبعين مليون شخص؟

– تعاني معظم الدول مشكلة البطالة وقد بلغت نسبة الشباب العاطلين عن العمل في الولايات المتحدة الأميركية حوالي ٢٥ في المئة وفي اسبانيا ٣٥ في المئة وهذه نسب لا تبشر بالخير. بالنسبة للبنا في «زوريخ» نوظف العديد من المتخرجين الشباب ونقوم بتدريبهم وتأهيلهم لتأدية وظائفهم على أكمل وجه، ويعتبر هؤلاء من المساهمين في تطوير القطاع.

■ كيف كانت نتائجكم في النصف الأول من العام الحالي؟

– كانت جيدة جداً وشبيهة بنتائجنا في نهاية ٢٠١١ رغم الكوارث الطبيعية التي حصلت في نيوزيلاندا واليابان وآسيا وأستراليا. ■

غسان حاصباني (STC - السعودية):

تعاون الدول العربية في مجالات الاستثمار والطاقت الفكرية والبشرية والاقتصادية تحقيقاً لنمو اقتصادي مستدام في المنطقة

الرئيس التنفيذي للعمليات الدولية في مجموعة الاتصالات السعودية STC غسان حاصباني نوه بدور قطاع الاتصالات في توفير فرص عمل للشباب العربي وفي دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة والاقتصاد ككل، متوقفاً عند عدم قدرة القطاعات العامة على التوظيف، لتتجه المبادرة في القطاع الخاص، ناصحاً الدول العربية بالتركيز على الاستثمارات الخارجية والتعاون في مجالات الاستثمار والطاقت الفكرية والبشرية والاقتصادية تحقيقاً لنمو اقتصادي مستدام في المنطقة.



■ ما أهمية الدور الذي يلعبه قطاع الاتصالات في اقتصادات البلدان؟

– يساهم قطاع الاتصالات في النمو الاقتصادي إذ يوفر فرص عمل كثيرة سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، بحيث يوفر فرص العمل بطريقة مباشرة للعاملين في القطاع وفي قطاعات أخرى معنية بالقيام بأعمال البنى التحتية المرتبطة بقطاع الاتصالات، وبطريقة غير مباشرة للعاملين في قطاع تزويد الخدمات وصناعة الأجهزة وقطاعي الإعلام والإعلان.

من جهة أخرى، فإن شركات الاتصالات التي تنمو بسرعة كبيرة، ترفع من حدة المنافسة وبالتالي تخفض تكاليف الحصول على خدمات الإنترنت، كما ويدعم قطاع الاتصالات الاقتصاد من خلال توفير المعرفة الرقمية وتطوير قطاعات المصارف والتعليم والرعاية الصحية ما يساهم في زيادة الإنتاجية في المجتمع، وبالتالي يتحقق النمو الاقتصادي ويرتفع الناتج القومي للبلاد بما يقارب الـ ٢ في المئة.

استثمارات داخلية وخارجية

■ في رأيكم هل من حلول مناسبة لمشكلة البطالة؟

– المعروف ان منطقة الشرق الأوسط تحتاج سنوياً إلى ثلاثة ملايين وظيفة تتطلب استثمارات داخلية وخارجية بقيمة ملياري دولار، ومن الأجد أن يؤهل الشباب لتسلم هذه الوظائف وتشجيعهم على إيجاد فرص عمل بأنفسهم، حيث الدول في غالب الأحيان لا تملك القدرة على التوظيف، خصوصاً في منطقة حوض المتوسط حيث تعاني بعض الحكومات فيها نقصاً في السيولة ما يجعل القطاع الخاص وحده قادراً على التوظيف من خلال المؤسسات والشركات المتوسطة والصغيرة الحجم، مع ملاحظة ان عمل هذه المؤسسات والشركات يتطلب وجود استقرار سياسي واقتصادي.

من جهة أخرى على العرب عدم التركيز على الإستثمارات الداخلية فقط وبالتالي توفيرهم للإستثمارات العابرة للحدود من أجل تبادل الخبرات والقدرات تحقيقاً لنمو اقتصادي في المنطقة، وديمومة في النمو الاقتصادي لكل بلد على حدة. من هنا يجب تعزيز التعاون والتقارب بين البلدان في مجالات الإستثمار والطاقت الفكرية والبشرية والاقتصادية من أجل تحقيق نمو اقتصادي مستدام. ■

الملك عبدالله الثاني يضع حجر الاساس لميناء جديد في العقبة

المشروع يوفر نظاما يتكامل مع انماط النقل المتطورة ويرفع طاقة المناولة



الملك عبدالله الثاني يضع حجر الاساس ويظهر عن يساره المهندس غسان غانم وعن يمينه المهندس ناصر المدادحة

وضع الملك الاردني عبدالله الثاني حجر الأساس لميناء جديد في المنطقة الجنوبية لمدينة العقبة، واطلع على سير العمل في مشروع واحة آيلة للتطوير وسرايا العقبة.

ويوفر مشروع الميناء، الذي تبلغ كلفته مرحلته الأولى ٢٠٠ مليون دينار، نظاما يتكامل مع أنماط النقل المتطورة ويرفع طاقة المناولة وفق أفضل الممارسات العالمية، ما يجعل من العقبة نقطة ربط بين موانئ الإقليم.

واطلع الملك عبدالله الثاني على سير العمل بمشروع واحة آيلة الذي ضخت مياه الخليج إلى بحيراته الصناعية البالغة مساحتها حوالي ٧٥٠ دونما لتزيد المساحة الشاطئية للعقبة بنحو ١٧ كيلومترا. وتبلغ كلفة التطوير للمرحلة الأولى من المشروع شاملة أعمال البنية التحتية حوالي ٤٥٠ مليون دينار تم صرف ٢٥٠ مليون دينار منها على مرحلة البنية التحتية لكافة مساحة المشروع البالغة ٤,٣٠٠ دونم.

العائلية التي تتميز بها المملكة.

إضافة نوعية للنقل البحري

وقال رئيس سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، ناصر مدادحة، إن الميناء الجديد جزء من مشروع موانئ أخرى تنفذ ضمن حزم في المنطقة الجنوبية تباعا وبشكل متواز تطويرا للعقبة لتكون مرفقا لوجستيا يتميز بكفاءة عالية، ويحقق إضافة نوعية للنقل البحري في المملكة والمنطقة.

وبين، خلال حفل وضع حجر الأساس، أن شركة تطوير العقبة تلتزم بتنفيذ المشروع بأقصى سرعة بوصفه أحد مشاريع الموانئ المتنوعة ضمن المخطط الشمولي للموانئ، مؤكدا أنه رغم الظروف الاقتصادية والمالية العالمية، والتي أثرت سلبا على الاستثمارات واستمرارية المشاريع في دول العالم، إلا أن العقبة بدأت بمشروع الميناء الذي يعد مشروعا لوجستيا كبيرا.

ولفت إلى ضخ مياه البحر الأحمر في البحيرات الاصطناعية لمشروع آيلة والتي ساهمت في زيادة المساحة الشاطئية للعقبة بحوالي سبعة عشر كيلو مترا، وهو يعد أحد أضخم المشاريع الاستثمارية في المنطقة.

وأضاف أن «شركة سرايا العقبة على الطريق لتكملة مشروعها، في حين أن مشروع تالبيه كان أول من استكمل مسيرته بنجاح في تعزيز السياحة والاستثمار في العقبة».

وأشار إلى أن الملك اطلع أيضا على المشروعات العقارية التي تم المباشرة فيها والتي تشكل حافزا للنهوض اقتصاديا في منطقة العقبة وتعزز موقعها كمركز استثماري سياحي وصناعي.

وقال لقد وضعنا جلاله الملك في صورة المعوقات التي تحد من قيام سلطة منطقة العقبة الاقتصادية بواجباتها والتحديات التي تواجه الانجاز ودور السلطة في تذليلها. وان توجيهات الملك كانت واضحة للسلطة والحكومة لدعم المستثمرين وتذليل جميع المعوقات التي تواجههم سواء كانوا من المستثمرين المحليين او العرب او الاجانب.

خطط واعادة لجذب الاستثمار

واستمع الملك إلى شرح قدمه الرئيس التنفيذي لشركة تطوير العقبة المهندس



تأكيد من المعنيين

على دور العقبة الاقتصادي والاستراتيجي وتقدم المشاريع



مباركة ملكية للمشروع

وبالمناسبة اكد الملك عبدالله الثاني اهمية تعزيز التعاون بين القطاعين العام والخاص لتجاوز التحديات التي تواجه تنفيذ البرامج والمشروعات الاستثمارية في منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، واستثمار الميزة السياحية والاستثمارية والتنافسية للمدينة، وأشار الملك عبد الله، خلال لقاء مع رئيس سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة المهندس ناصر المدادحة والمفوضين إلى

ضرورة المضي قدما في تنفيذ جملة من المشروعات الاستثمارية والسياحية والصناعية ومشروعات النقل في العقبة كونها تمثل عصب الاقتصاد الوطني. وشدد الملك الذي استمع إلى ايجاز حول الخطط المستقبلية لسلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة والتحديات التي تواجهها على ضرورة اتخاذ الخطوات اللازمة لتنشيط الموسم السياحي في العقبة، بما يعكس ايجابا على الاقتصاد الوطني بشكل عام. كما اطلع على الخطط التي تنفذها السلطة لتطوير المنتج السياحي وترويج العقبة كمقصد سياحي في منطقة الشرق الاوسط.

وتوجه الملك إلى مشروع سرايا العقبة الذي توقف العمل فيه لأسباب تمويلية، واستمع جلالاته إلى شرح من رئيس مجلس إدارة الشركة علي قولا غاصي حول الخطوات التي ستخدها الشركة للمضي قدما في تنفيذ المشروع. ويشمل مشروع التطوير مخططا رئيسيا يتألف من حوالي ٦٣٤ ألف متر مربع سيقام حول بحيرة شاطئية ليوسع الواجهة البحرية لخليج العقبة تقدر كلفته بنحو مليار دولار، ويشتمل على وحدات سكنية وشقق سكنية وعدد من الفنادق ومرافق أخرى.

الحرص على تذليل الصعوبات

وقال رئيس الوزراء الدكتور فايز الطراونة ان الحكومة حريصة على تذليل أي صعوبات تواجه المستثمرين في منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة وتمكينهم من تجاوز العقبات وتنفيذ مشروعاتهم الاستثمارية.

وأكد دعم الحكومة لسلطة منطقة العقبة وتلبية جميع احتياجاتها بما يعكس على جعل المنطقة مركزاً للجذب الاستثماري والسياحي على مستوى الإقليم. وأشار إلى أهمية العمل على تطوير السياحة الداخلية للعقبة عبر تبني برامج تستهدف استقطاب السائح الأردني إلى العقبة في إطار السياحة

لافتا إلى أن شركة سرايا الأردن، الشريك الأكبر لسرايا العقبة، تعهدت بدفع النقص في المبلغ في حال عدم التمكن من جمعه كاملا من المساهمين.

رغد الاقتصاد بفرص العمل

وقال المدير التنفيذي لشركة واحة ايلة للتطوير المهندس سهل دودين إن أعمال البنية التحتية للمشروع تم توفيرها من خلال التمويل الذاتي ممثلاً برأسمال الشركة المدفوع، لافتا إلى أن العام الحالي سيشهد البدء بتنفيذ مرافق المرحلة الأولى والتي تشمل مرسى اليخوت بسعة تتجاوز (٣٠٠ قارب)، وإنشاء ملعب غولف بمواصفات عالمية وفندق حياة ريجنسي بسعة ٣٠٠ غرفة، وقرية المرسى التي تحتضن الوسط التجاري والترفيهي للمشروع وبعض الوحدات السكنية المتميزة بكلفة تقدر بحوالي ٢٠٠ مليون دينار أردني.

يشار الى ان سلطة منطقة العقبة الاقتصادية استكملت الاستثمار العقاري المقرر في المخطط الشمالي وتجاوزته وتخطط حاليا الى الاستثمار في مشروعات عقارية سياحية وثقافية مثل الفنادق والمسارح واقامة فعاليات سياحية على مدار العام. ■



علي قولاً غاصي
رئيس شركة سرايا العقبة



د. فايز الطراونة
رئيس الوزراء الاردني

انطلاقة جديدة لسرايا العقبة

وقال مدير عام سرايا العقبة سعود السرور إن مشروع سرايا العقبة توقف لأسباب تمويلية وسيشهد انطلاقة جديدة قبل نهاية العام الحالي. وبين أن الشركة اتخذت خطوات تحضيرية لتسريع انطلاقة المشروع حيث أنهت طرح عطاء ما تبقى من أعماله.

وقال السرور إن مجلس إدارة سرايا العقبة اجتمع الشهر الماضي للتنسيق للهيئة العامة لرفع رأسمال الشركة إلى ٣٠٠ مليون دينار،

غسان غانم، تناول الخطط والبرامج التي وضعت لتنفيذ مشروع الميناء. حيث بيّن غانم أن العمل في المشروع سينتهي بعد عامين ويحسن عوامل الأمان والبيئة. وبيّن ان الميناء بمواصفاته المتطورة سيجذب العديد من الاستثمارات والمصانع التي يرتبط عملها بالقرب من الموانئ المتطورة خصوصا صناعات الحديد وشركات السكر، لافتا إلى أن المشروع يتميز بتوفر مساحة كبيرة من الأراضي التي أدرجت ضمن مخطط شمولي محدد الاستعمالات.

City Reinsurance Brokers

Contact: Robert Jenevzian
P.O.Box 815473 Amman 11180 Jordan
Um Uthaina, Arteerya Street, Al Nibal Building, 1st Floor
Telephone: +962 6 5527157 / 5527156 • Facsimile : +962 6 5526183
E-mail: city@globalone.com.jo

سي تي سكيب قطر ٢٠١٢ شهادة للتقدم الذي تحققه قطر



الشيخ حمد بن فيصل بن ثاني آل ثاني والشيخ محمد بن احمد بن طوار الكواري يفتتحان المعرض

تغطية بشير شقير

مثل «سي تي سكيب قطر ٢٠١٢» تظاهرة عقارية ضخمة وفرصة فريدة أمام المطورين والمستثمرين والمتعاطين في هذا الشأن على مستوى قطر والمنطقة.

وشكل إضافة كبيرة ومميزة لقطاع العقار في الإمارة، وفرصة أمام المشاريع المحلية والإقليمية والدولية للتواصل مع المستثمرين في جميع أنحاء العالم.

افتتح المعرض الذي أقيم في مركز الدوحة للمعارض، احمد بن طوار الكواري نائب رئيس غرفة تجارة وصناعة قطر. وحضرته شخصيات قيادية وكبار المديرين التنفيذيين في هذا المضمار ومستثمرون وممولون ومديرو أصول ومهندسون. وشهدت فعالياته انطلاق عدد كبير من المشاريع مع قبل الشركات العقارية المحلية والدولية ومن بينها «ازدان» ومجموعة «بروة» العقاريتان. ويعد انعقاد سي تي سكيب قطر شهادة ناصعة على مدى النجاح والتقدم الاقتصادي الذي تحققه الدوحة.



كلود خليل



الشيخ نواف بن ناصر آل ثاني



من اليسار: الشيخ حمد بن فيصل ثاني آل ثاني وسراج البكر



من اليمين: كريج كوي، كريم شمة، عماد منصور وفضل الرحمن بن كمساني



من اليمين: فادي الكك، كريم شمة وفضل الرحمن بن كمساني



ممثلو شركات Bureau, Hamad Medical Corporation and Mshereb Properties وBarwa, Udc, Arab Engineering و يتسلمون جوائزهم على هامش المعرض



فريق HILSON MORAN



فهد الغنيم (شركة قطر الأولى FIRST QATAR)؛

التأجير يساهم في استمرار التدفقات المالية علينا

تعدّ قطر الأولى للتطوير العقاري FIRST QATAR الشركة الوحيدة في مجال التطوير العقاري التي تضمن للمالكين تحقيق ٢٥ في المئة من قيمة ممتلكاتهم من خلال تأجيرها لمدة ثلاث سنوات، كما توفر الاستشارات الاستثمارية وخدمات ما بعد البيع. رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في الشركة فهد الغنيم سلط الضوء على مشروعها برج لاريفييرا LA RIVIERA والشقق الفندقية، مبرزاً صعوبة التمويل من قبل المصارف نظراً لتركيزها على توفير الخدمات لعملائها والاكنتاب بالسندات الحكومية، مطمئناً الى ان التأجير أضحى متاحاً للجميع ويساهم في استمرار التدفقات النقدية على الشركة.

برج لاريفييرا

■ في ظل سوء الأوضاع الاقتصادية والأزمات السياسية التي تمر بها المنطقة، هل تعملون على خفض أسعاركم لتتلاءم مع مختلف المستثمرين؟
- لا نسعى الى خفض الأسعار بقدر ما نجهد للحفاظ على مكانة المشروع. فالبرج مثلاً مصمم للنخبة وفي السابق لم تكن نسمح بالتأجير. أما اليوم فالتأجير متاح للجميع، الأمر الذي يساهم في استمرار التدفقات النقدية على الشركة.

توزع المشاريع

■ أين تتمركز معظم مشاريعكم؟
- تتمركز حوالي ٦٠ في المئة من مشاريعنا في قطر، ٢٠ في المئة موجودة في عُمان والبقية عبارة عن محافظ مالية في شركات عقارية وأسهم وسندات. ■



■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض سيتي سكيب قطر ٢٠١٢؟
- نسعى دائماً لنكون فعالين في المعارض الكبيرة التي تقام في قطر، لا سيّما وان قطر المركز الرئيسي لمشاريعنا وهدفنا تعريف الزوار بالشركة ونشاطاتها ومشاريعها ونشر الوعي لديهم لحثهم على الشراء والتأجير ولعطائهم فكرة عن كيفية بناء قراراتهم بما يساعدهم في عملية الإختيار.
■ ما هي المشاريع التي سلّطتم الضوء عليها في المعرض؟
- حالياً ما زلنا نركز على مشروعين أساسيين وهما: مشروع برج لاريفييرا الذي تم الإنتهاء منه أواخر عام ٢٠١٠، وقد تم تأجير بعض وحداته وما زالت هناك بعض الوحدات التي عرضناها للبيع في المعرض، مع تقديم تسهيلات والحوافز اللازمة. أما المشروع الثاني PANORAMA TOWER فهو عبارة عن شقق فندقية، تبلغ تكلفته حوالي مليار ريال قطري وسنبدأ بتنفيذه أواخر العام الحالي. وحالياً دخلنا في مرحلة تفاوضية مع شركات عالمية بهدف ادارته.

الحفاظ على مكانة المشروع

■ هل تتلقون التمويلات المناسبة والدعم اللازم من قبل المصارف؟
- لا تزال هناك صعوبة في التمويل، ويعود ذلك الى تركيز المصارف على عملائها القدامى والسندات الحكومية، لكن ربما ستلتفت الى الشركات المطورة في حال قدمت الأخيرة افكاراً جديدة، وهذا ما نسعى للقيام به بحيث نجعل المصرف يضمن الفائدة على القرض لمدة ثلاث سنوات وبذلك يكون في موقع آمن.





د. بسيم الحلبي (بنشمارك BENCHMARK - لبنان)؛

لكل سوق عقارية سرعتها وعوامل ازدهار خاصة بها

يتمتع رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة بنشمارك BENCHMARK للتطوير العقاري، الدكتور بسيم الحلبي، بمسيرة مهنية غنية بالخبرة والتخطيط المدني الدولي. فلقد درس الهندسة في لبنان ثم تخصص في مجال العقارات في الولايات المتحدة الأميركية وحصل على درجة الماجستير بعدما نال الدكتوراه في التخطيط الاستراتيجي.

وعمل في بوسطن حيث شغل منصب رئيس مخططي المدينة، ثم انتقل الى العمل في البنك الدولي ومنه الى شركة ميريل لينش، بعدها عين رئيساً لمخططي مدينة الرياض، ومسك الختام كان في لبنان حيث أسس شركة بنشمارك وقد توسعت اقليمياً عبر شركائها الإقليميين والمحليين.

التقت «البيان الاقتصادية» د. الحلبي الذي عدد بعض المشاريع التي تنفذها الشركة في كل من لبنان وقطر والسعودية، معتبراً ان لكل سوق عقارية سرعتها وعوامل ازدهار خاصة بها، مفندا وضع بعض اسواق العقارات العربية، واجدا فرصاً واعدة في هذه الاسواق على المدى المتوسط والبعيد.

شخص. ويضم المشروعان فللاً ومساكن مختلفة الاحجام بالإضافة الى المرافق التعليمية والاكاديمية والتجارية والترفيهية والمتنزهات والساحات والمساجد والمطاعم والفنادق مع مراعاة المواصفات الصديقة للبيئة.

لكل سوق سرعتها وعوامل ازدهارها

■ كيف تقومون وضع القطاع العقاري في المنطقة العربية وتحديد لبنان وقطر والسعودية، حيث تتواجد بنشمارك من خلال مشاريع عدة؟

– بالتأكيد لكل سوق سرعتها وعوامل ازدهار خاصة بها لذلك لا يمكننا التعميم في هذا المجال، فبالنسبة الى السوق السعودية فهي داخلية ولها خاصية في العرض والطلب كما ان سرعة تطورها وحجمها يجعلان منها من اكبر الاسواق العقارية في الشرق الاوسط. اما السوق القطرية فهي تتوسع تدريجياً ومن المتوقع ان تصل الى ذروتها الاولى عام ٢٠٢٠. ان ما يجعل السوق القطرية واعدة هي الخطط المستقبلية للدولة والتزام القطاع العام بتنفيذ البنى التحتية في موعدها وتنويع القاعدة الاقتصادية لدولة قطر. أما السوق الاماراتية فهي في مرحلة تصحيح قد تدوم سنة او سنتين، غير ان دولة الامارات وبالرغم من الازمة الاقتصادية ونظراً للاستثمار الضخم في البنى التحتية والمرافق العامة ما زالت تتبوأ موقعا رئيسياً في السياحة وقطاع الاعمال والمؤتمرات. والجدير بالذكر ان مطار دبي الدولي تم تصميمه ليستقبل ٢٠ مليون زائر سنوياً وقد استقبل ٥٠ مليون زائر السنة الفائتة.

السوق اللبنانية ناشطة

وفي ما خص السوق اللبنانية فهي ناشطة برغم كل الازمات والنكسات التي ألمت بها لانها تركز على المستثمر اللبناني والدليل اننا حققنا نسبة بيع تجاوزت الـ ٥٠٪ من مشروع بيروت تيراسيز.

صعوبة في التوسع

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– إن تركيزنا حالياً ينصب على لبنان وقطر والسعودية حيث فرص التوسع كبيرة وحيث قمنا بالاستثمار في البنية الأساسية لعملائنا بما في ذلك تدريب الكفاءات اللازمة واجتذاب المستثمرين الإقليميين والمحليين. ■



نورا زريق و ANAND GEORGE ZACHARIAH

مشاريع في لبنان وقطر والسعودية

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض سي تي سكيب ابو ظبي وهل هي المشاركة الاولى لكم؟

– نعم انها المشاركة الاولى لنا في معرض سي تي سكيب - ابو ظبي وقد دعينا لحضوره وتسليط الضوء على ما يجري في قطر، حيث تطور هناك مشروعا عقاريا ضخماً داخل العاصمة الدوحة.

توسع مستقبلي

■ ما هي ابرز مشاريع «بنشمارك»؟

– تعمل شركة بنشمارك في بيروت على مشروعين سكنيين كبيرين أحدهما أنجز «وادي هيلن» وهو حالياً في مرحلة التسليم، والثاني «بيروت تيراسيز» هو قيد الانشاء حالياً وكلاهما يقعان في منطقة السوليدير. كما تقوم الشركة بتطوير مشروع سكني مميز جداً يضم عدة فلل سكنية فخمة في منطقة فقرا الجبلية الخلابه. كما أننا نعمل على إعادة إعمار أحد الابنية الايقونية في وسط بيروت التجاري وسوف نسلط الضوء على هذا المشروع في حينه. كما أن لشركة بنشمارك مشاريع سكنية وتجارية في الخليج العربي كالمملكة العربية السعودية وقطر، حيث تعمل الشركة على مشروع مدينة الوعب في الدوحة وهو عبارة عن مدينة سكنية تتسع لحوالي ثمانية آلاف

Albert Kittaneh (Advisor to the Managing Director - Qatar Coral):

IF YOU WANT QUALITY YOU HAVE TO PAY FOR IT



Qatar Coral creates distinctive value for customers, vendors, employees and shareholders. It develops quality properties and offers them to the public at realistic values. To their customers, they are dedicated to maximizing the value of real estate they invest in. To their vendors, they are committed to their tradition of trust and value the importance of their relationships. To their employees, they are devoted to family, to community and to Qatar. They provide their employees unparalleled opportunities for personal and professional development. To their shareholders, they add value to clients through innovation, foresight, integrity and aggressive performance.

Al Bayan Magazine had the honour to meet the Advisor to the Managing Director Mr. Albert Kittaneh and conducted this interesting interview with him.

Two towers in the pearl Qatar

* **What is the purpose behind your participation in "City Scape Qatar 2012"?**

- MAC Lebanon embarked on a project to build two towers in the pearl Qatar and within the next 12 months these towers will be completed and thus we are embarking on the sales program.

* **Gives us an idea about the two towers?**

- They are located in the Pearl-Viva Bahriya. They are residential towers with no commercial enterprises in it. They contain studios (including one, two or three bedrooms) and two duplexes in each tower on the 19th and 20th floors and we call them the penthouses, in addition to high quality chalets, beach front condominium living, pristine 2km white sand beach, panoramic views, year-round watersports and exclusive marina club. Contemporary finishes are brought to life with thoughtful, imaginative design and exquisite attention to detail, seamlessly integrating state-of-the-art technology and hi-tech security systems to ensure the new home offers fresh accents on safety and style.

The efforts of the government by pumping liquidity, things have recovered very nicely

* **How did the so called "Arab Spring" and the economical and political situations in the region affect your work?**

- The Arab Spring didn't affect our development. The collapse of the financial markets in 2008 and 2009 was worldwide phenomenon that had an impact on the real estate sector in Qatar and also the Banks, but they manage to surpass these events. During the crisis, the banks reduced their landing in every country but the efforts of the government by pumping liquidity into the system, things have recovered very nicely and with Qatar 2022 and all the infrastructure developments that will take place, it basically will propel the real estate forward.

* **Are you getting enough support and funds from the banks in Qatar?**

- Yes, we deal primarily with one bank which is the commercial bank of Qatar and they have been very supportive throughout our whole stay in Qatar.

* **Due to the political and economical situations, do you intend to lower your prices?**

- No, because we are building luxury apartments with very high quality finishes and if you want quality you have to pay for it.

* **Do you aim to enter new markets and where?**

- For the time being, we aren't planning to enter new markets but once we finish these 2 towers, we have other ideas as to what Qatar Coral al will be involved in the future. And since the owners of MAC Holding are lebanese, maybe we could transfer this knowledge to the Lebanese market.

سراج البكر (شركة مزايا قطر):

قرارنا الدائم الاستثمار المضمون

واقعية، بالإضافة الى وجود مزايا الكويت كإدارة والتي ساعدتنا كثيرا. وشخصيا توصلت خبرتي الطويلة في هذا المضمار اذ أنني أشرفت على بعض الاستثمارات الكبرى في نيويورك - مانهاتن وفي باريس. وفي الواقع يبقى قرارنا دائما هو الاستثمار المضمون وثمة عقود طويلة الاجل في هذا الاطار تربطنا بمؤسسة قطر. QATAR FOUNDATION.

ثلاثة مشاريع

■ ما الدور الذي تحضرون له في سي تي سكيب قطر؟

- سيكون لنا دور بارز حيث سنطلع العالم على مزايا قطر ومشاريعها، لدينا ثلاثة مشاريع رئيسية، الاول نحن بصدد

تسليمه وهو خاص بمركز قطر للمؤتمرات، مشروعنا الثاني هو قرية سكنية لمرضات مستشفى السدرة للبحوث، وقد بدأنا عمليات الحفر وسينتهي المشروع في صيف ٢٠١٣. اما المشروع الاضخم فهو المارينا مول، ونحن في مراحل تصميمه الاخيرة وسنقدم خلال الصيف على عرض المناقصة وسنشترك في مسابقة افضل المشاريع المستقبلية في لندن ونأمل ان يفوز المشروع بها.

■ كم تبلغ تكلفة هذا المشروع؟

- تراوح تكلفة المول بين مليار ومليار ونصف ريال قطري، وهو تحفة معمارية.

«سفن زون سنتر»

■ هل لديكم مشاريع اخرى؟

- لدينا مشروع «سفن زون سنتر» بقيمة ٤٣٢ مليون ريال وهو موجه للشركات العاملة في مجال العقارات، بحيث يقدم لها كل ما تحتاجه تحت سقف واحد وسيبدأ العمل به مع بداية سنة ٢٠١٣. وسيعرض في مركز الجهات السبع للتصاميم او «سفن زون سنتر» كل ما يختص بالبناء والانشاءات. وينقسم الى سبعة اقسام يختص كل منها بنوع معين مثل الالكترونيات، الكهربائيات، المواد الصحية، الاثاث، الاضاءة والارضيات. وهذا المشروع هو الأول من نوعه في المنطقة. ■

تسعى «مزايا قطر للتطوير العقاري» لتصبح احدى اكبر شركات التطوير العقاري في المنطقة، وتتطلع الى الارتقاء بمستوى القطاع العقاري من خلال المشاريع المبتكرة.

الرئيس التنفيذي للشركة سراج البكر شدد على ضرورة توزيع الاستثمارات وتنوعها، ونوه بنظرة ادارتها الثاقبة والمتمهلة في اتخاذ قرار الاستثمار المضمون، مقدما مشاريع الشركة المنوي تنفيذها ومواعيد طرحها.

تفتيش عن الفرص الاستثمارية

■ ما الهدف من مشاركتكم في محاضرات مؤتمر «سي تي سكيب ابو ظبي»؟

- الهدف الرئيسي من مشاركتنا ابراز قطر ودورها العقاري والدفع بفرص الاستثمار فيها. وكشركة مساهمة عامة نهدف الى استقطاب الاستثمارات في القطاع العقاري، وتوسيع حجم المساهمين لدينا ليس فقط في السوق القطرية، انما في السوق الخليجية ايضا. ■ هل تبحثون عن الاستثمار خارج قطر؟

- لسنا في وارد هذا الامر حاليا، فالجميع يقصدون قطر للاستثمار فيها، انما اذا اتتنا فرصة مناسبة فحتما سننتهزها. ومثال على ذلك انه عندما سنحت لنا بعض الفرص الاستثمارية في لبنان عام ٢٠١٠ اسرعنا لانتهازها ونحن لا نغض النظر عن متابعة الفرص الاستثمارية في الخارج في محاولة منا لتوزيع الاستثمارات وتنوعها، وقد اقمنا مشاريع عدة في دبي نحتفظ بها ريثما تتحسن الظروف الاقتصادية لبيعها، وبالاجمال حَجَمنا استثماراتنا بانتظار الفرصة المناسبة لبيعها او تطويرها.

الاستثمار المضمون

■ استطاعت شركة مزايا خلال فترة قصيرة ان تقوم بمشاريع مهمة، وان تثبت وجودها في المنطقة، فما هي اسباب نجاحها واستمراريتها؟
- ربما يعود ذلك لنظرتها الثاقبة والمتمهلة فنحن لا نتسرع في قراراتنا، ونعرف كيف ومتى نستثمر. ودخولنا السوق متأخرين ساعدنا نوعا ما على عدم الانجراف في الفورة العقارية التي حدثت خلال ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨. لقد استطعنا تثبيت انفسنا، اذ كانت نظرتنا

Kareem Shamma (CEO of Bawabat Al-Shamal Real Estate Company WLL):

DOHA FESTIVAL CITY IS ONE OF THE LARGEST RETAIL ENTERTAINMENT AND LEISURE DESTINATIONS IN THE MIDDLE EAST



Doha Festival City is a \$ 1.8 billion state of the art super regional mixed use, retail, dining and entertainment destination coupled with convenient hotel and convention facilities providing visitors with a one-stop shopping destination. With an impressive site area of 433.847 sqm and 260.000 sqm GLA, Doha Festival City will offer the latest and most diverse mix for over 500 retailers. An iconic landmark for Qatar that will continue to grow and evolve, making it a must-visit for locals and tourists alike. Phase one, which includes Qatar's first IKEA store, is due to be completed in early 2013, and the rest of the mall in 2015. Al Bayan Magazine had the opportunity to meet the CEO of Bawabat Al-Shamal Real Estate Company, Mr. Kareem Shamma, who gave us a comprehensive idea about Doha Festival City.

*** What is the purpose behind your participation in "City Scape Qatar 2012"?**

- We are promoting Doha Festival City which is one of the largest retail entertainment and leisure destinations in the Middle East. It covers a land area of 433, 847 m2 and 260000 m2 for leasing. We are introducing Qatar's first and only IKEA store, and there's a 28000 m2 entertainment city which will bring new standards of entertainment to the Doha market, in addition to the over 500 leasing units and more than 200 new brands which have never been seen before in Doha. Thus, this project will lift the benchmark of retail in Qatar.

*** What are the main challenges that the real estate sector is facing in Qatar?**

- At a certain standard of retail, they are facing a potential glut in the market, but I think climbing above that particular standard, there's definitely a shortage of a good quality comprehensive retail and leisure experience in the market, and that's where Doha Festival City comes in, and fills that gap, so there are challenges at a different level of the market in terms of over-supply, and certain quality issues.

*** Did the political and economical conditions affect your work in Qatar?**

- Qatar enjoys a great deal of economical and political stability and the investment

climate in Qatar is very encouraging to companies like ours and it's a great environment to work within.

*** Are you getting enough support from the banks?**

- Absolutely, we are in financing discussions with a syndicate of 8 Qatari banks, and have been greatly encouraged by the level of support that they are showing for our project.

*** In what ways will Doha Festival City be different from Dubai Festival City?**

- We want to build on the knowledge and experience of Dubai Festival City, so we've appointed Al Futtaim Real Estate Services as our development and investment managers. They have brand knowledge and the experience of operating Dubai Festival City and they will bring that to Doha Festival City, but like any venture, you learn from your experiences, gain more knowledge and improve on the current offerings, both in Dubai, Doha and indeed Cairo where another Festival City is currently under construction. All three carry the same brand values and wonderful Festival City experience.

*** Do you aim to enter new markets?**

- In terms of Festival City, there is the existing Dubai Festival City, and it is now expanding to Cairo and Doha Festival Cities which are currently under construction. Who knows what the future holds for this remarkable brand!!



ديالا بلوط
مديرة العلاقات العامة

ميراي شوفاني (MAF Investment القابضة) :

أسعار العقار في لبنان ثابتة لصغره وندرة المساحات فيه



المديرة العامة في شركة MAF Investment القابضة شرحت بالتفصيل عن مشروع BEB BEIRUT في الوسط التجاري - بيروت والخدمات التي يوفرها للمستثمرين فيه، مؤكدة على ثبات أسعار العقارات في بيروت لصغرها وندرة المساحات فيها.

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض سي تي سكيب قطر ٢٠١٢

- سي تي سكيب قطر حدث مميز في بلد يعد بفرص لا متناهية، وقد شكل منبراً

سلط الضوء على فرص استثمار واعدة ومجالات التطوير العمراني في قطر. هذا وعرضنا خلال فعاليات سي تي سكيب مشروعنا التطويري BEB BEIRUT للمرة الأولى أمام الجمهور والذي هو قيد الإنشاء في ساحة الشهداء في قلب العاصمة بيروت. ■ هل لنا ببعض التفاصيل عن المشروع؟

- من المعروف ان المستثمر يدقق بعقود ويكثف انتقائياً قبيل الإقدام على عملية شراء، لا سيما عند البحث عن استثمار في الخارج، فالموقع والتصميم والجودة وموعد التسليم هي مطالب أساسية وبديهية لأي مستثمر قبل بدء التفكير بالشراء. لذا قررنا مع BEB BEIRUT التطوير بعيداً عن النمط العام المألوف للتطوير في المنطقة الساحلية عموماً والاتجاه نحو تصاميم تعكس الدفاء والخصوصية وتلبي الاحتياجات والمتطلبات المتنوعة لأي فرد. ويمثل BEB BEIRUT معلماً جديداً في موقع ينبض بالحياة قرب ساحة الشهداء في بيروت وهو يتألف من بناءين عموديين موشوري الشكل VERTICAL PRISMS كل منهما يضم ١٤ طبقة وتراوح مساحتهما بين ١٧٥ و ٤٢٢ متراً مربعاً، بالإضافة الى قصرين سماويين SKY PALACES مساحتهما ألف متر مربع تقريباً مع أحواض سباحة خاصة ومساحات للمحال التجارية. وتتمتع الشقق كلها بتصميم دقيق يسمح بإدخال أكبر قدر من الإضاءة الطبيعية والتهوية ما يحسن فعالية استغلال الطاقة في البناء. يندرج مشروع BEB BEIRUT الريادي في العصرية، صممه برناردو فورت بريسيا BERNARDO FORTE BRESCIA ضمن مخطط أوسع غايته إعادة إحياء قلب المدينة بتصميم يثبت من جهة حسن تطور التخطيط المدني نحو الأفضل، مع المحافظة على القيمة التاريخية والإرث المعماري. كما يتكامل المشروع مع مجموعة من الخدمات التي تضمن رضى ساكنه باستمرار، بما فيها الصيانة، خدمة الكونسيرج المتعدد اللغات والحراسة على مدار الساعة ومغسل للسيارات، موقف مخصص للزوار، الى صالة استراحة خاصة للسائقين وأخرى للموظفين الإداريين.



■ هل تتوجهون بمشروعكم «باب بيروت» الى فئة معينة من المجتمع؟

- بالإجمال ارتفع سعر العقار في لبنان، وسعر الشقة في BEB BEIRUT البالغة مساحتها ١٧٥ متراً مربعاً في قلب العاصمة ليس كبيراً عندما يصل الى ٩٩٠ ألف دولار مقارنة مع غيره من الشقق. ■

عبد الناصر الحريبي (شركة كينغز لاند - KINGSLAND) :

نضمن أموال المستثمرين ونحقق لهم عوائد مجزية

رئيس مجلس ادارة شركة كينغز لاند - KINGSLAND عبد الناصر الحريبي أوضح مهامها وريادتها لجهة ايجاد فرص استثمار عقاري في جميع أنحاء العالم، وأشار الى انكماش متفاوت في السوق العقارية، مفصلاً دور فريق العمل وادارة الشركة في ضمان أموال المستثمرين وتحقيق عوائد مجزية لهم، وتوفير خدمات شاملة بالتعاون مع المجالس المحلية.



■ هل لنا بلمحة عن شركة كينغز لاند؟

- انها شركة عقارية مركزها الرئيسي في دبي ولديها مكتب في لندن وآخر في جدة، تتركز مشاريعها في دبي، لندن، ألمانيا وتركيا وتسعى قريباً الى دخول السوق الأميركية. كما وتعتبر كينغز لاند رائدة في ايجاد فرص الاستثمار العقاري في جميع أنحاء العالم. الى ذلك تتمتع الشركة بخبرة عالمية متراكمة ويعد وجودها القوي في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي خير دليل على تطلعها الى خدمات حصرية ومنتجات فريدة تتمثل في توفير عقارات استراتيجية وملكية اراضٍ يسهل الوصول اليها من قبل المستثمرين الأفراد، مع اتاحة الفرصة لهم لجني الأرباح، سواء من خلال عجلة النمو الطبيعية بالنسبة للتطوير العقاري أو من خلال حدوث طفرة لقطاع العقار الدولي.

انكماش متفاوت

■ ما هو تقويمكم للسوق العقارية في المنطقة العربية؟

- سجلت في السابق طفرة عقارية، لكن بعد الأزمة الاقتصادية العالمية حصل انكماش في السوق العقارية لكن بشكل متفاوت بين منطقة وأخرى، فالإمارات مثلاً تأثرت بشكل كبير، بينما الأسواق الأخرى مثل عُمان والسعودية بقيت متماسكة. وبعد أحداث «الربيع العربي» بدأ القطاع السكني يتحسن في دبي وارتفع بنسبة ١٠ الى ٢٠ في المئة بسبب تحول الاستثمارات الى الإمارات هرباً من الأزمات.

■ ما الذي يميز شركتكم عن غيرها من الشركات الأخرى؟

- نهدف الى توفير ما يطلبه عملاؤنا من أمان عندما يدخلون في مجال الاستثمار العقاري العالمي، ولدينا فريق عمل يتمتع بأعلى قدر من الخبرة في مجال الاستثمار العقاري، بحيث يضمن أموال المستثمرين وتحقيق عوائد مجزية لهم. بالإضافة الى ذلك، لدينا إدارة متخصصة في شراء الأراضي وهي معنية بتجديد أماكن الأراضي وفرص الإستثمار المستقبلية. كما ويؤمن فريق عملنا المتخصص خدمة التخطيط الشامل بالتعاون مع المجالس المحلية وإدارات التخطيط والجهات الحكومية ونحن نفخر بإظهار الشفافية القانونية والإحتراف المهني والمعايير العالمية في طريقة عملنا المتوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية. ثم اننا نزود عملاءنا بالمعرفة والخبرة الضرورييتين للإفادة من أفضل النتائج. ■

اطلاق أعمال بناء المرحلة الأولى في «وترفرونت سيتي» في مارينا الضبيه



المشروع ثمرة تعاون بين
«ماجد الفطيم العقارية»
و«جوزف خوري واولاده»
القابضة

من اليمين: وضاح الصلح، وليد خوري وألان بجاني اثناء وضع حجر الاساس



من اليمين: سليم ياسمين، بسام طبشراني، كلود صقر وكريستال شلوي



من اليمين: آلان بجاني، وليد خوري، معالي فريد روفائل، وضاح الصلح وفادي غالب



من اليمين: وضاح الصلح، فادي غالب، رولان معري وقرينته جوانا

العقارية» وعضو مجلس ادارة «وترفرونت سيتي»: «لا شك في ان القيام بهذه الخطوة هو دليل واضح على التزامنا وثقتنا بنجاح هذا المشروع في تطوير مجمع فريد متعدد الاستخدامات سيرسي أساساً جديدة في ما خص النوعية والخدمات التي يقدمها».

وقال **وضاح الصلح** رئيس إقليمي - بلاد المشرق العربي لدى «ماجد الفطيم العقارية»: «إننا متحمسون جداً للإعلان عن بدء أعمال بناء المرحلة الأولى وأود ان أوجه شكري لكل فرد منكم، أنتم المالكون الجدد للمشروع خصوصاً ان لكم رؤيتكم فيه وقد بتم شركاء فيه أيضاً».

أطلق مشروع «وترفرونت سيتي» WATERFRONT CITY أعمال بناء المرحلة الأولى خلال حفل وضع حجر الأساس الذي تم تنظيمه في الموقع بمنطقة مارينا جوزف خوري - الضبيه. وقد بوشرت عمليات الحفر في المكان الذي سيرتفع فيه المشروع.

وتعتبر الخطوة المتمثلة بأعمال الحفر مؤشراً بالغ الأهمية بالنسبة الى «وترفرونت سيتي» الذي يجسد ذروة التعاون بين «ماجد الفطيم العقارية» ومؤسسة جوزف خوري واولاده القابضة.

ومشروع ووترفرونت سيتي، الذي صممه كل من اس بي اركيتيكس وايرغا غروب، هو مجمع فخم متعدد الاستخدامات سيمتد على مساحة ٢٠٠ ألف متر مربع من الأراضي ليشمل مساحات للسكن تم تصميمها بطريقة مبتكرة، محلات تجارية، مطاعم، نوادي ومنتجات صحية ورياضية، شارعاً تجارياً، حياً حديثاً للأعمال، واجهة بحرية للنزهة وحدائق خضراء، إضافة الى مجمع تجاري وفندقين سينضمسان الى المجمع في المستقبل القريب.

ويتوقع ان يستغرق انجاز المشروع كاملاً عشر سنوات. أما المرحلة الأولى فستكون منجزة خلال سنتين. وسيتيح المشروع ارساء معايير جديدة لتصميم أبنية بيئية مماثلة في المستقبل. وهو يعمل للحصول على شهادة بريم BREEAM وهي تصنيف معياري اختياري للأبنية الصديقة للبيئة تم وضعه في بريطانيا. وخلال الحفل قال **آلان بجاني** رئيس تطوير الأعمال لدى «ماجد الفطيم

افتتاح معرض بيروت الدولي للعقارات في هيلتون حبتور



من اليمين: سليم ياسمين، علي عبيد، جورج شهوان وجاد نادر



من اليمين: ايلى ابو غزالة، راوول نعمة، نمير قرطاس، مروان حلو
ونادر النقيب في جناح ESTATES



كريم الحجار وفريق العمل في جناح HEC

برعاية رئيس مجلس الوزراء نجيب ميقاتي أطلقت بروموفير
النسخة الثانية من معرض بيروت الدولي للعقارات في فندق
هيلتون حبتور.

مثل الرئيس ميقاتي في الافتتاح وزير الدولة مروان خير
الدين وحضرت شخصيات دبلوماسية واقتصادية، وشارك
في المعرض لبنان وقبرص والإمارات العربية المتحدة وتركيا
وبلغاريا ولاتفيا والمانيا.



ناهدة الحجار وايلى شكور



من اليسار: الوزير مروان خيرالدين، سليم ياسمين
وميريم عطي (جناح WATERFRONT CITY)



من اليمين: نمير قرطاس، الوزير مروان خيرالدين
والياس خوري (جناح ESTATES)



من اليمين: الياس خوري، نيقولا محشي، الوزير مروان خيرالدين، كارول شهوان،
ميشا ريشا وريتا غاوي (جناح PLUS PROPERTIES)



من اليمين: نعيم حريري، كارن عشقوتي، جوزف ابو حمد، غيتا بو ضو، مروان
كساب، ماريلا شلالا وياسمين خلف (جناح BLC)



نمير قرطاس (استايتس ESTATES)؛

سيبقى سوق العقار اللبناني حياً ونشطاً برغم تفوق العرض على الطلب

رئيس شركة استايتس للتطوير العقاري ESTATES نمير قرطاس لاحظ ان العرض العقاري يفوق الطلب حالياً، وسط تردد المستثمرين العرب والمغتربين، وشدد على نوعية مشاريع الشركة لجهة تطبيقها المعايير البيئية العالمية، مسلطاً الضوء على مشروع «بيوت درعون» ومميزاته السكنية.

استمرار الطلب على العقار

■ كيف تقومون قطاع العقار في لبنان اليوم؟

– طالما هناك طلب على العقارات، والشعب اللبناني حي ويعمل بجدية وإصرار على الاستمرار، وطالما يشكل لبنان عامل جذب لأبنائه المقيمين والمغتربين والسياح على السواء، سيستمر الطلب في السوق العقارية. ولا شك في ان العرض العقاري فاق الطلب راهناً، وان الأوضاع السياسية انعكست سلباً على الاستقرار الداخلي مع تردد الاخوان العرب في الإقبال على الاستثمار. لكن وبرغم كل ذلك سيبقى سوق العقار حياً ونشطاً، وسيظل المطور مواكباً في تقديماته وخدماته للمتغيرات الحاصلة في القطاع.

معايير بيئية عالمية

■ من المعروف ان مشاريع شركة استايتس تركزت في الفترة الاولى ضمن نطاق مدينة بيروت، لكن مؤخراً توسعتم في مشاريعكم خارجها، ماذا نقول عن هذا الموضوع؟

– بالفعل نقلت استايتس المعروفة بمشاريعها في وسط بيروت التجاري وفي شكل خاص مشروع ديستريكت اس S DISTRICT قدراتها في مجال تطوير المشاريع الكبرى الى خارج العاصمة من خلال مشروعها الأخضر «بيوت درعون»، وستحافظ فيه الشركة على النهج ذاته الذي اتبعته في مشاريعها الخضراء ذات المعايير البيئية العالمية الحاضنة للسكان.

ويقع مشروع بيوت درعون في قضاء كسروان في محافظة جبل لبنان وهو عبارة عن مجمع سكني على مساحة ٣٣٠٠ متر مربع، يضم ١٤٩ وحدة سكنية تراوح مساحاتها بين ٩٣ و٢٩٦ متراً مربعاً مع حدائق وشرفات تطل على مناظر خلابة، كما ويضم المشروع صالة للألعاب الرياضية وملعب كرة مضرب ودار حضانة ومقهى ومخبزاً ومحالاً.

وأود الإشارة الى توسعنا خارج مدينة بيروت من قبل من خلال مشروع ذي ايدج (THE EDGE) وهو مشروع سكني قدم مفهوماً جديداً للحياة في المناطق الحضرية

ويقع في منطقة برازيليا في الحازمية، إضافة الى مشروع سكني آخر يقع على أطراف منطقة الأشرفية بالقرب من منطقة سن الفيل.

مشاريع قيد التنفيذ

■ الى أي مرحلة من التنفيذ وصل مشروعاً ذي ايدج و«ديستريكت إس»؟

– بالنسبة الى مشروع «ذي ايدج» فقد وصل تقريباً الى المرحلة الأخيرة من التنفيذ، ومن المتوقع ان يتم تسليم وحداته خلال أقل من سنة. أما مشروع «ديستريكت إس» فبصراحة ما زال في طور الحفريات، خصوصاً ان الحفريات في وسط مدينة بيروت تحتاج الى وقت أكثر من المناطق الأخرى، نظراً لتعاوننا مع ممثلين عن مديرية الآثار التابعة لوزارة الثقافة. ■



جورج شهوان (بلاس هولدينغ PLUS HOLDING):

الوقت ملائم للتمكك شرط توافر المطور الناجح

رئيس مجلس ادارة «بلاس هولدينغ» PLUS HOLDING للتطوير العقاري جورج شهوان طمأن الى معاودة سوق العقار في لبنان حركتها المعتادة، وربط حال الركود الحالي بكثرة المشاريع المعروضة، مؤكدا ان الاسعار لن تتراجع دراماتيكيًا بل سيعمد بعض المطورين الى خفض اسعارهم بنسبة لا تتعدى العشرة في المئة، ناصحا



المستثمرين بالاقبال على التملك شرط توافر المطور الناجح.

■ ما تقويمكم لوضع سوق العقار في لبنان راهنا؟

اعتدنا على الحال في لبنان حيث ان السوق العقارية التي تعاني جمودا في بعض المراحل لا تلبث وان تعاود نشاطها، لكن الاسعار لا تتراجع وهذا ما خبرناه خلال الاعوام الثلاثين الماضية. وفي هذا الاطار قد نشهد تحسنا للاخيرة لكن بنسب ضئيلة. وفي ما خص حال الركود في السوق العقارية، فإنها تعود الى كثرة المشاريع المعروضة خلال العامين الماضيين وليس الى الحال السياسية.

وفي رأبي لن تتراجع الاسعار في شكل ملحوظ انما سيعمد بعض المطورين الى خفض اسعارهم بنسبة ١٠ في المئة حدا اقصى، فيما سيعمد آخرون الى الانتظار ريثما تتحسن السوق العقارية.

■ متى بدأت المشاركة في معرض العقارات في بيروت وكيف تنتظرون الى فعاليتها؟

تشارك في كل المعارض العقارية في لبنان والخارج، باعتبار ان الزبون لن يأتي الينا بل علينا نحن الذهاب اليه وعرض مشاريعنا عليه. وهذه المعارض هي الوسيلة، حتى في ما خص الالتقاء بالزبائن القدامى. وقد صادف معرض بيروت هذه السنة مع الحال غير المستقرة في البلاد لكننا اصررنا على المشاركة فيه لنبرهن ان السوق العقارية في لبنان ما زالت بخير.

البحث عن المطور الناجح

■ ما هي الكلمة الاخيرة التي توجهونها لمن يفكر في تملك عقار او شقة في لبنان؟

اقول لهم ان الوقت مناسب للتمكك في لبنان، مع البحث طبعا عن المطور الناجح الذي ينفذ مشاريع ذات معايير ناجحة. ■

رمّاح طعان (ديسكا غلوبل DESKA GLOBAL لبنان):

اعمالنا الى ازدياد بعد صدور قانون يسمح للأجانب بالتمكك في تركيا



المدير العام الدولي في شركة ديسكا غلوبل لبنان DESKA GLOBAL LEBANON رمّاح طعان تناول في حديثه الى «البيان الاقتصادية» تأسيس الشركة بتعاون بين «ديسكا غلوبال التركية» مع مجموعة نخال للسفر والسياحة، وتوقع زيادة اعمال الشركة بعد صدور قانون يجيز للرعايا اللبنانيين والعرب التملك في تركيا.

هل لنا بلمحة عن شركة «ديسكاغلوبل» وما العلاقة التي تربطها بخال؟

ديسكا غلوبل هي شركة تطوير مشاريع عقارية تركية، مقرها الاقليمي في بيروت، وقد اثمرت علاقة الشراكة بين ديسكا غلوبل التركية ونخال غروب العام الماضي شركة جديدة باسم «ديسكا لبنان».

■ ما الجامع المشترك بين شركة انشاءات عقارية (ديسكا) ووكالة سفر «نخال»؟
منذ العام ١٩٨٩ تقوم ديسكا غلوبل التركية ببناء مشاريع في منطقة فتحية السياحية، وقد بدأت نخال غروب بالتسويق والترويج لهذه المشاريع منذ العام ١٩٩٢ من خلال تنظيم رحلات سياحية الى منطقة فتحية.

تمكك وتأجير

■ اجاز القانون التركي مؤخرا للرعايا اللبنانيين والعرب بالتمكك في تركيا، ما تأثير هذا القانون على ديسكا غلوبل؟

بسماع القانون التركي لكل الرعايا العرب بالتمكك في تركيا سيزيد بلا شك من اعمال ديسكا في بيع العقارات والوحدات السكنية.

■ متى بدأت تشاركون في معرض بيروت الدولي للعقارات، وماذا تعولون عليه؟
تشارك في معارض عديدة في اوربا والعالم، ومنذ العام ٢٠١٠ نشارك في معرض بيروت الدولي للعقارات. وتتمثل اهمية المعرض بالنسبة الينا في ازدياد الطلب اللبناني على شراء فيلا او شقة لقضاء العطل في تركيا، ولا تكمن الافادة للشاري اللبناني في اقتناء المنزل انما نؤمّن له مستأجرين لمنزله بحسب طلبه. وبذلك يفيد الشاري من ايراد سنوي يصل الى ٦ في المئة من سعر شقته او فيلته، وكل هذا عبر ديسكا ريتال. ■

رولا شلهوب (شركة جوزف شلهوب): استراتيجيتنا الشاملة ساهمت في تحقيق بعض من طموحاتنا

المنصورية وعين سعادة وسن الفيل.

مشروع 549

■ ما الجديد الذي قدّمته في معرض بيروت الدولي للعقارات؟

طرحنا مشروعنا الجديد 549 في منطقة سن الفيل وهو عبارة عن مبنى مخصص للمكاتب، مع العلم انها المرة الأولى التي نشارك فيها بهذا المعرض.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

سننطلق بعد شهر بتنفيذ مشروع جديد في منطقة الديشونية - المنصورية ومن المقرر ان نستخدم فيه مواد ذات جودة عالية ومعدات تستخدم في أكبر المشاريع.

فرصة لقاء

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض بيروت الدولي للعقارات؟

شكل المعرض فرصة للالتقاء بالأصدقاء والزبائن، إضافة الى أننا طرحنا فيه مشاريعنا الجديدة. ■

المديرة العامة في شركة جوزف شلهوب للتطوير العقاري رولا شلهوب تناولت في حديثها الى «البيان الاقتصادية» استراتيجية الشركة الواضحة والشاملة، وكشفت عن مشروع سكني جديد في منطقة الديشونية، معتبرة معرض بيروت الدولي للعقارات فرصة للالتقاء بالأصدقاء والزبائن.



هل لنا بلمحة عامة عن شركة جوزف شلهوب للتطوير العقاري؟

تأسست الشركة عام ١٩٩٧ على يد شقيقي يوسف شلهوب، مقرها الرئيسي في بلدة المنصورية، وهي من الشركات الرائدة في التطوير العقاري صاحبة استراتيجية واضحة وشاملة ساهمت في تحقيق بعض من طموحاتنا، وفي رصيدها ما يفوق الخمسمئة مشروع سكني وتجاري موزعة على مناطق

مهند جرار (بوسفورس BOSPHERUS): عوامل عدة ساهمت في تعزيز الطلب على الوحدات

السكنية في تركيا



مالك شركة بوسفورس BOSPHERUS العقارية مهند جرار قدم لمحة عن اختصاصها ومجالات عملها، وعرض للوحدات السكنية التي تسوّق لها، معدداً العوامل المساهمة على تعزيز الطلب على العقارات في تركيا.

■ هل لنا بلمحة عن شركة بوسفورس؟
- تأسست شركة بوسفورس في



تركيا منذ حوالي العام وهي متخصصة في بيع العقارات للدول العربية. وما لم يكن في الحساب اننا لمسنا إقبالاً واسعاً من اللبنانيين على اقتناء وحدة سكنية في تركيا وهذا ما شجعنا على المشاركة في معرض BEIRUT INTERNATIONAL PROPERTY FAIR لتسهيل دخولنا الى السوق اللبنانية.

وحدات لكل الميزانيات

■ ما الذي عرضتموه في معرض العقارات الدولي وما هي التسهيلات التي تقدمونها لمن يرغب بالتملك في تركيا؟
- لدينا ثلاث فئات من الشقق بحسب ميزانية كل شار، الأولى في مجمع والثانية شقق سكنية تشبه فنادق الخمسة نجوم، والخيار الثالث وحدات على البحر في مناطق سياحية مثل بودروم وانطاليا.
■ وكيف هي أسعار هذه الوحدات؟

- في ما خص المجمع السكني، تبدأ أسعار الشقق من ١٣٠ ألف دولار للشقة الصغيرة مساحة ٢١٨٠م مع إمكانية التقسيط ويضم المجمع حوض سباحة ونادياً رياضياً وحدائق مشتركة، وقد يصل سعر الشقة المطلة على البحر حداً أقصى الى ١٤ مليون دولار.

طلب على العقارات في تركيا

■ هل تفكرون في إنشاء مشاريع جديدة؟
- نعمل بشكل أساسي على تسويق تركيا في الدول العربية خصوصاً بعد سماح القانون التركي الجديد بتملك الأجانب، كما العرب. ونشارك في معارض عقارية عديدة في الأردن ودول الخليج وغيرها لهذه الغاية. ويتميز اللبناني عن غيره من العرب بأنه الأول الحاصل على حق التملك في تركيا مع إلغاء تأشيرات الدخول بين البلدين وتوافر الرحلات الجوية اليومية، وهذه عوامل تعزز الطلب على العقارات في تركيا، وبالتالي نأمل القيام باستثمارات ومشاريع جديدة في تركيا. ■

أفيس هدجيبيترو (بافيليا PAFILIA): الفرصة ملائمة حالياً للتملك في قبرص

مدير تطوير الأعمال في شركة بافيليا للتطوير العقاري PAFILIA أفيس هدجيبيترو EVIS HADJIPETROU تطرق الى عروضها خلال فعاليات معرض بيروت الدولي للعقارات، وأشار الى تأثير قطاع العقار القبرصي بالأزمة المالية العالمية وتداعياتها، معتبراً أن الفرصة ملائمة في الوقت الحاضر للتملك في قبرص.



■ هل لنا بلمحة عن شركة بافيليا؟
- تعمل شركة بافيليا منذ أكثر من ٣٠ سنة في مجال

التطوير العقاري، وتغطي مشاريعها منطقة واسعة من أهم المناطق السياحية في قبرص (بافوس ولیماسول وبوليس) والبالغ عدد السياح الوافدين إليها حوالي ٦٠ في المئة من مجموع الوافدين الى البلاد.

ما الذي عرضتموه خلال معرض بيروت الدولي للعقارات؟

- عرضنا للبيع وحدات سكنية في منتجعات سياحية وشققاً بأحجام مختلفة في مجمعات سكنية، كذلك لدينا مشاريع فلل منفصلة للبيع مع ملعب غولف وناد رياضي وصالات مؤتمرات ومطاعم وحوض سباحة وسونا خاص بكل فيلا. ونحرص على بناء مشاريعنا في مناطق مطلة على البحر مع توفير وسائل الراحة، وهذا ما يطلبه عموماً الشاري الأجنبي من شروط للتملك في قبرص.

فرصة ملائمة للتملك في قبرص

■ كيف تقيمون واقع سوق العقارات في قبرص اليوم؟
- تأثر قطاع العقارات في قبرص سلباً بالأزمة المالية التي بدأت عام ٢٠٠٧ لذا نشاط سوق العقارات خلال السنوات الخمس الماضية بحال غير طبيعية وركود، وانعكس تراجعاً في أسعار العقارات بحوالي ٣٠ الى ٤٠ في المئة، باستثناء المشاريع القريبة من البحر والتي تقدم مختلف وسائل الراحة والرفاهية. وحالياً تعتبر الفرصة ملائمة لكل من يريد التملك في قبرص بعد اكتشاف النفط والغاز في المياه الإقليمية القبرصية واقبال الشركات المتعددة الجنسية للاستثمار في قبرص.

«جنة آمنة»

■ ما الدافع لمشاركتكم في معرض بيروت الدولي للعقارات؟
- شاركنا في المعرض بعدما لمسنا طلباً من المستثمرين في لبنان ومنطقة الشرق الأوسط على التملك في قبرص، خصوصاً بعد أحداث «الربيع العربي» العام الماضي، واعتبار قبرص «جنة آمنة» تسمح للأجانب بالتملك فيها حتى وان كانوا من خارج دول الاتحاد الأوروبي. ■



من اليمين: رولا شلهوب، جوزف شلهوب والوزير مروان خير الدين (جناح جوزف شلهوب)



من اليمين: رضوان سليمان، EVIS HADJIPETROU وعبد الغني اسعد

نهاد جبر (نقيب المحامين في بيروت):

لل فراغ في رئاسة مجلس القضاء الأعلى سلبياته ومنصبه لا يشغل من قبل أكبر الأعضاء درجة

منذ عرفناه محامياً، أعجبنا باتزاننا واحترامه لشخصه ولمهنته.

فاز مؤخراً بمنصب نقيب المحامين بأصوات مقدره من جميع الأفرقاء، فهو لا يتطرف في أي قضية إلا في قضية الدفاع عن وطنه وصيانة سيادته واستقلاله وفي الدفاع عن حقوق زملائه المحامين وتنقية صفوفهم من المخالفين وحماية مصالح المتقاضين.

في أجوبته على أسئلتنا يعرف القارئ ماذا حقق نقيب المحامين خلال مدة قصيرة ورغم معاكسة ظروف البلاد العامة بعض الشيء لمسيرته ومسيرة كل الفاعليات. لفتنا في حديثه الصريح والجريء تشبته باستقلالية القضاء واصراره أياً كان الثمن على تعيين رئيس لمجلس القضاء الأعلى لتعود الروح الى قصر العدل.



نتيجة الاستسهال المتبع فاز اثنان من أصل ٥٠٠ مرشح لدخول معهد الدروس القضائية

انصح القضاة بتحسين أنفسهم تجاه كل التدخلات التي يتعرضون لها

الدرس مع وزارة الصحة وإحدى شركات التأمين لتوفير أدوية الأمراض المزمنة للمحامين. هذا وسنعاود قريباً إصدار مجلة «النشرة» التي كانت تصدر عن النقابة عام ١٩٩٧ وتوزع مجاناً متضمنة أخبار النقابة ونشاطاتها، وذلك دون أي كلفة على المحامين، باعتبار انها ممولة من قبل الشركات والمصارف المتعاونة.

من جهة أخرى، أصدرت تعميماً يذكر بأن ارتداء زي المحاماة محصور بالمحامين المنتسبين والمسجلين في النقابة ويحظر على سواه ارتداؤه تحت طائلة الملاحقة، بالتالي يحظر على الوكيل الكنسي في المحاكم الروحية ارتداء ثوب المحاماة.

مراكز في المناطق

■ عرف عنك معاشيتك للنقابة وللمحامين بشكل دائم، فإلى ماذا تحتاج النقابة على صعيد التنظيم والتطوير؟ - لطالما كان الهيكل الإداري للنقابة متخلفاً عن ركب التطور، غير ان النقيبة أمل حداد عملت جاهدة خلال السنة الماضية على وضع الإدارة على السكة الصحيحة تقنياً وتكنولوجياً، ومع ان الأمر يحتاج الى وقت لتنفيذه لم يعد مسموحاً اليوم ان يكون المحامي المقيم في بعلبك مضطراً للحضور الى بيروت في حال

باستقبال المحامين في الإدارات العامة طوال أوقات الدوام. من جهة أخرى، كنا نعاني مشكلة مزمنة مع الأمن العام تتعلق بتنظيم دخول المحامين الى مباني الأمن العام، ونتيجة الاتصالات التي حصلت مع مدير عام الأمن العام، أصدر مذكرة تقضي بالسماح للمحامين بالدخول الى كافة مقرات المديرية العامة للأمن العام كافة من دون أية ترتيبات مسبقة، على ان يبرز المحامي بطاقته المهنية وفقاً للتدابير والإجراءات المتبعة عند الدخول. هذا وأصدرنا مؤخراً قراراً يقضي بزيادة أتعاب المحامي لقاء وكالته السنوية من سبعة ملايين ونصف المليون ليرة الى تسعة ملايين، إضافة الى زيادة الأتعاب عن تأسيس الشركات، مع اطلاق نظام وساطة وتحكيم للنظر في أتعاب المحامين والفصل بين المحامي وموكّله في حال حصول خلافات حول الأتعاب، ما يوفر على المحامين رسوماً قضائيةً ووقتاً، مع الإشارة الى ان هناك تعاوناً وثيقاً مع وزير العدل شكيب قرطباوي الذي نقّده ونجّله وهو نقيب سابق للمحامين على دراية تامة بشؤون المحامين وشجونهم.

إضافة الى ذلك كلّ، فقد توصلنا الى زيادة الراتب التقاعدي للمحامين من مليون و ٤٠٠ ألف ليرة الى مليون ونصف المليون ليرة وهناك مشروع قيد

انجازات وتسهيلات للمحامين

■ حضرة النقيب تسلمت النقابة منذ شهور عدة فهل استطعت ان تحقق شيئاً من برنامج عملك؟ وما الذي حققته؟

- عاكستنا ظروف البلاد العامة بعض الشيء، لكن ورغم ذلك استطعنا تحقيق انجازات كثيرة كنت وعدت بها لدى تسلمي النقابة من بينها: إطلاق حرية الإعلام مصحوبة ببعض الشروط، تعديل شروط عقد الاستشفاء الممدّد لسنة ٢٠١٢-٢٠١٣ حيث ستغطي شركة التأمين المتعاقدة معنا تكاليف الاستشفاء للمحامين لسنة واحدة اعتباراً من الأول من نيسان ٢٠١٢ مع زيادة الحد الأقصى للتغطية من ١٧٥ ألف دولار الى ٢٠٠ ألف، وزيادة تغطية الحد الأقصى لدخول المستشفى من ١٠٠ ألف دولار الى ١٢٥ ألفاً، إضافة الى عدم زيادة القسط السنوي الذي يغطي الفحوصات الخارجية، بحيث يبقى ١٩٨ دولاراً اميريكياً فقط وفق ما كان عليه خلال السنة الماضية.

الى ذلك وخلال زيارة لنا لرئيس مجلس الوزراء الرئيس نجيب ميقاتي ذكرناه بتعميم صادر عن الرئيس الراحل رفيق الحريري يقضي باستقبال المحامين في الدوائر والإدارات الرسمية بعد الساعة العاشرة صباحاً، فكان ان أصدر تعميماً جديداً يقضي





النيقبي جبر بين الزميل انطوان زخور (الى اليمين) والزميل بشاره ابي راشد

منصب رئيس مجلس القضاء الاعلى لا يشغل من قبل أكبر الأعضاء درجة أو سناً في المجلس. وحالياً هناك تنسيق بين النقابة وهيئة التفتيش القضائي في ما خص التأخير في مواعيد الجلسات من قبل بعض القضاة، ونأمل بحلحلة لهذه المشكلة. ولا أخفى اننا قاطعنا ثلاثة قضاة تأخروا في عقد جلساتهم، وحملناهم على الالتزام بمواعيدها مع العلم بأن التأخير يحصل بسبب النقص الكبير في عدد القضاة، نظراً لان تقال هؤلاء الى سد بعض الفراغات.

يبقى ان تأجيل إصدار الأحكام لأسباب غير منطقية يعتبر مشكلة كبيرة لها تأثيراتها السلبية على سمعة لبنان وصيته ومجالات الاستثمارات فيه، ودور سلطته القضائية في بت الدعاوى وإصدار الأحكام بالسرعة المطلوبة.

وفي هذا الإطار نقدر لوزير العدل شكيب قرطباوي جهوده في إيجاد الحلول لهذه المشكلة، مع تمنياتنا بالتعجيل بتعيين رئيس لمجلس القضاء الأعلى، وتحسين القضاء خصوصاً أن قضائنا ممتازون ومعروفون بنزاهتهم.

تقيد بقانون تنظيم المهنة

■ كيف تنظرون الى دور التفتيش القضائي وهل ترونه فاعلاً؟

– يضم التفتيش القضائي عناصر كفية إنما لا يقوم بدوره بالكامل، والسبب يتعلق بتعيين رئيس لمجلس القضاء الأعلى.

■ حصلت مؤخراً في عملية تصحيح مسابقات مرشحي الدخول الى معهد الدروس القضائية مفاجأة غريبة إذ فاز مرشحان فقط من اصل مئات المرشحين، فكيف تفسرون ذلك؟

– جاءت النتيجة قاسية لكن في الوقت نفسه أظهرت استهتاراً كبيراً من قبل المرشحين.

■ هل لكم من نصيحة توجهونها الى المعنيين في قصور العدل: محاكم ومحامين ورؤساء أقلام ومساعدين قضائيين؟

– أطلب بالتعجيل في إصدار مرسوم تعيين ٥٥٠ مساعداً قضائياً وكتابتاً بعد فوزهم بمباراة من طريق مجلس الخدمة المدنية.

أما القضاة فأنصحهم بتحسين أنفسهم تجاه كل التدخلات التي يتعرضون لها، إذ لا يمكن لأحد ان يحضنهم ما لم يعملوا هم على تحسين أنفسهم.

وللمحامين أقول ان عليهم التقيد بقانون تنظيم المهنة وآدابها وأخلاقياتها، وبذلك تنظم الأوضاع بين بعضهم البعض ومع موكلهم. ■

أوقفنا خلال شهر آذار ١٨ محامياً عن ممارسة المهنة وأتمنى ان يأتي يوم نستطيع خلاله اعلان

أسماء المعاقبين

على اذن بملاحقة المحامي المشكو منه، تتأخر الموافقة او يرفض طلب الاذن، فما هو موقفك من هذا الامر؟

– في ما يتعلق بطلب الاذن ثمة نوعان: المدني والجزائي، حتى الآن اؤكد أنه لم يرفض أي اذن مدني بشرط ان يكون له علاقة بالمهنة. أما في ما خص الاذن الجزائي فيجري التحقيق فيه، وإذا تبين انه غير ناشئ عن مزاوله المهنة يعطى لمن يطلبه وإذا كان ناشئاً عن المهنة لا يعطى ومهما يكن فإن التأخير في إعطاء الاذن يسقط خلال شهر واحد.

التعجيل بتعيين رئيس لمجلس القضاء الأعلى

■ اي دور بإمكان نقابة المحامين ان تلعبه لتحقيق استقلالية القضاء وفي الحد الادنى الزام القضاة باصدار الاحكام في مواعيدها وعدم تأجيل اصدار الاحكام لاسباب غير منطقية، كالتكرار في تعيين الخبراء او في نقل اعضاء الغرف الى محاكم أخرى؟

– هذا الموضوع معقد جداً وخصوصاً خلال هذه المرحلة التي تعيشها البلاد، وفي هذا الإطار تتادينا للإضراب في نقابة المحامين، وتوقفنا عن العمل يوماً كاملاً وتلازماً عقدنا مؤتمرات صحافية عدة وأصدرنا بيانات نطالب فيها برئيس أعلى لمجلس القضاء، لأن من لديه القدرة على تنظيم القضاء هو مجلس القضاء نفسه وليس نقابة المحامين. كذلك، ما زلنا حتى اليوم نكرّر مطالبنا بتعيين رئيس لمجلس القضاء ومؤخراً زرت لهذه الغاية رئيس الجمهورية العماد ميشال سليمان. الى ذلك سيحال مدعي عام التمييز سعيد ميرزا والذي يمارس أيضاً بالوكالة مهام رئيس مجلس القضاء الأعلى، على التقاعد وآخر تموز الحالي ما سيؤدي الى فراغ في مركزين حيويين، مع الإشارة الى ان

أراد دفع رسومه أو الحصول على إفادة معينة. مع الإشارة الى انه يتم حالياً تجهيز مراكز للنقابة في المناطق من بينها مركز جبيل.

وفي ما خص مطالب النقابة الملحة فلطالما رفعا الصوت عالياً لإنقاذ قصر العدل في بعدا والذي يعد «كارثة الكوارث» بحيث ان المطلوب توسيعه وترميمه وتأمين مواقف أوسع للسيارات، ومن جهتي ان الحل يكمن في تشييد بناء جديد مكانه.

ملاحقة المحامين المخالفين

■ ثمة شكاوى كثيرة بحق محامين يسيؤون المعاملة الى موكلهم وبعضهم يعمد الى تجاهل دعاويهم ومواعيد جلسات المحاكمة مما يلحق الضرر الفادح بحقوقهم. ونحن على ثقة بأنك ترفض مثل هذه التصرفات، فكيف تعالجون هذه الشكاوى؟

– هناك نحو عشرة آلاف محام مسجلين ومئة محام انا خالفوا القوانين لا يعني ذلك ان الجميع بخالفون ويخطئون. لا شك ان شكاوى كثيرة تردنا بحق بعض المحامين، نسجلها ويتم التحقيق فيها، وللأمانة أقول ان نسبة ٩٠ في المئة من هذه الشكاوى لا أساس جدياً لها، والعشرة في المئة المتبقية أسبابها متعلقة ببديل الأتعاب حيث يختلف حولها الموكل مع وكيله.

هذه الشكاوى كلها يتم التحقيق فيها من قبل أعضاء مجلس النقابة الذي يحولها بدوره الى، وأي محام يثبت انه ارتكب أي مخالفة يحال على المجلس التأديبي الذي يتخذ عقوبات واجراءات بحقه.

إشارة الى ان هذا المجلس أوقف في آذار الماضي ١٨ محامياً، تراوحت العقوبات الصادرة بحقهم بين شهر وثلاث سنوات وفقاً عن ممارستهم المهنة.

وفي هذا الإطار، أتمنى ان يأتي يوم نستطيع خلاله إعلان أسماء المحامين الذين يرتكبون المخالفات.

العمل على تنقية الجدول

■ من على نقابة المحامين في العقود الاربعة الاخيرة نقبان، حقاً وعدماً بتطهير جدول النقابة من العناصر الشاذة التي لا تليق بانتسابها الى نقابة المحامين، فلماذا لم نعد نرى مثيلاً لهما مع اعترافنا بوجود مسالة من وقت الى آخر، ليس من شأنها ان تردع او تعاقب فعلياً، فهل في نيتكم تطهير جدول النقابة ممن هم موضع شكوى؟

– خلال تولي الأستاذ شكيب قرطباوي منصب النقيب، كنت أعمل في لجنة تنقية جدول النقابة على استبعاد العناصر الشاذة، وقد مارست حينها مهماتي في هيئة تأديبية مع كبار المحامين واتخذنا قرارات جريئة يوم كان لبنان تحت الوصاية السورية ومنتقى التهديدات، وخلال السنة الماضية، تم تأليف لجنة لتنقية الجدول برئاستي شخصياً، وبمبادرة مني استحصلت من صندوق الضمان الإجتماعي على إفادة عن محامين يزاولون غير مهنتهم فحولوا الى التحقيق، لكن للأسف لم تكن هناك من متابعة، لكن حالياً هذا الموضوع على سكة المعالجة وباشراف مني سأعمل على تنقية الجدول من كل المخالفين.

■ بعض المحامين يستغل حصانته لتغطية قضايا خاصة، مما يحرم من يساء اليهم التقدم بدعاوى ضد هؤلاء فهل يجوز هذا الامر، علماً ان من يتقدم للحصول

الأرباح الموحدة الصافية لسوليدير ١٥٨,٧ مليون دولار قيمة موجودات الشركة من الأراضي نحو ٨ مليارات دولار



د. ناصر الشماع
رئيس «سوليدير»
مدير عام «سوليدير»



د. ناصر الشماع
رئيس «سوليدير»

بلغت الأرباح الموحدة الصافية في شركة سوليدير لعام ٢٠١١ حوالي ١٥٨,٧ مليون دولار. بلغت الإيرادات المحققة من مبيعات الأراضي لعام ٢٠١١ حوالي ٢٤٢ مليون دولار مقابل ٣٣٧ مليوناً في عام ٢٠١٠. ولقد أتت المبيعات المحققة من عقود موقعة في السنوات السابقة بالإضافة إلى أربعة عقود جديدة لأراض على الوجهة البحرية. للشركة موجودات من الأراضي المعدة للبيع أو للتطوير بحوالي ٨ مليارات دولار على أساس أسعار السوق الراضية، أما الأملاك المبنية والمخصصة للإيجار فتبلغ قيمتها ١,٢ مليار دولار. هذا بالإضافة إلى السيولة النقدية ومحفظة السندات المالية الناتجة عن عمليات بيع الأراضي والبالغة قيمتها ٧١٦ مليون دولار، بينما لا تزيد مديونية الشركة تجاه المصارف عن ٧٥٥ مليون دولار أو حوالي ٦٪ من القيمة السوقية للموجودات. وتتابع الشركة إنجاز بعض مشاريع التطوير العقاري كالجزة الشمالي في أسواق بيروت بما فيها مباني المجمع الترفيهي وصلات السينما والمخازن الكبرى.

طيارو الـ TMA يتحركون للوصول الى حقوقهم ورئيسها الجديد حمدي شوق يحاول مساعدتهم

عادت قضية الطيارين اللبنانيين الـ ٤٦ الذين صرفوا من شركة عبر المتوسط TMA بدون ان تدفع لهم تعويضاتهم رغم كل المراجعات والدعاوى، عادت مع تعيين الشركة السيد حمدي شوق رئيساً لمجلس الإدارة الجديد والذي على معرفة تامة بقضية الموظفين وكل قضايا العاملين في مطار بيروت باعتبار انه كان من أهل البيت.

من يمتلك الشركة؟

بداية كان يمتلكها آل أبو حيدر وكانت من أقوى شركات النقل الجوي في المنطقة، بعد الحرب اللبنانية انتقلت الى مجموعة اقتصادية لبنانية بمشاركة آل الحريري ومن ثم بيعت الى مازن البساط بدولار واحد على ان يتكفل بتعويضات الموظفين.

لم يدفع الشاري الجديد وشركاؤه أي قرش للطيارين رغم خسارتهم لعملهم ولتراخيص العمل كطيارين، علماً ان بعضهم غادر هذا البلد نتيجة القهر والأمراض أو القضاء والقدر! وعلم ان حمدي شوق دعا نقيب الطيارين فادي خليل الى اجتماع بحث معه في قضية زملائه المصروفين وكيفية الوصول الى حل حبي، لينقل الأمر الى أصحاب الشركة!

فادي الجميل للحكومة: شكّلوا لجنة طوارئ اقتصادية

طالبت نقابة اصحاب الصناعة الورقية والتغليف اثر عقدها اجتماعاً طارئاً ضم كل اعضاء النقابة برئاسة فادي الجميل، بتشكيل هيئة طوارئ اقتصادية من القطاعين العام والخاص، لاتخاذ الاجراءات المناسبة لاجراج الاقتصاد الوطني من عنق الزجاجة.



كما تناول المجتمعون مناقشة قضايا داهمة تهدد القطاع والمؤسسات العاملة فيه خصوصاً ارتفاع اسعار المحروقات وتضمين مشروع الموازنة زيادة الضريبة على القيمة المضافة، فضلاً عن الشؤون الاقتصادية العامة. واصدرت النقابة بياناً، اكدت فيه تضامنها الكامل مع الصرخة التي اطلقتها الهيئات الاقتصادية، وناشدت النقابة الحكومة انشاء صندوق لدعم الصناعات التي تستخدم طاقة مكثفة ولفترة محددة، لتمرير هذه المرحلة الدقيقة والحرجة بأقل خسائر ممكنة.

التقاعد لا يشمل موظفي تعاونية الموظفين وهم يخدمون المتقاعدين منذ ٢٠ عاماً

موظفو تعاونية موظفي الدولة الذين يكرسون أوقات عملهم الكاملة لخدمة متقاعدي الدولة منذ انشاء التعاونية اي قبل نحو عقدين من الزمن، يجدون انفسهم محرومين من الرواتب التقاعدية.

وعبئاً طالب هؤلاء بإنصافهم فكانت جميع الحكومات تعترف لهم بحقوقهم بالتقاعد وبمعاملة مماثلة لبقية موظفي الدولة، ولكن واحدة من تلك الحكومات لم تف بوعودها لهم، مما اضطرهم أخيراً الى ان يحتذوا حذو بقية الاجراء والعمال بمحاولة اخذ حقوقهم عن طريق الاعتصامات والإضراب.

مرة جديدة وعدتهم الحكومة الحالية بتسوية أوضاعهم (عدددهم ١٨٠ موظفاً) شرط ان يعودوا عن الاعتصام وان ينتظروا ايجاد الإيرادات اللازمة لتغطية نفقات تنبئتهم في الكادر العام.

الجميع يعترف لهؤلاء الموظفين بظلامتهم. ولكن أحداً من المعنيين لا يطمئنتهم الى اقتراب موعد إنصافهم، فالجميع يخبرهم بأن قضيتهم هي موضع درس الدوائر المعنية.

توقيع بروتوكول خاص لبناني صيني لتفعيل التبادل التجاري

تم توقيع بروتوكول تعاون بين غلوبال دفلوبمنت بروجكتس - لبنان GDP ممثلة برئيسها عماد مكحل، و غلوبال دفلوبمنت بروجكتس هولدنغ الصينية (GDP HOLDING CHINA) ممثلة بمديرها العام شي مين.

ومن شأن بروتوكول التعاون هذا تفعيل الصادرات اللبنانية الى الأسواق الصينية، وبالمقابل انضمام شركات ومستثمرين صينيين الى السوق اللبنانية والأسواق العربية.



صورة تذكارية

من دعا وزير الإعلام الى الاستقالة؟



وليد الداوق

وزير الإعلام

وزير الإعلام وليد الداوق من المحامين المميزين في تعاملاتهم مع القضاة والمتقاضين اذ يحرص على تأكيد حياديته ومصداقيته في كل خطوة يقوم بها. وكما يتعامل مع القضاة وزملائه المحامين باحترام ولباقة، هكذا يتعامل مع زملائه الوزراء والمتعاملين مع وزارته ولا سيما مع الإعلاميين باعتباره وزيراً للإعلام.

وفي تصريح للوزير أثار استغرابنا قال فيه «انه مستعد للاستقالة في حال

وجد ان رحيل هذه الحكومة سيؤدي الى خلاص الوطن أو الى اي تقدم ايجابي». تساءلنا لماذا قال الوزير الداوق ذلك وأي استقزاز تعرض له؟

شادي كرم: ماذا تعلمنا من الصدمات السياسية الصاخبة

في مقال لشادي كرم احد مستشاري القصر الجمهوري في لبنان تناول فيه البنية الضريبية متسائلاً «ماذا تعلمنا من دروس وعبر من الأحداث التي مرت على لبنان» وانتهى مقترحاً إعادة النظر في البنية الضريبية ككل وصولاً الى نظام أكثر عدلاً، متمنياً التنفيذ بالتروي لأن إعادة الهيكلة لا تتم بين ليلة وضحاها، فتعم الفوضى المالية ويشل الاقتصاد وتنتهك



قدسية الاستمرارية الضريبية، وتساءل: ولكن قبل الزيادة الضريبية الشاملة، ماذا لو حاولنا في خطوة أولى تحديد وضبط مكان الهدر العديدة في انفاق الدولة؟ علماً انه لم يسبق لأية موازنة ان نكرت في مقدمتها هذا المجهود، حتى ولو بشكل مبادرة تجميلية لتصفية الضمائر.

ماذا تعلمنا من النقاش العالمي الدائر حول تقشّف غير مجد وشبه الإجماع على أهمية النمو المنقذ من الأزمات الحالية في الولايات المتحدة ومنطقة اليورو؟

ماذا تعلمنا من ضرورة الحيطه والحد، لا سيما ان اليونان (وهي على مسافة ساعتين) تغرق في الفوضى وان المصارف القبرصية (وهي على مسافة ٣٠ دقيقة) تجاهد لكي تبقى عائمة؟

ماذا تعلمنا من التهافت على سحب الودائع أو بيع الليرة اللبنانية ومن الجهود «السينيفية» الشاقة التي بذلناها في الماضي لإعادة بناء الثقة؟ ماذا تعلمنا من الفوضى التي خلفها حتماً في اقتصادنا الصدمات السياسية الصاخبة؟

التساؤلات كثيرة والاستنتاج واحد: لا شيء. لم نتعلم شيئاً على الإطلاق على خلفية وضع أمني قابل للانفجار يشكل في حد ذاته عاملاً يفقد الاقتصاد المحلي استقراره.

الزيادة على الأيجارات القديمة ١٢,٨٪ سنوياً

أحدثت مشاريع قوانين زيادة نسبة بدلات الأيجارات القديمة ارباكاً لدى قدامى المستأجرين، وكذلك تخوف هؤلاء من ان يرمى بهم في الشارع حيث لم يعد بإمكان معظمهم شراء البيوت التي يسكنونها منذ عشرات السنين ببدلات ايجار رمزية، خاصة وان معظمهم اصبحوا متقاعدین بالكاد تكفيهم رواتبهم التقاعدية في تأمين لقمة العيش.

انها مسؤولية الحكومة وليست مسؤولية أصحاب الأملاك القدامى الذين يشكو معظمهم من سوء الحالة المادية.

نقول للجميع هنا بأن لا ينتظروا ايجاد اي حل عادل لهذه المشكلة، لذلك سيقع ضحايا بالآلاف في حال تنفيذ القانون الجاري بحثه في اللجان النيابية. ويقول احد القانونيين الذي درس مشروع القانون المحال الى النواب لاقراءه ان خلاصة أرقام وزارة المال تشير الى ان الزيادة التي ستلحق بالمستأجرين القدامى سنوياً - ريثما تحين مواعيد اخلائهم لمنازلهم او تملكها، سوف تبلغ ١٢,٨ في المئة!

ويقول مصدر قانوني آخر ان هذا الرقم هزيل جداً ولم يستهدفه المشرع، الا ان التعويض على المالكين القدامى سيكون باخلاء المأجور خلال ست سنوات او تملكه وفقاً للألية التي اقترحتها لجنة الادارة والعدل.

مؤتمر محلي دولي في بيروت للترويج لاستخدام الطاقات المتجددة

عقد مؤتمر في فندق «مونرو» في بيروت تحت عنوان: استدامة الألية الوطنية الخضراء لتمويل مشاريع كفاءة الطاقة والطاقات المتجددة. تم تنظيم الفعالية بالتعاون مع مصرف لبنان وبرنامج الامم المتحدة الانمائي في لبنان والاتحاد الاوروبي والمركز اللبناني لحفظ الطاقة. وشارك فيها وزير الطاقة والمياه جبران باسيل وحاكم مصرف لبنان رياض سلامه الى جانب مجموعة من المعنيين والمختصين.

واعتبر باسيل انه يجب توفير كل العناصر البديلة اللازمة التي تؤمن الطاقة الى الناس، حيث لا تؤدي الى صراعات او الى خلق تفاوتات اقتصادية واجتماعية وسكانية.

واشار سلامه الى ان المبادرة تتطلع الى ان تكون احدى المحطات الاساسية على طريق العمل المشترك لتحفيز الاستثمار في التقنيات المتخصصة في توفير الطاقة والطاقة المتجددة.

بدوره رأى السكرتير الاول لدى «بعثة الاتحاد الاوروبي في لبنان» ماتشي مادالنسكي، ان لبنان يملك كل الفرص المتاحة لتأدية دور مهم كمروج للاقتصاد الاخضر.

دراسة بيئية: السائقون والركاب على اوتوستراد بيروت -

جونيه عرضة لمستويات عالية من التلوث

كشفت دراسة بيئية أجرتها الجامعة الأميركية في بيروت بالتعاون مع شركة رسامني يونس للسيارات «ريمكو» وبنك عوده ش.م.ل. - مجموعة عوده - سردار لرصد تلوث الهواء الناجم عن الازدحام المروري ان السائقين والركاب على اوتوستراد بيروت - جونيه عرضة لضغفي الحد المسموح به من الملوثات الهوائية بحسب تعريف منظمة الصحة العالمية.

كما أظهرت الدراسة ان المتاجر والسكان على جانبي الطريق معرضون للتلوث بنسبة تزيد ٢٠ في المئة عما يتعرض له من هم في وسط الطريق. وخلصت الدراسة أيضاً الى ان مستوى الانبعاث من عوادم السيارات على هذه الطريق هو عشرة أضعاف ما هو عليه في معظم الطرقات الأوروبية والأميركية. وعزت السبب الى السيارات القديمة السيئة الصيانة، وعدد السيارات الكبير، ومستويات الازدحام المروري المرتفعة!

ماذا ينتظر معالي الوزير؟!

تراجع اليورو وتراجعت أسعار المحروقات أما أسعار الدواء
فصامدة لماذا؟



حسن خليل
وزير الصحة

أسعار المحروقات تعلق وتنخفض تبعاً لتذبذبات أسعار النفط العام في العالم!
وكل يوم اربعاء، تنشر وزارة الطاقة لائحة معدلة بالأسعار. وخلال الشهر الماضي سجلت الأسعار تراجعاً مهماً، أراح الكثيرين من اللبنانيين، وساهم في خفض تكلفة نقل الخضار والفاكهة. هذا على مستوى النفط. أما على مستوى أسعار الدواء فمكانك راوح. لقد انخفض سعر اليورو من ١,٥ دولار أميركي خلال الشهور الأربعة الماضية الى ١,٢٤ دولار. ومن ٢٢٠٠ ليرة لبنانية الى ١٩٥٠ ليرة لبنانية ومع ذلك فإن أسعار الأدوية المستوردة من أوروبا ما تزال على ما كانت عليه مطلع السنة. ويهمننا هنا ان نسأل وزير الصحة المحامي حسن خليل، عن الأسباب التي تحول دون خفض أسعار الأدوية الأوروبية، علماً بأن للصناعيين كافة وللصندوق الوطني للضمان الاجتماعي ولوزارة الصحة على نحو خاص فوائد جمة في خفض الأسعار. فماذا تنتظر يا معالي الوزير لخفض أسعار الدواء؟

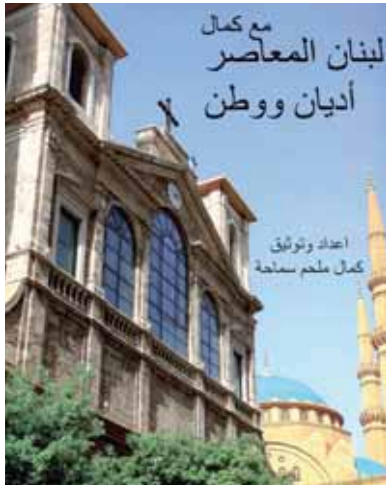
لقاء «اللبناني الفرنسي» حول دعم التنمية الاقتصادية في البقاع



من اليمين: خاطر ابي حبيب وايلى عون

نظم البنك اللبناني الفرنسي BLF لقاء في غرفة التجارة والصناعة في زحلة بعنوان «دعم قدرات المؤسسات والشركات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية في البقاع» شارك فيه ممثل البنك مدير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمهنيين ايلى عون بحضور رئيس مجلس الادارة، المدير العام لشركة كفالات الدكتور خاطر ابي حبيب. عون نوه في كلمة له بدور البنك في دعم القطاعات الانتاجية في منطقة البقاع وذلك منذ تأسيس فرعه الاول في زحلة عام ١٩٣٤ ليساهم في زيادة النمو الاقتصادي في هذه المنطقة وتأمين الرفاهية والاستقرار لكل فئات المجتمع. من جهته اشار ابي حبيب الى ان منطقة البقاع استحوذت على ١٧ في المئة من اجمالي الكفالات الصادرة عام ٢٠١١، واكد ان شركة كفالات هي في صدد الاعلان قريبا عن قروض جديدة تكفلها في قطاع زراعة الاشجار المثمرة وفي مجال تحسين البيئة.

مع كمال لبنان المعاصر أديان ووطن أعدّه ووثقّه كمال ملحم سماحة



أهدانا كمال سماحة، الخبير المالي وعضو لجنة الرقابة على المصارف سابقاً مؤلفه الجديد «مع كمال لبنان المعاصر أديان ووطن». يتضمن الكتاب المؤلف من ٤٥٠ صفحة من القطع الكبير ومن ٤٢ فصلاً يعدد في كل فصل كل شيء عن السلطة التشريعية والسلطة التنفيذية أسماء رؤساء مجلس النواب وطوائفهم، مشاركة الطوائف في السلطة التنفيذية أسماء رؤساء الطوائف جميع الطوائف، أسماء البطارقة والمطارنة بمن فيهم الأحبار الرومانيون والقديسون من لبنان، كرادلة الشرق والأمناء العامون للأمم المتحدة والجامعة العربية وحاكمية مصرف لبنان منذ انشائها وجمعيات المصارف ورؤسائها، أسماء رؤساء مختلف الجمعيات الاقتصادية، رؤساء الاتحاد العمالي العام، رؤساء النقابات كافة، رؤساء مجلس القضاء الأعلى، النواب العامون لدى محكمة التمييز منذ العام ١٩٥٠، رؤساء ديوان المحاسبة والمجلس الدستوري ومجلس الشورى والتفتيش المركزي، قادة الأجهزة الأمنية، رؤساء الجامعة اللبنانية، مجلس الخدمة المدنية، رئاسات الجمهورية والحكومة والمدراء العامين، المحافظون في كل لبنان منذ العام ١٩٢٢ وأخيراً سيرة المؤلف وهي حافلة بما عمله من شهادات مع مختلف نشاطاته المهنية والاجتماعية منذ العام ١٩٦٨ حتى تعيينه عضواً في لجنة الرقابة على المصارف من ٢٠٠٠ الى ٢٠١٠. انه كتاب مرجع يستحق الاطلاع عليه والمحافظة على مضمونه الثمين والمفيد.

مشروع الضرائب في الموازنة الجديدة

١٥% على البيوعات العقارية و٧%
على الودائع المصرفية

من خلال توضيحه لمشروع الموازنة لعام ٢٠١٢ أتى وزير المال محمد الصفدي على تعداد الزيادات الضريبية التي يلخصها المشروع لتأمين الإيرادات الضرورية للدولة من دون ان تنقل كاهل المواطنين وخصوصاً ذوي الدخل المحدود والمتوسط.

ومن اهم الاجراءات الضريبية الجديدة على سبيل المثال:

- إدراج ضريبة بنسبة ٤ في المئة على ارباح البيوعات العقارية المملوكة قبل ١/١/٢٠٠٩.

- ١٥ في المئة على ارباح البيوعات للعقارات المملوكة بعد هذا التاريخ. وفي هذا الاطار، لن تتأثر الشركات العقارية بهذه الضريبة على الاطلاق ويستثنى منزل عائلي واحد من هذه الضريبة.

وقال الصفدي: اقترحنا زيادة الضريبة على فوائد الودائع المصرفية من ٥ الى ٧ في المئة مع العلم ان الكلام كان على ان تكون ٨ في المئة، لكننا اكتفينا برفعها الى ٧ بالمئة تحسباً مع المودعين.

«غروب بلاس» تفوز مجدداً بالحق الحصري للتسويق الاعلاني في مطار بيروت



من اليسار: الوزير غازي العريضي وجورج شهوان رئيس شركة غروب بلاس

فازت شركة غروب بلاس الناشطة في مجال الاعلان على مستوى الشرق الاوسط مرة اخرى بالحق الحصري لتسويق المساحات الاعلانية في مطار الرئيس رفيق الحريري الدولي في بيروت. وفي معرض سعيها الدائم لابرار المطار بأبهى حلة، عمدت «غروب بلاس» وتماشيا مع التطور التكنولوجي الى استعمال احدث الشاشات الاعلانية والتقنيات الالكترونية الرقمية التي تؤمن للمعلن النتيجة المطلوبة.

وفي هذا الاطار قال الرئيس التنفيذي لشركة غروب بلاس جورج شهوان «ان السوق الاعلانية ترتبط اجمالا بالوضع الاقتصادي لا سيما في المطار الذي هو واجهة البلد. نحن على ثقة ان استثمارنا هذا اضافة الى استثماراتنا الاخرى في لبنان ستكون ناجحة لاننا نؤمن بقدرة لبنان الدائمة على النمو والاستمرار مهما كانت الظروف صعبة».

زيادة عدد الشيكات المرتجعة يعكس سوء الوضع الاقتصادي

الزيادة في الشيكات المرتجعة عدداً وقيمة، يدل على سوء الوضع الاقتصادي في البلاد، وفي كل مرة تعرقلت عجلة الاقتصاد وضعف نشاط الحركة التجارية، يزداد عدد التجار والأفراد الذين يعجزون عن سداد قيمة الشيكات المعطاة منهم.

وإذا عدنا الى الفصل الأول من هذا العام واطلنا على حركة الشيكات المتبادلة (المقاصة) نجد الأرقام التالية:

بلغ عدد الشيكات المرتجعة خلال الفصل الأول من العام ٢٠١٢ حوالي ٧٠ ألفاً و ٩٠٩ شيكات قيمتها حوالي ٥٨٤ مليار ليرة، بزيادة قيمتها ٩٥ مليار ليرة عن الفترة ذاتها من العام ٢٠١١، وهذا يعكس بعض الجمود في النشاط الاقتصادي وتراجع قدرة المؤسسات والأفراد على السداد. إشارة الى ان عدد الشيكات المرتجعة خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠١١ بلغ حوالي ٦٤ ألفاً و ٤٠٢ شيك قيمتها حوالي ٤٨٩ مليار ليرة اي بزيادة ٦٥٠٠ شيك بما نسبته ٩,١ في المئة خلال ثلاثة أشهر.

شهر افلاس شركة كول ميد ش.م.ل.

أعلنت محكمة الإفلاس في جبل لبنان برئاسة القاضي جمال عبدالله وعضوية القاضيين دوريس شمعون وساندرا الخوري في ١٤/٦/٢٠١٢ شهر افلاس شركة كول ميد ش.م.ل. وحددت تاريخ توقفها عن الدفع في ١٤/١٢/٢٠١٠. وعينت المحكمة المحامي جورج ب. نجم وكيلًا للتفليسة.

اولى مبادراته في مجال الرياضة سوسيته جنرال يطلق اكايميته لكرة القدم



من اليمين: جاسم قانصو، فادي يرق وجومانا حاتم



صورة تذكارية

برعاية وزير التربية والتعليم العالي حسان دياب ممثلاً بمدير عام الوزارة فادي يرق، اطلق بنك سوسيته جنرال بالتعاون مع نادي هويس HOOPS اكايميته لكرة القدم، وذلك خلال مؤتمر صحافي عقد في فندق فينيسيا في بيروت.

وتأتي الاكاديمية هذه كأول مبادرة رياضية يقدم عليها مصرف لبناني في اطار المسؤولية الاجتماعية بفضل رؤيا رئيس مجلس الإدارة - المدير العام لبنك سوسيته جنرال، أنطون صحنائي، الذي لطالما أكد: ان دعمنا المستمر للمجتمع المدني من خلال أعمالنا التضامنية هو جزء من ثقافتنا والتزامنا الدائم إلى جانب عملائنا في ممارسة مهنتنا.

ويفتح البنك اكايميته امام ٢٤٠ طالباً بين ٩ و ١٤ سنة في المدارس الرسمية للمشاركة في برنامج تدريبي لمدة ٤ اسابيع داخل مجمع هوبس، على ان يتم اختيار المواهب الست الافضل للسفر الى برشلونة للمشاركة في مخيم تدريبي لمدة اسبوع.

خلال مداخلة اعلن يرق: إننا في وزارة التربية والتعليم العالي نحبي بنك سوسيته جنرال وإدارته على هذه المبادرة التي تصب في خانة جهودنا الهادفة إلى تعزيز الرياضة إنطلاقاً من المدرسة وصولاً إلى الأندية الاحترافية. إن النهوض بالرياضة يكتسب كل يوم أهمية إضافية، لأنه يعبر عن رقي الشعوب واستعدادها لخوض المنافسات النظيفة في جو من الصحة والحركة والرفاهية بعيداً من الإدمان ومن الموبقات التي تعصف بأبنائنا في العصر الحالي.

من جهته صرح جاسم قانصو - رئيس نادي الهويس أن هذا الحدث هو حدث رياضي غير مسبوق، هو ترجمة لثقافة متبادلة ولعلاقة وطيدة بين نادي هوبس ومصرف سوسيته جنرال. فالرياضة لا ولن تتقدم إلا بتعاون القطاعين العام والخاص. أما السيدة جومانا حاتم - مديرة قسم الإستراتيجية والتسويق في بنك سوسيته جنرال فقالت: هذا المشروع يؤكد اهتمام مصرفنا بدعم الشباب في تطوير مهاراتهم في كرة القدم من خلال توجيه طاقاتهم في بيئة سليمة، وتحسين حياتهم اليومية ومنحهم الفرصة ليعيشوا تجربة لا تنتسى. وكان دعم وزارة التربية والتعليم العالي، التي رعت هذه المبادرة، والمساعدة الإيجابية لإدارات المدارس المشاركة، عنصرين أساسيين في إنجاح هذا المشروع.

الإعلان عن الفائزين في مباراة GROW MY BUSINESS

تم الإعلان في مؤتمر صحفي عقد في المقر الرئيسي لبنك عودة في باب ادريس وسط بيروت، عن أسماء الفائزين الثلاثة في الجولة الثانية من مباراة GROW MY BUSINESS وهي مبادرة أطلقتها جمعية تجار بيروت في شباط ٢٠١١، بالتعاون مع MIT ENTREPRISE FORUM للعالم العربي وبالإشتراك مع بنك عودة - مجموعة عودة سرادار. تحدث في المؤتمر كل من رئيس جمعية تجار بيروت نقولا شماس، رئيسة MIT ENTREPRISE FORUM للعالم العربي هلا فاضل ورئيس مجلس ادارة مدير عام بنك عودة ريمون عودة.



من اليسار: نقولا شماس، ريمون عودة وهالة فاضل



من اليمين: احمد حجازي، لانا شبارو، نبيل حاتم، جميل غرزوزي، ابراهيم صليبا، جويل يزبك، سحر زلوعه ورمزي ابو عز الدين



من اليمين: نيوفي حداد، جوزف عبد المسيح والين واكد



الفائزون مع ريمون عودة ونقولا شماس وهالة فاضل

هل تجدد الحصرية لشركة الميدل ايست العريضي يؤيد ويعمل على اقناع زملائه بتأييدها



محمد الحوت
رئيس MEA



غازي العريضي
وزير الاشغال العامة والنقل

يواصل وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي اتصالاته بزملائه الوزراء لاخذ آرائهم بموضوع تجديد الحصرية لشركة طيران الشرق الاوسط MEA بعد ان اقترب قرار الحصرية المخصصة لها منذ انشائها من نهايته. وكان العريضي قد استمع الى رأي رئيس شركة الميدل ايست محمد الحوت الذي سبق وتمنى عليه غير مرة المساعدة على تجديد قرار الحصرية التي كانت احد اسباب رواج وشهرة وازدهار الشركة.

الحوت اطلع العريضي على مقارنة بين ما تحققه الميدل ايست في ظل الحصرية وما يتوقع ان تحققه في حال عدم تجديدها، مع العلم بأن الموسم الحالي قد تأثر سلبا (لغاية منتصف شهر حزيران) بالخلافات والاضطرابات الداخلية، الى تأثره ايضا بتداعيات ما يحصل في سوريا وما قد حصل في دول الربيع العربي. وكان التمني الاهم لرئيس الميدل ايست ان تتخذ الحكومة اجراءات سريعة وفعالة لتنشيط الحركة مع دخولنا موسم الاصطياف.

العريضي جدد وعده بالعمل على اقناع مجلس الوزراء بأهمية «الحصرية» بالنسبة الى اسطولنا الوطني الذي شهد قفزة لافتة في السنوات الاخيرة محققا ارباحا ادت الى رفع عدد طائراته الى ١٦. اما مطالبة بعض الشركات المنافسة بإلغاء الحصرية لكي لا تضطر الى معاملة الشركة اللبنانية بالمثل، فإن الرد عليها جاهز ومقنع كما يقول اركان الميدل ايست، اذ لكل دولة الحق بحماية اسطولها الوطني بأية وسيلة.



طائرات الـ MEA على ارض المطار

الياس الفزي نقيبا لخبراء السير

انتخبت نقابة خبراء السير في لبنان بتاريخ ٢٠١٢/٦/١٠ ستة اعضاء جدد بحضور المستشار القانوني للنقابة المحامي جورج سالم، وقد جرى توزيع المناصب كما يلي: الرئيس الياس يوسف الفزي، نائب رئيس اول مصطفى حسين حماده، نائب رئيس ثان محمد عبد الحليم البابا، نائب رئيس ثالث ايلي يوسف قسيس، امين السر اندره جرجس هزيم، نائب امين السر شوقي حسين الاحمدية، امين الصندوق بسام نبيه حبيب، لجنة الاعلام عفيف صبحي عبود، لجنة التأمين جبور سعيد قبشي، لجنة التأمين جوزف فوزي الخوري، مستشار ابراهيم ملحم ابو حيدر، ومستشار نجيب جريس شوفاني.

BSF مزودة للخدمات المالية والتدقيق والاستشارة

انطوان طباخ: مقررنا التدريبي مصممة للإدارة المالية والموظفين الماليين



اطلقت شركة «بي اس اف» BSF اللبنانية المزودة للخدمات المالية والتدقيق والاستشارة برنامجها التعليمي في المال والمحاسبة، وتعتبر الشركة رائدة في مفهوم استشارة المدير المالي التنفيذي العام بدوام جزئي PART TIME CFO في الشرق الاوسط وافريقيا.

عن البرنامج شرح الشريك الاداري في الشركة انطوان طباخ

متنولاً ورش العمل التي يتألف منها البرنامج وهي كالاتي: تخطيط وادارة التدفق النقدي، كيف يمكن القيام بتخطيط وتداول قرض مصرفي، دروس تعليمية في المحاسبة والمال موجهة لكل فرد، مشيراً الى ان ورش العمل هذه تصمم في شكل خاص للقياديين في الشركة وتركز على القضايا التي تواجهها الشركة، مع التزام BSF من خلال برنامجها التعليمي المالي بمساعدة الشركات والافراد على حيازة المعرفة الادارية المالية والمهارة، وذلك عبر القيام في شكل نظامي بالتدريب على الادارة المالية للشركة.

ويحرص طباخ على التعريف بفريق عمل BSF، فهو متخصص يتمتع بعقل تجاري وبخلفية فنية (CPA، MBA، CMA) في التدقيق والإدارة المالية. لدى هذا الفريق فهم عميق للنظرية المالية بالإضافة الى الخبرة الواسعة والعملية في الادارة والبحث المستمر وتوحيد مفاهيم الادارة المالية الدولية المتقدمة مع القضايا الحقيقية التي تواجهها الشركات المحلية، مذكراً بأن المقررات التدريبية المهنية والشاملة والمعدلة بناء لطلب الزبون والمصممة لكل من الادارة غير المالية والموظفين المهنيين الماليين، ستعرض كل سنة خمس مواد تدريبية جديدة على الادارة المالية للشركة للتعامل مع كل وجه من أوجه الادارة المالية.

يذكر ان طرق توصيل المعلومات في مجال الادارة المالية في بي. أس. أف BSF تتضمن مجموعة من خدمات التعليم، المساعدات البصرية، المناقشات المتفاعلة، الإمتحانات، دراسات الحالة، التمارين والمقالات وهو برنامج مخطط بشكل جيد ويصمم للتأكد من أن المشاركين كافة يكتسبون معرفة ضرورية.

وزارة السياحة اللبنانية تذكر بشروط ترخيص

وعمل المؤسسات السياحية

نكّرت وزارة السياحة اللبنانية بالقرار الرقم ٢٠٨ الصادر في العام ٢٠١٠، والمتعلق بتحديد شروط الترخيص للمؤسسات السياحية الموسمية والتي تعمل في الهواء الطلق وتقدم المأكولات والمشروبات، لا سيما تلك المجهزة لإقامة الأفراح والمناسبات بضرورة الالتزام بمضمون القرار، لا سيما لجهة الحصول على ترخيص قانوني للعمل.

كما نكّرت بوجود خضوع هذه المؤسسات لشروط عمل المطاعم والحانات والملاهي والمقاهي والأندية الليلية في المناطق السكنية وغير السكنية والالتزام بمندرجاته لا سيما عدم اطلاق الراحة وذلك تحت طائلة المسؤولية والملاحقة القانونية.

صندوق تعاضد صحي لطائفة الروم الكاثوليك

زار وفد من المجلس الأعلى لطائفة الروم الكاثوليك، ضم نائب الرئيس روجيه نسناس، وعدداً من أعضاء المجلس متروبوليت بيروت وجبيل للطائفة المطران كيريلس بسترس حيث اطلعه على المشاريع والنشاطات التي يقوم بها المجلس برعاية البطريرك غريغوريوس الثالث وتوجيهاته بالتعاون مع الأساقفة وفاعليات الطائفة.



رووجيه نسناس

وأشار نسناس الى ما أنجز على صعيد القروض الجامعية التي أتاحت لأكثر من ١٠٠ طالب حتى الآن الإفادة منها من أجل متابعة اختصاصاتهم. كذلك تناول موضوع القروض الميسرة التي بوشر تأمينها في منطقتي زحلة وبيعلبك، والتي ستشمل قريباً الجنوب وصولاً الى بقية المناطق، بالتعاون مع أساقفة الطائفة.

وشرح أيضاً المشاريع المنوي إطلاقها والمتعلقة بإنشاء صندوق تعاضد صحي لأبناء الطائفة الذين لا يتمتعون بأي تغطية صحية، وكذلك إنشاء مكتب توظيف.

المطران كيريلس شجع الوفد على الإسراع في انجاز المشاريع التي تصب في مصلحة أبناء الطائفة لا سيما المحتاجين الى الضمان الصحي.

شادي مسعد: سلسلة الضرائب الجديدة تزيد الضغوطات

المعيشية على المواطنين



عدد شادي مسعد رئيس سابق للصندوق المركزي للمهجرين، سلسلة الضرائب الجديدة التي أدخلت في موازنة العام ٢٠١٢ واعتبرها عبئاً جديداً على المواطن حيث ستزيد الضغوطات المعيشية عليه

وطالب بإعادة درسها قبل ارسالها الى المجلس النيابي.

وقال بعد دراسته الوافية لها «ان الضرائب المقترحة لم تأخذ في الحسبان، وضع القطاعات التي طاولتها بما يعني ان هذه القطاعات ستواجه أزمات متراكمة. وعلى سبيل المثال، يواجه القطاع العقاري أزمة ركود بسبب الأوضاع المضطربة، وبسبب وقف القروض السكنية عبر المؤسسة العامة للإسكان، أو انحسارها الى مستويات دنيا وانكفاء المستثمرين المحليين والأجانب عن الاستثمار في هذا القطاع مؤقتاً. فهل من الحكمة ان نختار هذا القطاع لكي نفرض عليه ضريبة تصل الى ٢٠ في المئة على المبيعات؟».

وتابع: «لقد شملت الضرائب رفع الضريبة على القيمة المضافة (TVA) من ١٠ الى ١٢ في المئة، بما يعني ان زيادة الرواتب التي حصل عليها الموظف مؤخراً سوف تتبخر، كذلك فإن رفع ضريبة الأرباح على المصارف من ١٥ الى ٢٠ في المئة ليس موفقاً في توقيته، حيث يواجه القطاع تحديات متنوعة، وهو رافعة أساسية للإقتصاد الوطني»، لافتاً الى «ان البلد دخل في مرحلة الانتخابات النيابية المقررة مطلع الصيف المقبل، بما يعني ميل الوزراء المرشحين نحو الإنفاق الإضافي لتقديم الخدمات الى الناخبين من خزينة الدولة».



من اليسار: ستيفان أنالي، RUTH MARTIN، سمر بعاصيري وكميل موسى

المعهد العالي للاعمال (ESA) يكرم الفائزين ببرامج التأهيل المصرفي والمالي

يوصل المعهد العالي للاعمال ESA تطبيق برامج التأهيل المصرفية والمالية التي تستجيب الى الشروط التي وضعها مصرف لبنان. وتم في هذا الاطار تدريب عدد من المحترفين في القطاع المصرفي والمالي على هذه المؤهلات ونظمت مختلف دورات الامتحانات. وبالمناسبة اقام المعهد احتفالا تكريما للطلاب المتفوقين في الامتحانات حيث تم تسليمهم الجوائز. كما تم تخصيص جوائز للمصارف والمؤسسات المالية التي حققت معدل النجاح الاعلى في كل امتحان.



من اليسار: ميشال خديج، الكسندر سالم، بشارة خشان، رياض عجمي وماريو جمهوري



من اليمين: فؤاد زمكحل، عادل القصار، فؤاد الخازن، مارك عوده، هلا نصر، سميح سعاده وجان ربيز



من اليمين: ساندر اعبود وسمر بعاصيري



من اليسار: نقولا خيرالله، هدى لطيف، بيار أبو عزه، دانيا كعكاني، وليد روفائل ونبيل حويك



الطلاب الناجحون



من اليمين: ميرا عساف، نيكول غصن والكسندرا الهوا

مفارز السير تسجل ٤٧٤٩٢٥ مخالفة سرعة على الطرقات اللبنانية

بغية الحد من الحوادث. وشدّت المديرية العامة لقوى الامن الداخلي على ان ابلاغ المحاضر الى أصحابها يتم عبر شركة لبنان بوست، كما يمكن الدخول الى موقعها الالكتروني WWW.ISF.GOV.LB لمعرفة ما اذا كانت هناك محاضر منظمة بحقهم أم لا.

سجلت مفارز السير في قوى الأمن الداخلي، وحتى صباح ٢٢ حزيران (يونيو) الماضي ٤٧٤٩٢٥ مخالفة سرعة زائدة في مختلف المناطق اللبنانية. وأشارت الى انها تواصل مهمة ضبط مخالفات السرعة الزائدة عبر الرادارات، بهدف الحفاظ على سلامة المواطنين وتشكيل رادع للقيادة بتأن

استحقاق بدل السمسة العقارية شرط قيام السمسار بالملاحظات والمفاوضات بين فريقى عقد البيع وتجلي رضاهما



إعداد المحامي مصطفى ترقدان

■ انا وشقيقتي نملك شركة تجارية من نوع التضامن تتعاطى اعمال البيع والشراء والمقاولات والبناء والسمسة العقارية، وكنا قد كلفنا بموجب كتاب موقع من جميع ورثة مالك خمسة عقارات متلاصقة مساحتها الاجمالية مئة وثلاثة وأربعون الف متر مربع كي نجد لها شارباً بسعر اجمالي مقداره ثمانية ملايين وثمانمئة الف دولار، الامر الذي حدا بنا الى اجراء الاتصالات وعقد الاجتماعات مصحوبين بالخراطط والإفادات العقارية المثبتة لملكية الورثة وسائر المستندات اللازمة من افادة ارتفاع وتخطيط حدود ونسبة استثمار ونوع الاستثمار الخ.. وقدر لنا أن نحظى بمن يرغب في تلك العقارات حيث تم التعاقد بين مالكي العقارات الخمسة والمشتري على البيع لقاء مبلغ مقداره ثمانية ملايين وثمانمئة الف دولار فعلاً.

وكانت تلك العملية مثيرة لفرحتنا فعلاً لأننا انجزنا عملاً معقداً اصلاً، وتوصلنا بالنتيجة الى رضى البائع والمشتري على عقد البيع وفق السعر المطلوب.

وانتظرنا اتصالاً من البائع والمشتري ايضاً للاجتماع معنا وسداد بدل السمسة المتوجب بذمة كل منهما، الا ان كلاً منهما انكر ان يكون ملزماً بأداء سمسة خاصة والحجة انه لم يرد في كتاب التكليف الموجه الينا من الورثة البائعين أي التزام بدفع بدل سمسة، وبصورة اخص لعدم ادراج أي قيد في ذلك التكليف الخطي يشعر ببطلان محدد لأتعاب السمسة تلك، فهل لأي منهما الحق في ذلك أرشدونا؟

– تأكيداً لا، فعملاً بأحكام المواد ٢٩١ و٢٩٢ و٢٩٣ من قانون التجارة فإن السمسار يقوم بعمله مقابل بدل، واذا لم يكن هذا البديل محدداً بموجب اتفاق او تعريفة، فالأجدي تطبيق العرف، وفي حال لم يكن الأخير موجوداً يناط بالقاضي سلطة تقدير القيمة في ضوء الظروف، وينبغي بداية الاشارة الى ان شروط استحقاق بدل السمسة هو ان المعلومات التي يكون قدمها السمسار والملاحظات والمفاوضات التي اجراها بين فريقى عقد البيع هي التي ادت الى انعقاد البيع وتجلي الرضى على ذلك البيع، وهذا ما هو متوفر لديكم.

ونظراً الى ان العرف الشائع في لبنان ينطوي على اعتبار بدل السمسة في البيوعات العقارية هو بواقع نسبي مقداره اثنان ونصف في المئة متوجبة الاداء على كل من البائع والشاري وبما ان تكليف السمسة ثابت خطياً، وإن نشاطاتكم هي التي ادت الى انعقاد اتفاقية البيع، فإنه يكون لكم الحق في استيفاء ذلك البديل من كل من البائع والشاري بواقع نسبي مقداره اثنان ونصف في المئة، وهذا ما يبيح لي اعطاء المشورة لكم بحقكم في بدل السمسة والمطالبة بها رسمياً او بطريقة غير رسمية، حتى اذا ما استمر الرضى المطالبة بها قضائياً حيث المرجح كسبها. ■

ليس لرب العمل قدرة فرض تخلي الأجير عن يوم راحة اسبوعي هو الأحد

■ هل للمؤسسة التجارية حق فرض العمل على المستخدم
نهار الأحد؟

– يعمل السيد روجيه في مهني باريسي وقد حصل ان بيعت تلك المؤسسة من مستثمر جديد، كان اول قراراته تعديل ساعات العمل، وقد شمل التعديل روجيه وألزمه بالعمل بدءاً من يوم الاربعاء حتى الأحد ضمناً، بعد ان كان يعمل بدءاً من يوم الاثنين حتى الجمعة ضمناً، في حين ان عقد عمله كان خالياً من أي الزام بذلك التعديل لأيام العمل، وهذا ما املى عليه رفض قرار التعديل المذكور.

وكانت النتيجة ان اقدم المستثمر الجديد للمقهي على صرفه من العمل وإنهاء خدماته، مما حمل السيد روجيه على مراجعة القضاء متظلماً مما حصل، حيث حظي بنتيجة في صالحه، ان قضت محكمة النقض الفرنسية بقرار لصالحه مبررة حقه في عدم القبول بما اقدم عليه المستثمر الجديد للمقهي من تعديل لأيام عمله، وهو الحكم الصادر عن محكمة التمييز الفرنسية، الغرفة المختصة بقضايا بالعمل، تاريخ الثاني من اذار عام ٢٠١١ تحت رقم ٠٩.٤٣.٢٢٣.

بدورنا نجد ان قانون العمل الفرنسي ينطوي على حق كل اجير بيوم راحة اسبوعي، هو مبدئياً يوم الأحد. وقد اكد الحكم التمييزي الصادر في هذه القضية بدقة اهمية الراحة المنزلية للأجير، وانه ليس لرب العمل قدرة فرض تخلي الأجير عن ذلك الحق، وكانت احد اسباب الحكم التمييزي يقوم على اساس ان الزام الاجير بالعمل يوم الأحد، في حين انه لم يكن قبلاً يعمل فيه، يؤدي الى تغيير قاس ومرعب، وإنه بالتأكيد تغيير كبير جداً الى حد المفاجيء، والمؤدي ايضاً الى تعديل في عقد عمله برمته، وليس فقط في شروط عمله. ان كل قرار يتخذه رب العمل لا يكون قابلاً للتطبيق اذا لم يكن قد اقترن بموافقة الأجير، لأنه يكون قد مس العناصر والعوامل الاساسية لحياة الأجير المهنية، وعن ذلك يتفرع مثلاً أي تعديل قد يطرأ على اجره حيث لا يكون له محل ما لم يحظ برضى وموافقة الأجير المعني بذلك التعديل، او ايضاً من رؤيته لخاصيات مؤهلاته او امتداد وقت عمله وأما في الحالة الثانية، ومقابل ذلك، فإن ما يطرأ من تعديلات صغيرة تسمح لرب العمل بفرضها عملاً بسلطته الادارية لعمله ودون ان يكون المستخدم قد استوعبها او قبل بها، ومثاله نقل مركز عمل المؤسسة في ذات البلدة او تغيير وظيفة الأجير في مكتب خدمة آخر اذا كان منظوياً على المؤهلات ذاتها. فإذا رفض الأجير فإن انتهاء خدماته في هذه الحالة تكون غير قابلة للنقاش، او في اقله لا مأخذ يذكر عليها.

لكن ماذا يمكن القول حين يكون هنالك ثبات لأيام وساعات العمل؟ فمن حيث المبدأ، إن ذلك يدخل ضمن دائرة سلطة رب العمل الادارية، وهذا ما كان مرتكزاً لأسباب الدفاع التي اعتمدها رب العمل في هذه الدعوى. وكانت محكمة النقض قد التمسست من خلال سوابق بأن بعض التعديلات التي كانت على درجة من الاهمية المؤلفة ضرورة الحصول على موافقة الاجير، كمثّل انتقال ساعات عمل النهار الى ساعات متغيرة، وانه بموجب ذلك القرار التمييزي، فان الراحة المنزلية تدخل ضمن هذه الفئة. وهنا من غير الاهمية اذا كانت المؤسسة، كما هي حال قضيتنا الحاضرة، تنتفع من سلطة دائمة في فتح ابوابها في ذلك النهار. ■

إفلاس شركة فيليب كامل الى نهايته

صدر عن محكمة الإفلاس في جبل لبنان ما يفيد ان المشرف على تقليسة شركة فيليب كامل ش.م.م. الرئيس جمال عبدالله (رئيس محكمة الإفلاس) قرر في ٢٠١٢/٦/٥ دعوة الجهة المفلسة والدائنين الباقين المثبتة ديونهم في طابق الإفلاس الى جلسة تعقد في مكتبه في قصر العدل – بعداً لمناقشة مسألة حل الاتحاد في التقليسة تمهيداً لاقتفال طابق الافلاس.

اشهار افلاس مؤسسة سعد الدين نحلوس واولاده

أشهرت محكمة الإفلاس في بيروت في ٢٠١٢/٥/١٦ برئاسة القاضي فادي الياس وعضوية القاضيتين ريماء حرفوش وكارلا معماري افلاس شركة مؤسسة سعد الدين نحلوس واولاده والشركاء فيها: سعد الدين نحلوس ووليد وخالد وعماد ونزيه ومحمد سعد الدين نحلوس. أرجعت المحكمة تاريخ توقفها عن الدفع الى ٢٠١٠/١٢/٢٦. وعينت المحامي روكن العيسى وكيلًا للتقليسة.

الطبيب الجراح نسي «كيس شاش» في جسم المريض قاضي التحقيق يحتمل طبيبين والمستشفى المسؤولية

ولقد خاضت نقابة اطباء لبنان معركة قاسية، للافراج عن احد الاطباء بعد توقيفه بتهمة الإهمال وعدم تلبية طلب انقاذ حياة عروس حامل ما ادى الى وفاتها مع الجنين الذي تحمله وكانت في شهرها السابع من الحمل. وقد فتح ذلك الحادث شهية وسائل الاعلام، حيث اخذت تتسابق لنقل تفاصيل المأساة، بينما ذهب البعض الآخر من بينها الى البحث في الملفات القضائية حيث عثروا على قرارات طبية واحكام تتعلق بأخطاء مهنية فادحة. وقد نشرت جريدة المستقبل النص الكامل لقرار ظني اصدره قاضي التحقيق في بيروت شوقي الحجار واحال بموجبه امام القاضي الجزائي المنفرد طبيبين مع المستشفى الذي يعملان فيه بعد ان وجه الى الطبيبين والمستشفى تهمة ارتكاب اخطاء مهنية.

وفي ما يلي ابرز ما جاء في القرار:

مستشفى آخر، حيث اجريت له عملية جراحية تبين من خلالها وجود كيس شاش تمت ازالته وارسل للمختبر للدراسة، وتبين ايضا ان الجهاز الصناعي المركب حديثا له لا يعمل مادة «اللازيكس» فخرس من هذا الوزن ١٤ كيلو داخل المستشفى.

وبعد ان يروي القرار الظني بدقة متناهية المراحل التي مر بها المريض المدعى لا سيما بعد اضطرابه للمعالجة على يد طبيب آخر حيث ثبت للطبيب المعالج وجود قطعة قماش منسية في جسمه، يصل القرار الى القول:

وتبين ان المدعى عليه طبيب الاشعة، قد افاد ان الصورة المطلوبة للمريض، لم تكن مدرجة على لائحة الاعمال الشعاعية، وكانت مطلوبة من الحوض حتى الركبة والصورة التي وصلته مأخوذة من الحوض حتى الثلث الاول من الفخذ، وهي تشمل الجهاز المركب في جسم المدعى كاملا وعدم ظهور الشاش، في الصورة، كان بسبب وجود الجهاز كجسم غريب في الجسم، ولكون الشاشة كانت تظهر بشكل خط ابيض وكأنها جزء من الجهاز المركب في جسم المدعى، وازدادت بانه ليس المطلوب من اطباء الاشعة ان يكونوا متخصصين في جميع الاجهزة الاصطناعية التي يجري تركيبها في الجسم البشري. وتبين من افادة مبرزة صادرة عن احد الاطباء والتقارير المبرز المنظم من قبل لجنة اطباء ان الصورة الشعاعية المأخوذة من قبل المستشفى المدعى عليه، تظهر وجود جسم غريب وقد طلب المستشفى المدعى عليه اهماله متدراعا بأن الافادة بصورة غير قانونية، ومن دون الرجوع الى المحكمة.

وتبين ايضا من التحقيق الذي اجري في نقابة اطباء لبنان، بواسطة لجنة التحقيقات المهنية، ان اللجنة رجحت دون ان تؤكد ان الشاش المستخرج من جسم المدعى في المستشفى الثاني، بتاريخ حصول العملية الجراحية للمدعى هو نفسه الشاش المستعمل في المستشفى المدعى عليه. وذلك من الاطلاع على صورة الاشعة المأخوذة للمدعى، وعلى افتراض التاكيد، يكون الطبيب الجراح وطبيب الاشعة في المستشفى المدعى عليه من ضمن من تلقى عليهم المسؤولية الطبية. ■

الطبيب اللبناني مظلوم من حيث عدم كفاية بدلات الاعتاب التي تدفعها له المؤسسات الضامنة الحكومية بدءا من الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي وتعاونية الموظفين وقوى الامن وانتهاء بوزارة الصحة. وهذا الامر مسلم به، واللبنانيون يتعاطفون مع الاطباء عند مطالبتهم بإعادة النظر بالتعريفات المعتمدة من الهيئات الضامنة في القطاع العام، وفي فصل اتعابهم عن فواتير المستشفيات.

الا ان هذا التعاطف ينقلب عداء حيال الاطباء عندما يسمع اللبنانيون بالأماسي التي تحصل بين حين وآخر جراء الإهمال الذي يرتكبه بعض الاطباء خلال ممارسة المهنة.

والاخطاء المهنية الفادحة التي يهتمون بها تؤدي في بعض الحالات الى حصول وفيات.

الوقائع

وجاء في وقائع القرار: تبين ان المدعي قد تقدم عارضا ما خلاصته، انه رجل اعمال خليجي وقد شعر خلال تواجده في لبنان بتورم في خصيته، فقصده مستشفى وادخل لاجراء الفحوص الطبية، وخرج منها بعد ٤ ايام وبعدما افاده الطبيب المعالج بوجود جيوب يقتضي استئصالها، ووجوب استبدال الجهاز الاصطناعي الموجود داخل اعضائه التناسلية، وان ذلك لا يستلزم البقاء اكثر من يوم في المستشفى، وأقنعه بوجود تسديد مبلغ ثلاثة آلاف دولار اميركي مباشرة وان ثمة شللا تاما يقتضي اجراء تغيير الجهاز الاصطناعي، وتبين له اضافة الى سلسلة الإهمال الفاضح والاطباء المتكررة التي قام بها الطبيب المعالج وازدادت الى المصائب التي وقع بها نتيجة الإهمال انه قد وقع ضحية مناورات احتيالية حمله فيها الطبيب المذكور على تسليمه مبلغ ثلاثة آلاف دولار اميركي لم يتم بإدراجها ضمن الفواتير الرسمية.

وفي سياق التحقيق مع الطبيب المعالج، افاد ان المدعي لم يأت او دخل المستشفى بغية اجراء فحوص، وكل ما في الامر ان المدعي على معرفة بشخص، وهذا الاخير، وبناء لطلب المدعي سأل عن الطبيب المتخصص في اجراء عملية البروتاز فنصحه احد الاطباء في المستشفى ان يكون هو الطبيب المعالج، فاتصل به المدعي مرارا وعندما حضر الى العيادة اعلمه المدعي انه سبق ان اقدم على تركيب «بروتاز» في سوريا غير صالح، ويرغب بتغييره، وقد لاحظ ان المدعي بحالة صحية غير جيدة وبدأ يتعرق فتم ادخاله فوراً الى قسم الطوارئ واجريت له الفحوص، فتبين انه مصاب بداء السكري ومريض بالقلب ومدمن على التدخين فعاينه اطباء متخصصون فضلا عن الطبيب النفسي، الى ان تحسن وضعه الصحي، لكنه اصر على تركيب الجهاز واجراء العملية وكان المدعى عليه يحاول تأخيرها حتى احد عشر يوما بسبب الوضع الصحي للمدعي، حيث اجريت العملية الجراحية بحضور ثلاثة مرضيين بدلا من مرضيين. وفي هذه الحالة

وبعد اجراء العملية، تم سؤال الممرضين الذين اجرؤا احصاء حول وجود سبعين كيس شاش قبل العملية، فضلا عن اجراء صورة شعاعية داخل غرفة العمليات، وختم الجرح، الا ان المدعي وكونه يعاني من قصور في الكلى ويعاني مرض القلب والشرابين، اصيب بتورم في كافة انحاء جسمه، بسبب كثرة المياه لدرجة ان وزنه زاد نحو ٢٧ كيلوغراما حيث تم الاستعانة بجميع الاطباء الاختصاصيين، وبنتيجة التوافق ادخل المدعي مجددا الى المستشفى، فبدأت بعد العملية الجراحية سلسلة مضاعفات صحية تحل به من ورم في اطرافه الى مشاكل في المسالك البولية، الى خفقان غير منتظم في القلب، مما اوجب ابقائه في المستشفى لمدة اربعة ايام، ما ادى، وسط الارباك والمضاعفات الصحية غير المألوفة، الى اعطاء وحدات دم للمدعي لم تتلاءم وضعه فكانت انعكاساتها سلبية على الرئتين، كما تم اعطاؤه مضادات حيوية بكمية هائلة، وعلى الرغم من حالته المتدهورة تم اخراجه من المستشفى للتخلص منه، فأخذ وزنه يزداد بشكل دراماتيكي بالتزامن مع عدم انتظام بالتنفس، وتورم غير طبيعي، والم يحمل على الشك بوجود جسم غريب باق في اعضائه، فتم نقله الى طوارئ المستشفى على اثر ارتفاع شديد بمستوى البوتاسيوم في جسمه، حيث بقي ساعات عدة ثم اخرج على اساس ان كل شيء على ما يرام، وحينها لم تمرر الليلة ونقل مجددا في اليوم التالي الى طوارئ المستشفى، مطالبا بإجراء الصور اللازمة للتأكد من عدم وجود اي جسم غريب، فكان جواب الطبيب المعالج: اتظن اني نسيت مقصا!! ورفض إخضاعه لاي نوع من الفحوص او الصور، كون كل شيء طبيعيا، الا انه امام التخبّط الحاصل في المستشفى المدعى عليه وفي كامل جهازه، تم تسريحه من المستشفى علّه يموت بعيدا، واثرت تفاقم الازمة، ادخل الى طوارئ المستشفى واخرج مجددا، ثم ادخل وتم تسريحه مجددا من دون اي تحسن في حالته الصحية، ولم تنقض سبع زيارات للمستشفى من دون ان يكثر احد لحالته الصحية، حيث وبعد مرور شهر على اقامته في الفندق، وقع فاقد الوعي، فنقله سائقه الى

ننشر في ما يلي أسماء عدد من الشركات التي تأسست في شهر تشرين الثاني ٢٠١١ وفقاً للمستندات التي قدمتها إلى السجل التجاري:

الشركة	نوعها	رأس مالها	موضوعها	المسؤول عنها
هي بيروت	هولدنغ	٢٠٠ الف دولار	-	مازن احمد جبيلي
جي ام جي	أوف شور	١٠٠ الف دولار	-	جميل جميل بيم
فار هورايزن	ش.م.ل.	١٥٠ مليون ل.ل.	وساطة تأمين	رياض سالم أبو ضاهر
ليبانيز انترناشونال بروكيز	ش.م.ل.	١٣٠ مليون ل.ل.	اتصالات	سمير سعيد أبو عريضة
كوماتيك لبنان لخدمات الاتصالات	ش.م.ل.	٦٠ مليون ل.ل.	سلع	محمد ادبي جود
ميد كومديتيز	ش.م.ل.	٥٠ مليون ل.ل.	فساتين اعراس / تجميل زهير ميلاد مراد	مارسيل داوود داوود
مراد	هولدنغ	٢٠ الف دولار	استثمار	امال رشيد عبود
ساما انفست	هولدنغ	٢٠ الف دولار	-	فيليب انطون سكاف
غلوبال انفستمنت	أوف شور	٢٠ الف دولار	ادارة اخطار	سيريل جورج اسود
فور ذي روز	أوف شور	٢٠ الف دولار	عناية صحية	اسعد توفيق رزق
ادارة الأخطار السياسية والمالية	أوف شور	٢٠ الف دولار	استثمارات	كريم نقولا نبخي
رذق ريد هاوس للعناية الصحية	أوف شور	٢٠ الف دولار	-	احمد مختار حريري
كلاودس كابيتال	أوف شور	٢٠ الف دولار	عقارات	فواز ماجد قناعي
سنتشور يون منجمنت	أوف شور	٢٠ الف دولار	استثمارات	سعيد عمير المهيري
مكسه للتطوير العقاري	أوف شور	٢٠ الف دولار	استثمارات	سامي جعفر غدار
عمير للاستثمارات	أوف شور	٢٠ الف دولار	-	اندره انطون بشاره
افرو لبيانيز انفستمنت	أوف شور	٢٠ الف دولار	استثمارات	صباح محمد نعماني
بيكسيس كونترولز ميدل ايست	أوف شور	٢٠ الف دولار	استثمارات	عبدالله نبهي بري
انثش ايتش ان انفستمنت	أوف شور	٢٠ الف دولار	سلع	مصطفى محمود برازي
ناكسيس باور	أوف شور	٢٠ الف دولار	-	جيلبير عبود نجار
غلف كومديتيز فاند	أوف شور	٢٠ الف دولار	تجارة/ عقارات	حسن رائف زنتوت
برايم اوبور تشونيتيز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/ سياحة	محسن محمد حجيج
اينترنتي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	هند علي طباحه
كالم ويفز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	اعمار/ عقارات	فاديا رائف حداد
فردان بروبرتيز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	اتصالات	حسن ابراهيمي
جي اف ار ديفلوبمنتس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	-	علي اسماعيل جبران
سنتشري تلكوم	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	طاقة	جان ايف اوليفيه
سيتاديل بزنس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	استثمار	محمد محمود كمال
فورت فار ايست انرجي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	رفيق مصطفى غزوي
٢٥ كاي انفستمنت	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	احمد محمد الحسيني
غزوي	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	اعمار	محمد بهيج جابر
فدرال للتطوير	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	استثمار	ابراهيم جعفر كويك
ننغو غروب	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	هندسة/ عقارات	ناجي اميل بطرس
كونستروسي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	هندسة/ عقارات	رالف انطون نفاع
ايدج انفست	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	فيفيان انطون افرام
فقراً هورايزنز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	توفيق محمد تل
ديكسون	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة مستشفيات	سعيد فيكتور باسيل
كونكورديان ٢١١	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	رياض فريد يونس
غاز سولوشن	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	كارل روبري عسيلي
RRY RRE	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	يوسف علي غيث
برغندي للعقارات	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	وساطة تأمين	رويدة فضل عبود
مصيطة ٢٢٢٨	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات/ تجارة	رجا غسان بربري
بروكرز انليمتر	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	علي ابراهيم شراره
فرست مونت اوف تروث	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	بلال فيصل مكاوي
فردان ٢٥٢٣	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	ربيع عمر قتال
ماهايانا	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	علاء احمد اسماعيل
امتداد الاولى	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة اخطار	مانيا انطون بشير
ثري دي انفست	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	لما غازي عريضي
ريسك منجمنت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	انارة	ميشال جورج نادر
RKLA	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	سياحة	زينب محمد حجيج
سويب ميدل ايست	ش.م.ل.	٣٢ مليون ل.ل.	عقارات/ تجارة	نزار احمد شقير
وايت روك	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	باخوس خازن ناصيف
BT2	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	سامي جرجس جلوان
ترايبود	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	سجاد	كريم احمد مكتبي
اعمار لادارة تطوير المشاريع	ش.م.ل.	٥٠٠ مليون ل.ل.	عقارات	روحيه جوزف سنناس
كارد اف مكتبي	ش.م.ل.	١٥٠ مليون ل.ل.	البان/ اجبان	وحيه هنري ابو خاطر
بعيدا	ش.م.ل.	١٥٠ مليون ل.ل.	عقارات	لينا طابع بويري
بار انتريم سوان	ش.م.ل.	١١٥ مليون ل.ل.	ملكولات	رانيا عبد الرحمن سبليني
مزرعة تعنايل زحلة	ش.م.ل.	١٠٤ ملايين ل.ل.	ماكولات	وليد خليل بجاني
جوزف طابع بروبرتيز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	شارل عبدالله حلو
بور سببيليازد كاترينغ	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	اسمنت	اكرم احمد بساط
فرايشي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات/ هندسة	نزار نزيه الحاج
باكس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	يخوت	سلام محمد قرمه
LAC	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	منى بولس تابت
ان ار غروب	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/ عقارات	فسكال نور نمرى
مارين مارشيه	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	وكالات تجارية	طارق جوزف خليفة
AGB للتطوير	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	خشب/ عقارات	مريم ميشال خوري
فرانشايزرز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	اعلانات/ احصاءات	جوزف كميل بعيني
اليفانت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	اعمار	ربيع كريم قطار
لوع هومز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	استثمار/ عقارات	جوزيان صافي عبد
روح للإعلانات	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	جان بيار رامز كنعان
يونيليفر كولور غروب	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	-	-
باور انفستمنت	ش.م.ل.	-	-	-
اشكان غروب	ش.م.ل.	-	-	-

ELEVANT



طارق خليفة

أسس السادة طارق جوزف خليفة وجوزف طارق خليفة وبول جان مرعب حرب شركة هولدنغ برأسمال ٣٠ مليون ليرة لبنانية باسم «إلفانت» وموضوعها: تجارة عامة ووكالات تجارية. أسندت رئاسة الشركة إلى طارق خليفة.

GLOBAL HEALTH

أسس السادة مروان منير ابو فاضل ومازن وسيم تاج الدين و ابراهيم سمير عازار شركة اوف شور، برأسمال ٣٠ مليون ليرة لبنانية باسم «غلوبال هيلث». أسندت رئاسة الشركة إلى مروان ابو فاضل.

MAZRAET TAANAYEL ZAHLE

أسس السادة وحيه هنري ابو خاطر وماهر شفيق دنف وهاني سليم عبد الملك وشركة مزارع تعنايل العقارية شركة مساهمة لبنانية برأسمال ١٥٠ مليون ليرة لبنانية باسم «مزرعة تعنايل زحلة». وموضوعها تجارة عامة وادارة مزارع. أسندت رئاسة الشركة إلى وحيه ابو خاطر.

JOSEPH TAYEH PROPERTIES

أسس السادة لينا جوزف طابع زوجة رونالد بويري وكارول جوزف طابع زوجة كميل نقاش وجوسلين جوزف طابع وجيزيل جوزف طابع زوجة وديع نخله وبولين جوزف طابع ومارتين جوزف طابع زوجة قاسم موراني وشركة «جي أي هولدنغ» شركة مساهمة لبنانية، برأسمال ١٥٠ مليون ليرة لبنانية باسم «جوزف طابع بروبرتيز» وموضوعها تجارة عامة وصناعة وعقارات. أسندت رئاسة الشركة إلى لينا طابع.

CENTURION MANAGEMENT

أسس السادة احمد مختار ومحمد حريري، وطلال جمال حجة وهنادي منير كوي زوجة محمد حريري شركة اوف شور برأسمال ٢٠ الف دولار اميركي باسم «سنتوريون منجمنت». أسندت رئاسة الشركة إلى احمد مختار حريري.

غسان تويني بطريرك الكلمة

بعد وفاة والده بجلطة دماغية. وكان الوالد في حينه سفيراً للبنان يناضل من أجل منع تقسيم فلسطين وتسليمها لليهود.

دخل معترك السياسة عضواً في الحزب السوري القومي الاجتماعي. إلا أنه ما لبث أن اختلف مع الزعيم **انطوان سعادة** واستقال من الحزب. إلا أن ذلك لم يمنعه من أن يكتب مقالا نارياً ينتقد فيه القضاة



اللبنانيين الذين اصدروا حكماً قضى بإعدام الزعيم في ليلة ليلاء. وقد كلفه ذلك المقال أن يعتقل ويرمى في سجن الرمل في بيروت وكان ذلك اعتقاله الأول.

وفي الـ ٢٥ من عمره ترشح للنيابة على لائحة **كميل شمعون**، **كمال جنبلاط**، **سالم عبد النور** و**أنور الخطيب** ففاز. وكان الأصغر سناً من بين الذين دخلوا الحلبة النيابية. (تذكر أنه كان للارثوذكس مقعد في الشوف في حينه) ومن هناك بدأت رحلته الطويلة في عالم السياسة. وفي عهده كبرت «النهار» وتحولت إلى مركز تصنع فيه الرئاسات واللوائح. ترأس جامعة سيدة البلمند وتولى مناصب وزارية عديدة وعيّن سفيراً للبنان في الأمم المتحدة. هذا في الجانب المشرق من حياته.

أما في الجانب الآخر، فقد حاصرتة الأحزان وجعل الموت منه هدفاً ينقض عليه لينتزع منه عزيزاً بعد عزيز. فاختطف ابنته **نايلة**، ثم زوجته **ناديا حماده**، فنجله **مكرم** وكان **جبران** الأخير مما بقي من الأسرة التي بناها مع **ناديا** والذي كان قد حل مكانه في إدارة «النهار»، فإذا بالاشرار يفجرونه بحيث حرموا على الوالد فرصة توديعه أو حتى القاء النظرة الأخيرة عليه.

كُتبت وسوف يُكتب الكثير عن **غسان تويني**. وهو مثل الأيقونات التي آمن بها وجمع الكثير والاعظم شأنها منها، سوف يبقى في الذاكرة طال الزمان أو قصر.

لعائلته الكريمة آل التويني وآل الخازن ولأسرة «النهار» نرفع هذه الكلمة عليها، تساهم في بلسمه جراحهم ولينعم **غسان تويني** برحمة الله وينعقد اجتماع عائلته في كنف المخلص، وبين الأبرار والصالحين.

أ.ز.

رفيق الدراسة **اغناطيوس هزيم** أصبح بطريركاً للطائفة الارثوذكسية في انطاكية وسائر المشرق.

أما هو فقد اختار أن يكون بطريركاً آخر، «بطريركاً» للكلمة وللعرب أجمعين. ولم لا يكون له ذلك، وهو حفيد الغساسنة العرب الأقحاح الذين بنوا قبل الإسلام مملكة امتدت من جنوب بلاد الشام إلى المدينة المنورة، وهم الذين تمسكوا بدينهم ولم

يرتضوا التخلي عنه، بل ارتحلوا إلى العراق حيث ما يزال أناس من آل تويني يعيشون هناك، وهم ما فتئوا يرأسلون **غسان** ونجله **جبران**.

مؤسس النهار والده المرحوم **جبران** كان يوقع افتتاحياته باسم «**جبران تويني أبو غسان**» حتى قبل أن يتزوج ويولد له ابنه البكر ويسميه **غسان**. وهو الأول الذي حمل هذا الاسم في العالم العربي.

في كتابه «فلندفن الحقد والثأر» وتحت عنوان «مسيحيو الشرق» يقول **غسان تويني**:

العروبة عبارة ترمي إلى التمييز بين الإسلام والعرب وهي تسمح بالتذكير بأن العرب ليسوا جميعاً مسلمين فالكثير منهم كانوا في الأساس مسيحيين قبل أن يعتقد بعضهم الديانة الإسلامية.

ويقول: «أن المسيحيين العرب هم الذين شرعوا في لبنان ومصر في تحقيق نهضة الإسلام في القرن التاسع عشر، والتجدد العربي بكل بساطة أي ما يعرف عندنا بعصر النهضة. فأدباء النهضة المصريون كانوا لبنانيين هربوا من النظام العثماني المهين آنذاك في المنطقة، وهم كما سبق أن ذكرت أسسوا الصحافة المصرية والصحافة العربية. وكان والدي أحد هؤلاء المؤسسين».

عروبته الأصيلة هذه دعمها بدراسات عالية في جامعة هارفرد، حيث زامل **هنري كيسنجر**، وزير الخارجية الأميركية الأسبق. وقد التقاه بعد مرور عشرات السنين على ذلك عندما تولى منصب ممثل لبنان الدائم لدى الأمم المتحدة. ومن على منبرها أطلق صرخته الشهيرة «دعوا شعبي يعيش».

واضطر **غسان تويني** أن يترك هارفرد ويعود إلى بيروت

الشيكات المترجمة

ننشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابة العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم خلال شهر تموز (يوليو) ٢٠١٢. ان ارتجاع الشيك لا يعني بالملق عدم وجود مؤونة، فقد يكون هناك اشكال تقني او حقوقي تسبب بارتجاع الشيك، لذلك نعلم اصحاب الشأن بأننا على استعداد لنشر اي ايضاح او تصحيح يكون متطابقا مع الواقع.

بيروت

- طارق خليفة على كارل كساب
- شركة اميركان اكسبرس على احمد زهير سليم
- شريل القسيس على فؤاد لحدود وجوزف صابر
- شركة الغول للتجارة على انتوان عواد
- شوقي بدر الدين على عبد الله محمد موسى
- جوزف اديب جرجي نخله على مصطفى محمد غلاييني
- ابراهيم السباعي على منى وعدنان صباغ
- بلال علوان على منى ناصر الدين
- فيصل شرف الدين على ابراهيم خليل جشي
- طعان الغنان على عدنان برجواوي ويحيى كركي
- شادي مدلل على مي جمال الدين ومصطفى محمد الصياح وعلي حمدان
- حسام علي شعيب على طارق مدحت الحاج
- علي شرقاوي على احمد الغراوي
- ابراهيم رشيد محي الدين على ماجد يوسف فياض
- عثمان شبقلو على احمد زهير سليم
- محي الدين الحمصي على يوسف محمد نجيب اللحام
- عبدالله لطفى على جورج مطر مكرزل
- طارق خليفة على خليل يوسف مطر
- عبد الحلیم الكردي على محمود وليد موسى
- طوني عباس الحايك على سامح وهيي
- سمير غيث على هادي عيد
- زكريا فوزي صعب على منير فتاح وهاشم سليم ابراهيم
- محمود نمر طه على عمر محمد الصافي
- محمد طاهر حسين على شركة AR DESIGN
- عامر شهاب على منير محمد ملا وعمر احمد الحلبي
- زكريا فوزي صعب على ابراهيم ضيا وهاشم ابراهيم
- جلال هاشم على فادي حسين جبور وفاتن محمد سري الدين
- حسن فوزي فواز على محمد دامرجي
- حسن فواز على فارس قضماني
- بيار بعيني على حسن بيطار
- ابراهيم السباعي على هيثم الحكيم ومحمد الطفيلي
- طارق خليفة على كارل كساب وايلي فرنسيس
- محمد نحاس على عبد الحلوه
- جوزف الجاويش على ايلي جوزف معلولي
- سرج فرح على بيار الياس رزق
- علاء الوحش على نصير صادق وكاتيا سميح خطر
- علي شعيتو على حسان محمود الفرام
- حسين هاشم على هاني نجيب عواضه
- شركة دبول ايتش اي تي على محمد حسن النعماني
- احمد مهدي دره على فاتن محمد سري الدين
- عثمان الدنا على اديب محمد فارس
- عزمي خيرالله على فرحان عميرات
- امين غنام على هادي سامر يزبك وبلال فيصل جمعه
- بسام محمود عثمان على خضر محمد الجمل
- سعيد استبولي على فادي دبوبق
- يوسف غصوب على يمنى حبيب وفؤاد حبيب المعروف بفادي حبيب

- وسام بركات على مروان سامي متى
- الحق العام على وفيق المملوك ومصطفى الحسامي و احمد الحسن
- محمد المقداد على سعيد وبهاء الجوهرى
- الياس فرنسيس على حسام احمد عيتاني وكامل خضر حقوزه
- ماريو خليل على نضال النجار

بعيدا

- جوزف سعاده على جورج ميشال صليبي
- جوزف سعاده على صباح ريمون حاتم
- رياض فتى على محمد نبيل جوني ومحمد حسن ايوب
- نقولا الحداد على سامي ابو جوده
- انتوان عقيقي على عماد الياس سليم
- أسد منصور على ريمون الياس يعقوب
- يوسف موسى على رونالد صقر
- علي زعيتر على انتوان زوين
- شركة سبارتن الكيماوية على شادي خليل شهابي
- مصطفى حويلا على سعد الدين سعد
- علي الموسوي على بيار جوزف كيروز
- نواف المعلوف على موريس كوهاليان
- محمد الحسين على عائدة جورج بدرو
- باسم بلحص على حسن احمد الحمد ومحمد عبد عسكر
- شادي حويلة على حسين محمد صالح
- حسن محمد كوراني على محمد نزيه حدرج
- شفيق حمود على نبيه خليل روفابيل
- غسان حاطوم على جهاد ميشال اسعد
- حنا يونس على ألين موريس فرنزي
- بنك رأس الخيمة على خلدون كميل خداج
- حسن الفران على هادي حسين زعرور
- محمد ناجي المولى على حسين احمد ارزوني
- انتوان الجوني على جوزف زيوان
- ادغار بيطار على ايلي سمعان أبي نخول
- مانويل عيسى على ريتا ميشال عطالله
- عبدالله يوسف على ايلي بشارة ضاهر
- عبد الاسمر على ايلي خليل ريشا
- عبدالله لطفى على فادي جورج ابو خالد
- نقولا الحداد على عماد يوسف صفير وجورج صليبا
- زين ابراهيم على محمد علي حطيط
- كرم مبارك على سليمان مصطفى حيدر
- حسين سيلى على كميل عبدالله الزيز
- واصف شيبان على ليلى طنوس
- فؤاد محمود كنعان على سليمان مصطفى حيدر
- مصطفى احمد حيدر على جان جوزف زغيب
- زاهي شمص على جان جوزف زغيب
- محمد عبد الرحمن على احمد عبد الغفار الاحمد ولينا حسن صالح
- ألان المعلوف على ابراهيم جوزف جعلوك

صيادا

- عباس ابو خليل على ابراهيم محمد رشيد
- علي محمد الحسين على فؤاد وهيي ذيب
- سعيد قدوح على احمد علي حسن
- المحامي احمد خير على حسني حكمت ابو خليل
- حسين علي هاشم على طلال سعيد المرضة
- توفيق قاسم الشحوري على ريما احمد يوسف وبسام يونس السعدي
- صلاح عبدالله سليم على علي ناظم علوية
- محمود علي جرجي على عبد اللطيف جبيلي
- علي كالوت على جلال حسين مصطفى
- محمد علي حجازي على علي حسين رضا
- محمد علي حجازي على محمد مصطفى فحص
- جوزف صهيون على شادي فاروق الأسدي
- أيمن أبو سعدي على دانيال عباس
- سعيد الشماع على محمود محمد الصوص
- جمال احمد شهاب على محمد علي أبو خليل
- علي حسن عواضة على وسام قاسم فواز
- علي كالوت على عامر احمد الصوص

زحلة

- مالك الدعبول على زياد خلف
- الياس معلوف على وليد يوسف
- محمد القرعوني على نزيه مرهج
- محمد ابو جنج على سلمان نصر الدين
- طلال الحاج سلمان على عبدو الحاج حسن
- بلال عراجي على حسن المهني وصالح المرهج
- محمد حسن على بلال الفرو
- شركة الامان على محمد الصغبيني
- فهد السويد على علي عقيل
- توفيق سماحة على حسين المحرز
- علي الموسوي على سمير زعرور وعمر زعرور
- وليد الغضبان على طوني بو شعيا
- سليمان المجذوب على تيسير البعدراني
- علي شومان على ديانا علام
- أيمن الصميلي على علي عوض
- حسين الشقيف على حسين خليفة وروزي طراد

قطّاع الطرق

بالتالي فإن الضرر يصيب فقط الآلاف من الذين يسلكون هذه الطرق يوميا، اما المسؤولين الحقيقيين فغير منزعجين ولا يرف لهم جفن! فالتحرك غير نافع على الاطلاق، وهو في كل الاحوال مخالف للقوانين.

اما الحلقة الاخيرة في هذا المسلسل فهي تتناول قطع الطريق والتظاهر احتجاجا على انقطاع التيار الكهربائي، لكن المحتجين على الانقطاع المتكرر للكهرباء هم الوحيدون المنزعجون من تلك المشكلة السرمدية. فكل لبنان مهدد بالظلام النهائي، وكل شبر من ارضنا يعاني من تلك الآفة المستعصية التي لا يوجد قرار سياسي حقيقي لحلها لألف سبب وسبب!

فالكهرباء اكتشاف قديم جدا وانتاج الطاقة وتوزيعها على الناس ليس بالحدث المميز. لكن يأبى البعض إلا على التظاهر والاحتجاج وحرق الدواليب واغضاب الناس المسجونة على الطرقات. في حين ان المشكلة في مكان آخر.

وما يثير السخرية هو تظاهر بعض النواب والوزراء ضد انقطاع الكهرباء بدل العمل على معالجة تلك الكارثة في اطارها المؤسساتي! ان هذا العذاب وهذا القهر لا يبرران ولا يشرعان قطع الطرق اطلاقا. اما ما هو ابطع من اعمال الشغب تلك فهو التقاعص والسماح بإقفال الطرقات وإحراق الدواليب وترك الساحة للفلتان والزعران!

فلعل فرد الحق بالاحتجاج لكن ليس على حساب الفرد الآخر. فعلى السلطات السياسية اعطاء كامل الصلاحيات للقوى الامنية كي تقوم بفرض الامن واحترام القانون على كافة التراب الوطني. فإقفال الطريق امام المارة جرم يعاقب عليه القانون.

والمطالبة بالحقوق في وطن - لسوء الحظ - الحق فيه ضائع امر مشروع بالكامل. لكن ليس بالشغب والاعمال المخلة بالامن. فحتى الثورة عندما تكون سلمية وحضارية تصل الى مبتغاها. اما اذا انحرفت فالنتيجة غالبا ما تأتي سيئة على الجميع وفي مقدمهم ابطال الثورة انفسهم!

من هنا وجب على المحتجين رفع مستوى احتجاجاتهم والتمسك بالقيم الحضارية التي تعكس رقيهم. فلا فائدة من الاحتجاج على اي ظلمة اذا كان المحتجون سيئين وظالمين ويلحقون الضرر بمصالح اهل بلدهم!

اما اذا كان اسلوب الاحتجاج راقيا فالوصول الى الحل سهل المنال. فعلى المحتجين ان يكونوا مواطنين صالحين يؤدون واجباتهم على اكمل وجه تجاه وطنهم وتجاه الغير، وعندها فقط يجبرون المسؤولين على العمل لمنحهم حقوقهم. فلا حقوق بدون واجبات. اما الاساليب الاخرى فلن تؤدي الا الى المزيد من المأسى والعذاب والقهر!

عسى ان يفهم اللبنانيون، فيؤدون واجباتهم اولاً، قبل ان يطالبوا بحقوقهم، وعوض ان يغدوا قطّاع طرق تماما مثل زعران الازقة والشوارع! حذار ان يكون مستقبلهم اكثر سوادا من ظلام حاضرهم! ■



بقلم المهندس زياد زحور

هواية قديمة عادت تمارس في الملعب الشعبي اللبناني حاليا، الا وهي النزول الى الشارع وقطع الطرقات بإشغال الاطارات المطاطية. فعند حصول اي اشكال اضحت فئة واسعة من اللبنانيين تتجمع وتقوم بقطع الطرقات بالاطارات المشتعلة كتعبير عن سخطها واحتجاجها على هذا الاشكال، ومطالبة بإحقاق الحق والعدل والاقتصاص من المرتكبين. وقد شهدت تلك الظاهرة عصرها الذهبي ابان الحرب اللبنانية في سبعينات وثمانينات القرن الماضي حيث كانت سيدة الساحات كافة، كوسيلة للشملة واستنهاض الشارع والتعبير عن رفض سياسة او حدث ما.

ومع انتهاء الاعمال العسكرية عام ١٩٩٠

وباستثناء محطات تاريخية معينة (ثورة الدواليب في ٦ ايار ١٩٩٢)، اختفت تلك الظاهرة بشكل شبه كامل من الشوارع والازقة اللبنانية.

فلوهلة ظننا ان الجيل اللبناني الجديد نسي تلك الاعمال الفوضوية والشاذة واستعاض عنها بأساليب اكثر حضارة للتعبير عن الغضب الشعبي، لكن وللأسف كنا مخطئين. فحليمة عادت الى عاداتها القديمة! وقد تزايدت عمليات قطع الطرق في الفترة الاخيرة بشكل لا يتصوره عقل! فأى قانون يسمح بإقفال طريق المطار، الشريان الحيوي الاول للبلد؟ واي مطلب محق يشرّع لاي كان بقطع طريق دولية امام حركة السير وبخاصة عند بدء الموسم السياحي.

بالطبع يمكننا جميعا ان نفهم أحقية مطالب المحتجين وندتصامنا مع اوضاعهم وعذاباتهم وقهرهم، فبالنهاية نحن منهم. الا ان هذا القهر وذاك العذاب لا يبرران ابدا مخالفة القوانين ومعاقبة اللبنانيين الذين لا دخل لهم لا من قريب ولا من بعيد بمطالب المحتجين. فقضية خطف اللبنانيين في سوريا، في خضم صراع دولي، تثير السخط والاستنكار الشديدين. الا انها لا تبرر ولا بأي شكل من الاشكال قطع طريق المطار لساعات وساعات. فقطع الطريق يؤدي اللبنانيين ولا يؤثر على الخاطفين بتاتا. فالجميع يعلم ان قطع الطريق لا ينفع، لا يؤخر او يقدم في ايجاد حل لهذا الموضوع، بل يزيد من مآسي اللبنانيين الأبرياء وربما أقرباء المحتجين والمسافرين، وقد ينفّر السياح من القدوم الى لبنان.

بإمكاننا ايضا ان نستوعب غضب اهالي المتن الشمالي على افعال موضوع جسر جل الديب. هذا الجسر الذي دخل التاريخ من بابه الواسع. الا ان تقاعس المسؤولين عن الاتفاق على حلول (وما اكثرها) لهذه المشكلة اغاظ الاهالي الذين باتوا اسبوعيا على موعد مع اقفال الخط الساحلي الشمالي الذي يعتبر الاكثر حيوية في لبنان.

بيد ان قطع الطريق بهذا الشكل ليس بالامر اللائق لايصال رسالة الاحتجاج!

فمن المعروف ان معظم المسؤولين اللبنانيين لا يأبهون لشعبهم ولا يستمعون لشكواهم كأنهم عائشون في عالم او بلد آخر!

حكم قضائي مصرفي لافت

زوروا شيكاً مصرفياً «كيميائياً» فحولوا الـ ١٠٠٠ دولار الى ٣,٠٠٠,٠٠٠ دولار

حكم معجل لقاضي أمور العجلة في بيروت زلفا الحسن أوقف دفعه

القاضي كما يظهر من حكمه اخترق نوايا الفرقاء الثلاثة ليصل الى الحقيقة، ولأن الحقيقة مرهونة بالتحقيقات الجارية من قبل الشرطة القضائية بمرافقة محامي البنك الاستاذين عادل نصار وانطوان الحايك اللذين قدما اجتهاداً لمصلحة موكلهما وكان الاول من نوعه في مثل هذه القضية ويتيح للقاضي بوقف الشيكات مقابل تجميد المؤونة والامتناع عن التصرف بانتظار قرار النيابة العامة واجراءاتها.

وعلى أثر صدور حكم قاضي الأمور المستعجلة في بيروت وقد تم تعليقه استناداً الى احكام واجتهادات لا تصب في مصلحة من لجأوا الى المحكمة متمسكين بالمواد القانونية التي تمنع على البنك وقف وعدم دفع أي شيك لا غبار عليه.

ولمجرد وقف الشيك اختفى بعضهم وازدادت الشكوك وتوقف النظر في دعوى العجلة بانتظار قرار النيابة العامة التي يتولاها في جبل لبنان الرئيس كلود كرم ومساعدوه ذو الخبرة بالتعامل مع «صانعي المبتكرات التزويرية».

وحيث وبالعودة الى المعطيات المتوفرة في الملف والى ظاهر المستندات المبرزة فيه يتبين: ان المدعية طلبت صرف شك مصرفي تبلغ قيمته \$٣,٠٠٠,٠٠٠ لا يدل ظاهر الحال انه مزور بأي طريقة من الطرق.

أصدر الفرع المذكور ثلاثة شيكات مسحوبة على المركز الرئيسي للمصرف في بيروت بقيمة \$٣,٠٠٠,٠٠٠ بتاريخ ٢٠١١/١٠/٦، نظراً لعدم وجود مؤونة كافية في البنك اللبناني الفرنسي فرع زحلة.

تقدم المطلوب ادخاله، في اليوم التالي لإصدار الشيكات الثلاثة، باعتراف على صرف هذه الشيكات كون الشيك الأساسي البالغة قيمته \$١٠٠٠ قد سرق منه وزور فأصبحت قيمته \$٣,٠٠٠,٠٠٠.

أصدر المدعى عليه البنك اللبناني الفرنسي تعميماً الى جميع المصارف قضى بعدم صرف الشيكات الثلاثة، وذلك بعد ان حسم قيمتها من حساب المطلوب ادخاله السيد ت، ولكنه قام بتجميد المبلغ وامتنع صرفه لأحد بانتظار التحقيقات.

أكد مكتب المباحث الجنائية ان الشيك البالغة قيمته \$٣,٠٠٠,٠٠٠ مزور.

طلب المحامي العام في جبل لبنان من البنك المدعى عليه التريث في صرف الشيكات الثلاثة، وأصدر بلاغ بحث وتحرق بحق احمد. د. رئيس مجلس ادارة الشركة المدعية ومالك ٩٨٪ من أسهمها وشركائه.

تقدم المقرر ادخاله السيد ت بوجه المدعية

مهما تفنن محترفو التزوير والاحتيال في صنع الافخاخ لايقاع من يستهدفونهم من المتمولين للانقضاض على أموالهم، فهناك دائماً من يقف لهم بالمرصاد ويفضحهم، انها اسرة العدالة اذ صدف وتكونت من قضاة ضليعين بالقانون ومن محامين لهم توسعهم في دراسة القوانين ونفسية المتقاضين وتعمقهم باختصاصهم والنيابة العامة مدعومة بالشرطة القضائية التي يكون عملها ميدانيا وقريباً من صانعي الأفخاخ والمزورين. في الدعوى التي بين ايدينا والتي أصدرت فيها القاضي زلفا الحسن رئيس محكمة الأمور المستعجلة في بيروت ظهرت براعة الفرقاء الثلاثة لا سيما القاضي الحسن بإصدارها حكماً في دعوى مرتبكة ومشريكة موضوعها: تزوير شيك مصرفي سحب بقيمة ألف دولار فوصل الى فرع بنك حاملاً قيمة ثلاثة ملايين دولار. ويقول المصرفي الذي عاينه انه شيك سليم بشكله ومضمونه وعليه ان يدفعه بناء لاصرار حامله ووقوف القانون الى جانبه بوجوب دفعه حين التقدم به، ولحسن الحظ لم يدفع بكامله لعدم وجود السيولة الكافية، وتم تجزئته الى ثلاثة شيكات، الامر الذي أعطى الفرصة لإدارة البنك لاكتشاف المؤامرة.

مضمون النزاع

واختصاراً للحكم الذي يقع في ١٣ صفحة مطبوعة ننشر ما جاء في مضمون النزاع:

حيث ان المدعية تطلب رفع اعتراض المصرف المدعى عليه لجهة عدم دفع الشيكات المصرفية الصادرة عنه بالأرقام التالية: ١٢١٧٩٥ و ١٢١٧٩٦ و ١٢١٧٩٧ بتاريخ ٢٠١١/١٠/٦، وإلزامه بتسديد قيمتها الى المسحوب لامرها المدعية نقداً، كون الشيكات الثلاثة صحيحة وموقعة من الموظفين المفوضين بالتوقيع.

وحيث ان المدعى عليه يطلب رد الدعوى لعدم توافر شروط المادة ٤٢٨ ق.ت. وكون قرار منع صرف الشيكات صادراً عن النيابة العامة الاستئنافية، وبمطلق الاحوال كون الشيكات المصرفية صدرت لصرف قيمة شيك تبين انه مزور.

وحيث وعملاً بنص المادة ٤٢٨ تجارة، على المسحوب عليه ان يدفع حتى بعد انتهاء مهلة العرض، ولا يقبل اعتراض الساحب على دفع الشيك الا في حالة فقدانه او في حالة افلاس حامله. واذ قدم الساحب اعتراضاً لأسباب أخرى بالرغم من هذا المنع، فيجب على قاضي الأمور المستعجلة بناء على طلب الحامل ان يقرر رفع هذا الاعتراض وان كانت هناك دعوى مقامة في الأساس.

وحيث من البين وبمفهوم نص هذه المادة، ان السبب المبرر لاعتراض الساحب على دفع الشك الذي سحبه لدى المصرف المسحوب عليه

محصور بحالتين وهما حالة فقدانه للشك وحالة سرقة منه، وفي ما عدا هاتين الحالتين لا يجوز للساحب طلب وقف صرف الشك لحامله، ويجب على قاضي الامور المستعجلة وبناء لطلب هذا الأخير ولدى تثبته من عدم فقدان الشك وعدم سرقة وعدم افلاس حامله ان يرفع اعتراض الساحب على دفع قيمة الشك وحيث ان اختصاص قاضي الأمور المستعجلة في هذه الحالة غير مسند الى شروط اختصاصه العامة المنصوص عليها في المادة ٥٧٩ م.م. بل الى نص خاص وهو نص المادة ٤٢٨ تجارة، يوليه صلاحية التثبت من عدم فقدان الشك أو عدم افلاس حامله ويوجب عليه رفع الاعتراض على دفع الشك في غير هاتين الحالتين.

وحيث ان الفقرة الثانية من هذه المادة تبين مفهوم الفقرة الأولى منها، ان تعطي لقاضي الأمور المستعجلة صلاحية رفع الاعتراض على دفع الشك اذا حصل هذا الاعتراض لغير سبب الفقدان او الإفلاس، وان كانت هناك دعوى في الأساس.

وحيث ان محاولات توسيع معنى هذا النص لم تتجاوز حدود قياس حالة الانتزاع خلافاً للارادة على حالة الضياع او الفقدان، وحتى القائلين بالمفهوم الأوسع وبادخال المناورات الاحتمالية ضمن حالة الفقدان حصروا مفعول هذه المناورات بانتقال الحيازة المادية بالاكره دون التأثير في اصداره (يراجع قرار محكمة استئناف بيروت رقم ١٦٠ تاريخ ١٩٨٨/٨/٢ ن.ق. ١٩٩٠/١٩٩١ عدد ١١ صفحة ٤١).

بجرم سرقة الشيك وتزويره واستعمال المزور. وحيث وبالعودة الى المعطيات كافة المتوفرة في الملف والمذكورة اعلاه، يتبين ان الشيكين موضوع النزاع غير مفقودين أو مسروقين كونهما موجودين لدى النيابة العامة الاستئنافية بعد ايداعهما من قبل المدعية، وانه لم يثبت كذلك ان المدعية مفلسة، ولكن المصرف الساحب قد أوقف دفعهما بناء لتعليمات ساحب الشيك الأساسي، وهو المقرر ادخاله السيد ت، بعد ان بعث بكتاب خطي الى المصرف المدعى عليه يطلب فيه عدم صرف الشيكات موضوع النزاع وعلى مسؤوليته الشخصية كون الشيك الأساسي قد سرق منه وزور لاحقاً فأصبحت قيمته ٣,٠٠٠,٠٠٠ \$ بعد ان كانت ١٠٠٠ \$ فقط.

وحيث ان المصرف المدعى عليه قد سحب المبلغ المطلوب من حساب السيد ت ولكن ليس لدفعه للمدعية، ولكن لإجراء مقاصة اذ انه أصدر الشيكات الثلاثة مسحوبة على مركزه الرئيسي وتدفع من حسابه الخاص بعد اجراء المقاصة مع العميل السيد ت، وذلك لعدم وجود المؤونة اللازمة في المصرف فرع زحلة، وبالتالي يتبين ان الساحب هنا هو المصرف، وقد عمد الى اصدار اعتراض على دفع الشيكات الثلاثة الصادرة عنه بعد ارسال السيد ت. كتاباً يعلمه بسرقة وتزوير الشيك الأساسي، الذي أصدر المصرف على أساسه الشيكات الثلاثة،

وحيث ان المصرف هو في الوقت نفسه الجهة المسحوب عليها، ما يجعل اعتراضه على دفع الشيكات الثلاثة المبني على اعتراض السيد ت. الأساسي، قانونياً وينطبق على أحكام المادة ٤٢٨ ق.ت. خاصة وان الشيك الأول قد سرق من السيد ت. حسب ظاهر الحال، وقد زور حسيماً أكدت المراجع الأمنية والقضائية، ولم يكن باستطاعة موظفي الفرع المذكور التحقق من عملية التزوير، وحيث لا يرد على هذا بالقول ان الشيكات الثلاثة التي أصدرها المصرف المذكور لم تسرق وبالتالي لا تطبق أحكام المادة ٤٢٨ أ.م.م. كي يستطيع المصرف الاعتراض على الإيفاء، كون الشيكات الثلاثة هي امتداد للشيك الأساسي المسروق والمزور والذي أبرز في المصرف وسلمت الشيكات الثلاثة للمدعية مقابل هذا الشيك، فالشيك المسروق والمزور هو الأساس والمحور، ولم يكن المصرف ليعطي الشيكين لولا الشيك المزور.

وحيث لا يمكن في هذا السياق وفي إطار البحث في مدى تحقق شروط فقدان المنصوص عليه في المادة ٤٢٨ ق.ت. التقصي عن وجود الشيك الأصلي المزور بحسب الظاهر، والاكتفاء بوجود الشيكات الثلاثة موضوع النزاع، لأنها لم تكن لتنظم لولا وجود الشيك الأساسي الذي يشكل

سبب ومبرر وجودها، الأمر الذي يقضي باعتبار مصيرها مرتبطاً بمصير هذا الشيك.

وحيث بالتالي يكون ما أدلت به المدعية لجهة عدم قانونية اعتراض المصرف مردوداً لهذه الجهة.

وحيث ان طلب النيابة العامة الاستئنافية في جبل لبنان التريث في صرف الشيكات، كما اصدار قاضي الأمور المستعجلة في بعداً قراراً بوقف دفع الشيكات، يؤكد قانونية الاجراء الذي اتهمه المصرف، ومن شأنه، في حال افتراض عدم القانونية اعطاؤه السند القانوني اللازم.

وحيث يتبين كذلك ان مكتب المباحث الجنائية أكد التزوير، واصدرت النيابة العامة بلاغ بحث وتحرق بحق رئيس مجلس ادارة الشركة المدعية، ويوجد نزاع جدي عالق أمام قاضي التحقيق في بعداً بجرم سرقة شيك وتزويره واستعمال مزور بالإضافة الى افعال جرمية أخرى، وحيث ان جرم التزوير محقق حسب الظاهر وقد اكدته المراجع القضائية المختصة ومكتب المباحث الجنائية.

وحيث على فرض صحة ادعاءات المدعية لناحية اعتبار السيد ت غير ذي صلة بالشيكين موضوع النزاع، فان اعتراض الأخير على صرف الشيكين الاثنيين، وان اعتبر من الغير في ما خص هذين الشيكين كون المدعى عليه المصرف هو من أصدرها لمصلحة المدعية، هو قانوني وصحيح كون الشيكين هما امتداد للشيك الأساسي المزور.

وحيث بالتالي ان اعتراض السيد ت. على صرف الشيكين قانوني وصحيح كون عملية التبادل بين الشيك المزور والشيكات الثلاثة تشكل عملية متلازمة وموحدة ولا تنفصل احداها عن الأخرى، فطالما ان المستفيد من الشيك، اي المدعية لم تقبض الأموال يحق للساحب الاعتراض على الإيفاء في حالة سرقة الشيك.

وحيث بالاستناد الى ما تقدم يقتضي رد طلب رفع الاعتراض على الشيكين الاثنيين موضوع الدعوى الحاضرة وتكون بالتالي الدعوى مستوجبة الرد.

لجهة الادعاء المقابل

حيث يطلب المصرف المدعى عليه مقابلة الحكم بالتأكيد على وقف الشيكات وتجميد المؤونة والحكم على الجهة المدعية بإعادة الشيكات الثلاثة والامتناع عن التصرف بها.

وحيث ان المدعية تطلب رد الادعاء المقابل المتضمن الزام المدعية بإعادة الشيكات الثلاثة، كونه غير متلائم مع الدعوى الحاضرة التي تنحصر بقبول الاعتراض او رفضه، الأمر الذي يجعل قضاء العجلة غير صالح للنظر في الادعاء المقابل طالما ان الأمر يتطلب التفرقة لأساس النزاع.

وحيث من الثابت ان الدعوى المقابلة متلازمة مع الدعوى الأصلية لأن الحل الذي يقرر لاحدهما من شأنه التأثير على الحل الذي يجب ان يقرر للثانية، وان للمصرف المصلحة في تقديم هذا الطلب، الأمر الذي يقضي بقبوله شكلاً.

وحيث وبالعودة الى المعطيات كافة المتوفرة في الملف والمذكورة اعلاه، يتبين ان النتيجة التي توصلت اليها المحكمة في مضمون النزاع اعلاه لجهة رد الدعوى والابقاء على الاعتراض على دفع الشيكين اعلاه، تقضي الى اعتبار طلب المصرف بتجميد قيمة الشيكات وبوقف صرفها طلباً واقعاً في محله القانوني الصحيح، وذلك حفظاً للحقوق ومنعاً للضرر.

وحيث يقتضي وتبعاً لذلك وسنداً للمادة ٥٧٩ فقرة أولى أ.م.م. ونظراً لتوفر العجلة المستمدة من ظاهر الحال، وقف صرف الشيكات الثلاثة وتجميد المؤونة المتعلقة بها، وابلاغ من يلزم، لحين صدور قرار او حكم نافذ عن محكمة الأساس المختصة.

وحيث يقتضي أخيراً رد سائر الأسباب والمطالب الزائدة او المخالفة، بما فيها طلب فتح المحاكمة اما لعدم الجدوى واما لكونها لقيت رداً ضمنياً في ما سبق بيانه.

وحيث ان المحكمة ترى اعطاء قرارها صيغة النافذ على أصله سنداً للمادة ٥٨٥ أ.م.م.

لذلك

يقرر:

- ١) رد الدفع بعدم الاختصاص.
- ٢) رد طلب ادخال النيابة العامة الاستئنافية في جبل لبنان.
- ٣) قبول طلب ادخال السيد ت شكلاً لسماع الحكم.
- ٤) رد الدعوى لعدم صفة المدعية بالنسبة للشيك رقم ١٢١٧٩٦.
- ٥) رد طلب رفع الاعتراض على الشيكين رقم ١٢١٧٩٧ و ١٢١٧٩٧.
- ٦) قبول الادعاء المقابل شكلاً.

٧) وقف صرف الشيكات الثلاثة وتجميد المؤونة المتعلقة بها، وابلاغ من يلزم، لحين صدور قرار او حكم نافذ عن محكمة الأساس المختصة.

٨) رد سائر الأسباب والمطالب الزائدة او المخالفة.

٩) تضمين المدعية الرسوم والنفقات القانونية.

قراراً معجل التنفيذ نافذاً على أصله صدر وافهم علناً في بيروت بتاريخ ٢١/٥/٢٠١٢.

القاضي زلفا الحسن

فرانسوا باسيل: الدولة زبون متعثر نهل من المنطقي ان نكمل معه حتى يتعثر أكثر؟!

في حديث جريء أدلى به د. فرانسوا باسيل رئيس مجلس ادارة بنك بيبيلوس والرئيس السابق لجمعية مصارف لبنان سخر فيه من ادعاء المسؤولين بأن النمو في لبنان في العام ٢٠١١ بلغ ٥ في المئة، وتساءل من أين اتوا بها، فالسنة الماضية كان النمو أكثر من ١ في المئة بقليل، وهناك احتمال ألا يكون عندنا هذه السنة أي نمو،



وأضاف في حديثه الى الزميل الفونس ايوب في المستقبل: أين النمو، فالمؤسسات بدأت تصرف موظفيها، وهما الوحيد هو كيف يمكن ان تعمل كي لا تخسر، وهذا الأمر يشمل المصارف أيضاً.

واذ كشف باسيل عن التراجع الملموس في أرباح المصارف اللبنانية قال: «لا ننسى ان المصارف لديها في محفظتها سندات خزينة بفوائد عالية، في حين ان الفوائد اليوم على انخفاض، وهذا وحده يشكل عبئاً كبيراً عليها».

وحول استعداد المصارف للاستمرار في تمويل الدولة قال باسيل بجرأة: «ان الدولة زبون متعثر ولا يقوم بأي جهد لتحسين وضعه، وهل من المنطقي ان نكمل بمده بالأموال حتى يتعثر أكثر؟».

فتح اعتمادات المليارات هو من المسكنات د. نسيب غبريل: حافزان لتحريك النمو في البلد الاستقرار السياسي والأمني وخفض حدة الخطاب السياسي



أثبت الدكتور نسيب غبريل رئيس قسم الدراسات والأبحاث الاقتصادية في بنك بيبيلوس انه خبير مالي اقتصادي متزن يضع يده على الجرح الاقتصادي في البلاد ويصف له العلاج الصحيح. ظهرت قدرة الدكتور غبريل من خلال ما نقلنا له وكذلك الزميلات الأخرى من آراء أظهرت الايام انها كانت صائبة وحكيمة. وفي رأي جديد له نشرته الزميلة «الشرق»

حول فتح اعتمادات المليارات وجلسة الحوار وهنا بعض ما جاء في حديثه: رداً على سؤال عما اذا كان قرار مجلس الوزراء الموافقة على مشروع قانون معجل بفتح اعتماد اضافي بقيمة ١٠٣٩٤ مليار ليرة لتغطية نفقات الإدارات العامة عن العام ٢٠١٢، من شأنه تحريك العجلة الاقتصادية في البلد في ضوء أزمة «الإففاق الحكومي» قال «هذا المبلغ خصص لتمويل عمليات الإدارات العامة، من هنا لا أرى في هذا القرار تحريكاً للعجلة الاقتصادية. كما ان هذه الأموال لا تتضمن إنفاقاً على المشاريع الإستثمارية العامة في الدولة كالكهرباء وغيرها، إنما لتسيير شؤون الدولة. لكن يبقى السؤال هل هذه المليارات تحل مكان الموازنة؟ فالإجابة غير واضحة الى الآن، وأفضل لو كانت الموازنة جاهزة مسبقاً وتم إقرارها في تلك الجلسة - بالطبع ليس بالصيغة التي وضعت بها أخيراً مع ما لحظته من ضرائب جديدة وزيادة في النفقات - وبالتالي إحالتها على مجلس النواب وإقرارها ليصبح لدينا موازنة بدل الصرف وفق القاعدة الإثني عشرية، وذلك أفضل بكثير للمناخ الإستثماري إذ انه يطمئن المستثمرين وحاملي سندات الخزينة وال«يوروبوندين».

وتابع: «أما قرار الموافقة على فتح هذا الإعتماد فهو نوع من المسكنات وهي الوسيلة المتوفرة في الوقت الراهن لتلبية نفقات الإدارات العامة».

واذ أكد ان الحافز الأساسي لتحريك النمو هو الاستقرار السياسي وخفض حدة الخطاب السياسي ولو انه غير كاف، لكنه يساعد في رفع ثقة المستهلك التي هي اليوم في مستوى متدن جداً، كما يطمئن الى وجود طبقة سياسية مسؤولة تعلم أهمية الثقة بالنسبة الى المستهلك والمستثمر.

نقابة موظفي المصارف في بيان جديد: توجد رواتب تقارب الـ ٥٠ ألف دولار شهرياً

رداً على موقف جمعية المصارف من مطالب نقابة الموظفين أذاع هؤلاء بياناً ضمّنوه مطالبهم ومآخذهم والتي تناول بعضها الرواتب الضخمة التي يتقاضاها بعض الموظفين والتي تتراوح بين ٤٠ و ٥٠ ألف دولار شهرياً.

وجاء في البيان: «ان بعض المديرين يتقاضى رواتب «لا يقبلها العقل» ٤٠ ألف دولار و ٥٠ ألف دولار شهرياً. نحن لسنا شيوخ عيين ولا اشتراكيين ولكن أين الحد الأدنى من العدالة الاجتماعية في قطاع يحقق هذا القدر من الأرباح ويموّل الدولة حتى؟».

«البيان الاقتصادية»: ننشر بشكل دائم ما يقبضه بعض مدراء المصارف في الخارج (أوروبا وأميركا) فهي تسمى «مخصصات» وتبلغ بين ٥٠٠ ألف ومليون دولار سنوياً. فالرواتب تعتبر اغراء للموظفين القادرين على جذب الزبائن.

جمعية مصارف لبنان ولجنة الرقابة تنظمان ورشة عمل حول التقييم الذاتي لمصارف



د. امين عواد

لجنة الرقابة على المصارف

نظمت مديريةية التدريب في جمعية مصارف لبنان، بالتعاون مع لجنة الرقابة على المصارف، ورشة عمل حول التقييم الذاتي لكفاية رساميل المصارف والتطبيق العملي ICCAP في فندق جفینور روتانا - بيروت بحضور ٦٣ شخصاً من ٣٩ مصرفاً و ٤ موظفين من لجنة الرقابة على المصارف.

حاضر في هذه الورشة عضو لجنة الرقابة على

المصارف والهيئة المصرفية العليا الدكتور امين عواد اضافة الى عدد من المسؤولين عن تقييم المخاطر في اربعة مصارف لبنانية واسعة الانتشار في الخارج، وهم: ربيعة نعمة، عادل ساتل، انطوان معوشي، سمير معوض، ايمانويل كركور، جيران رزق، وفيليب صالح.

هدفت هذه الورشة الى تعزيز معرفة المشاركين من مدراء ومسؤولين عن ادارة المخاطر في المؤسسات المصرفية حول التقييم الذاتي لكفاية رساميل المصارف، وفق تعاميم مصرف لبنان رقم ١٠٤ و ١١٩ ومذكرة لجنة الرقابة رقم ٢٠١٠/٩.

بنك البحر المتوسط يبدأ خدماته المصرفية عبر فرعه الجديد في بغداد



محمد علي بيهم
BANKMED

بأشرف الفرع الجديد لـ «بنك البحر المتوسط BANKMED» في العاصمة العراقية بغداد خدماته المصرفية للزبائن. وقد تم الإعلان عن هذه الخطوة في احتفال حاشد أقيم في النادي اللبناني العائلي بمشاركة واسعة من شخصيات سياسية واقتصادية واعلامية بارزة.

وبالمناسبة قال المدير العام التنفيذي للبنك محمد علي بيهم، الذي شارك في الاحتفال، ان بنك البحر المتوسط ونظراً لخبرته المكتسبة من مرحلة إعادة اعمار

لبنان يمكنه ان يساهم بشكل فعال في تطوير العلاقات مع العراق الذي يحتاج الى إعادة بناء اقتصاده وبنية التحتية.

وكانت كلمات لكل من مديرة فرع بغداد ليلى الطاهر ورئيس شؤون تطوير الأعمال في البنك محيي الدين فتح الله وممثل محافظ البنك المركزي حازم نجم.

«اللبناني للتجارة» يطلق المرحلة الثانية من دعم القدرات الاقتصادية للمرأة

أطلق البنك اللبناني للتجارة BANK BLC المرحلة الثانية من حملته الإعلامية المباشرة (عبر شاشات التلفزيون) لاطلاع المجتمع اللبناني عامة والنساء خاصة على المبادرة الرائدة الخاصة بدعم القدرات الاقتصادية للمرأة وتخصيصها ببرنامج متكامل وبباقات منتجات وخدمات تناسب اوضاعها وأعمالها.



موريس صحنواوي يلقي كلمة

وأشار البنك الى ان ردم

الفجوة الناتجة عن عدم استغلال قدرات المرأة من شأنه زيادة الناتج القومي بمعدل ٢٢٪.

بنك الاعتماد اللبناني يزيد فرص الربح عبر استخدام بطاقات فيزا



نجوى حجار تسلم الجائزة للفائز

شارك بنك الاعتماد اللبناني مرة اخرى في الحملة الترويجية التي اطلقتها فيزا العالمية، وذلك بهدف تأمين فرص الربح لعملائه.

هدفت الحملة الى حث حاملي بطاقات فيزا على تسديد مشترياتهم بواسطة بطاقات الاعتماد اللبناني في لبنان والخارج والحصول على فرصة الاشتراك في سحب يخولهم ربح رحلة لحضور الألعاب الأولمبية ٢٠١٢ في لندن. وقد كان لهذه الحملة أثر كبير إذ حثت حاملي بطاقات فيزا من الاعتماد اللبناني على استخدامها في نقاط البيع، ونتيجة لذلك، ربح ميشال جدعون رحلة لشخصين الى لندن لتمضية ٤ أيام وحضور هذا الحدث الرياضي.

وقد تسلم الفائز جائزته من بنك الاعتماد اللبناني في إطار احتفال نظم خصيصاً للمناسبة بحضور الإدارة العامة.



من اليسار: جورج ثابت، موريس صحنواوي، راوول نعمة وجو بدرو



من اليمين: اليسار الحاج، سهيل يونس، جورج باز، ايلي عازار وجو ايوب



من اليسار: يوسف عيد، يمى كرم، جو بدرو، فيكتوريا حبيب، بسام حسن وانطوان حبيش

قروض مميزة من «لبنان والخليج» في المعرض الدولي الثامن للبيخوت

تميزت مشاركة بنك لبنان والخليج بفعاليات المعرض الدولي الثامن للبيخوت في لبنان وللعام الثالث على التوالي، بعرض باقة من الخدمات والمنتجات المصرفية المتميزة والتي يقدمها الى العملاء لتلبية لحاجاتهم المالية والشخصية. وانفرد البنك بتقديم قروض لشراء قارب او يخت خاص ضمن شروط مميزة حيث تصل قيمة القرض الى مليون ونصف المليون دولار مع فترة سداد تصل الى ٥ سنوات اضافة الى مجموعة خدمات مجانية يستفيد منها المقترضون.

«تجار بيروت» و«البناني الفرنسي» ينظمان محاضرة عن التحوط بالنقد الأجنبي



من اليسار: نقولا شماس وشادي برباري

نظمت جمعية تجار بيروت محاضرة بالتعاون مع البنك اللبناني الفرنسي حول التحوط بالنقد الأجنبي حضرها تجار ومصرفيون واعلاميون.

وبالمناسبة أشاد رئيس جمعية تجار بيروت نقولا شماس بأهمية التحوط بالنقد الأجنبي وانعكاساته على التجار من حيث حجم الواردات السنوية للبنان ومتوجبات تغطيتها بمختلف العملات الأجنبية.

وشدّد الخبير في قسم الأسواق المالية في البنك اللبناني الفرنسي شادي برباري على ان عدم اتخاذ المؤسسات القرارات حول تغطية نفقاتهم المستقبلية وانكشافهم على العملات الأجنبية، قد يضع أي شركة في مواجهة مخاطر ضخمة مكتسبة لا إرادياً ومن غير الممكن ادارتها.

سوسيته جنرال لبنان يوقع اتفاقية مع البنك الأوروبي للاستثمار لتمويل المشاريع الصغيرة



جورج صغبيني مساعد المدير العام في SGBL وممثلة البنك الأوروبي للاستثمار

وقّع بنك سوسيته جنرال في لبنان (SGBL) والبنك الأوروبي للاستثمار (BEI) اتفاقية لإنشاء خط ائتمان بقيمة ١٥ مليون يورو مخصص للتمويل الجزئي لمشاريع استثمار الشركات الصغيرة والمتوسطة في لبنان. وتندرج هذه العملية في اطار الجزء الثالث من خطة تمويل الاستثمارات في القطاع الخاص في لبنان، التي اطلقها البنك الأوروبي للاستثمار في تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠١١ بمبلغ ٥٥ مليون يورو. وتتوجه هذه الخطة الى الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية العاملة في قطاعات الصناعة والسياحة والصحة والتعليم والتكنولوجيا الرفيعة.

وبموجب هذه الشراكة بات بإمكان الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تود تمويل المشاريع الجديدة او تطوير المشاريع القائمة، ان تستلّف، من شبكة سوسيته جنرال قروضا لا تقل مدتها عن خمس سنوات ولا تتجاوز العشر سنوات وبالشروط التفضيلية التي يقدمها البنك الأوروبي للاستثمار.

المصارف الصغيرة دخلت سباق القروض السكنية

طلبات من العاملين في الخارج لشراء الشقق الصغيرة

صحيح ان الجمود العقاري شل حركة الاقراض السكني في المصارف بالنسبة الى الشقق السكنية الكبيرة، الا انه تحرك نحو الشقق السكنية الصغيرة التي لا يزال الطلب عليها قائما لا سيما في ضواحي بيروت حيث الاسعار لم ترتفع مؤخرا وبعضها انخفض بنسبة ٥ و ١٠ بالمئة.

انحصر الاقراض العقاري في الاعوام ٢٠٠٧ الى ٢٠١٠ بالمصارف الكبيرة والمتوسطة، ولكنة ما قدمته تلك المصارف من حوافز وتسهيلات جذبت اليها الزبائن بكثرة حتى زاد حجم القروض المعطاة على التسهيلات المعطاة من مصرف لبنان، كما زاد حجم الرهونات العقارية عن المسموح به لدى غير مصرف.

الارباح التي حققتها المصارف التي تعاطت القروض العقارية، حركت شهية المصارف الصغيرة لتحذو حذوها، لا سيما وان الطلب لا زال قائما والارباح قد ارتفعت مع رفع المصارف للفائدة وللرسوم. ومن يراقب اللوحات الاعلانية في طرقات العاصمة والمناطق يقرأ منادات المصارف الصغيرة لمشتري الشقق الصغيرة للتعامل معها حيث وضعت كل الترتيبات لتسهيل اقراضهم وبالفائدة «المعقولة».

يقول مصدر في مصرف صغير انه بعد اعلانه عن انخراطه في عملية الاقراض السكني، تلقى في اليوم الاول نحو ٢٠ طلبا مما يشير الى وجود تخمة لدى المصارف الكبيرة وحاجة لدى المواطنين العاملين في الخارج من ذوي اليرادات المتوسطة.

توزيع نسبة ١٠٪ على دائني تفليسة بسول

علمت «البيان الاقتصادية» ان رئيس محكمة الافلاس في جبل لبنان والمشرف على تفليسات بسول الرئيس جمال عبدالله قد اعطى الضوء الاخضر لوكيلي التفليسة المحامين الاستاذين جان عيد وشوقي الصدي لتوزيع ما نسبته ١٠ في المئة من قيمة الدين على الدائنين اي ما يقارب المليون دولار.

وكان وكيل التفليسة قد بذل جهدا لبيع بعض الممتلكات العائدة للمفلسين في ريفون ومزرعة يشوع وباقي المناطق بالمزاد العلني وبالظرف المختوم ليصار توزيعها «قرشا داترا» على الدائنين.

والمعروف ان ٩٠ في المئة من الدين يعود الى عدد من المصارف التي يمثلها المحامي الاستاذ رمزي هيكل.

ونظرا لصعوبة بيع العديد من المحال التي تتواجد في مجمع بسول في ريفون، وبعد ان أجريت عدة مزايدات ولم يتقدم لشرائها احد بالاسعار التي حددها الخبراء، تقرر محاولة بيعها بالظرف المختوم.

جمعية مصارف لبنان تشارك في حفل دخول معلوف الأكاديمية الفرنسية

شاركت جمعية مصارف لبنان برعاية الحفل الرسمي الذي اقامته فرنسا لقبول الاديب اللبناني الفرنسي امين معلوف عضوا في الاكاديمية الفرنسية وتسليمه سيف الشرف لهذه الاكاديمية.

وقد مثل الجمعية لهذه الغاية رئيسها الدكتور جوزف طريبيه والامين العام مكرم صادر، تكريما لامين معلوف الذي رفع بمؤلفاته اسم لبنان الى مستوى العالمية ودخوله نادي الخالدين. كما شارك في حفل الاستقبال الذي اقامته الاكاديمية لهذه المناسبة في اليوم التالي، العديد من رؤساء المصارف والشخصيات اللبنانية المدعوة.

مواضيع مهمة جدا طرحت في اللقاء الشهري بين الحاكم وجمعية المصارف رياض سلامه: استمرار التحويل من الدولار الى الليرة اللبنانية مؤشرا ايجابيا

بالليرة اللبنانية حيث يملك محفظة كبيرة منها وهو لا نية لديه لمنافسة المصارف في الاصدارات الجديدة.

د. طرييه

وكان لرئيس جمعية المصارف رأيه بموضوع الموازنة وما تحملها من ضرائب جديدة مؤكدا بأنها تشكل عبئا اضافيا على الاقتصاد اللبناني الذي يعيش مرحلة نمو ضعيفة، مرددا بصوت معبر بأن هذه الضرائب لها خطورتها اذ تغير جذريا بالمرتكزات التي يقوم عليها النظام الضريبي في لبنان. واذ ابلغ الحاكم عن تبني الجمعية لمذكرة الهيئات الاقتصادية التي سترفعها الى المسؤولين حول مخاطر الضرائب الجديدة، امل من الحاكم تدخل مصرف لبنان للحؤول دون هذا التغيير الجذري غير المدروس وغير المجدي، على ان يندرج هذا التدخل في اطار التنسيق المفترض بين السياستين النقدية والمالية. وقد وعد الحاكم بإجراء الاتصالات اللازمة على هذا الصعيد.

FATCA

اما بالنسبة الى القانون الاميركي المعروف بـ FATCA قال الحاكم ان مصرف لبنان سيصدر تعميما حول موضوع FATCA عندما تنشر الادارة الاميركية آلية العمل لتنفيذ هذا القانون في اواخر شهر تموز (يوليو) الحالي. ووضح الحاكم شيئا خطيرا اذ قال ان الالتزام بـ FATCA يتعارض كلياً مع السرية المصرفية، ولكي لا تخرق المصارف قانون السرية المصرفية على الزبائن ان يطلبوا رفع السرية المصرفية لان تحملهم على توقيع تصريح بذلك مسبقا، وختم بأن الضجة القائمة على هذا القانون مصدرها الزبائن مالكو الجنسية الاميركية وليس المصرفيين.

تنفيذ FATCA يخرق السرية المصرفية وعلى الزبائن السماح بالخرق



شاريا معظم الوقت. اما بالنسبة الى العجز المستمر في المدفوعات الخارجية فهذا لا يعكس الوضع التمويلي الحقيقي بقدر ما يعكس تقنية المحاسبة المعتمدة من قبل صندوق النقد لتسجيل العمليات بين المقيمين وغير المقيمين. ونظرا للتواصل نمو الودائع والتحويلات من الدولار الى الليرة اللبنانية رأى الحاكم ضرورة استقرار الفوائد عند مستوياتها الحالية بانتظار ان تتضح صورة الاوضاع الاقليمية والعالمية.

عملية اکتتاب ناجحة

واعلم الحاكم المشاركين باللقاء عن اتمام مصرف لبنان عملية الاکتتاب بثلاثة اصدارات يوروبوندر بقيمة مليار دولار تم تسديدها بسندات بالليرة اللبنانية استنادا الى القانون الذي يجيز للدولة اقتراض مبلغ ثلاثة مليارات دولار اثنان منها استبدالاً لديون ومليار جديد لحاجات وزارة المال. ورأى الحاكم ان هذا الاکتتاب يعزز العملات الاجنبية الموجودة لديه ويقيي امكاناته للتدخل في السوق عند الحاجة.

لا تنافس المصارف

ورد الحاكم على اسئلة تتعلق بسندات الخزينة



عقد اللقاء الشهري بين جمعية المصارف وحاكمية مصرف لبنان يوم الجمعة في ٢٢ حزيران (يونيو) الماضي في مصرف لبنان برئاسة الحاكم رياض سلامه وبحضور نوابه ورئيس واعضاء لجنة الرقابة على المصارف ووفد جمعية المصارف وامينها العام د. مكرم صادر برئاسة د. جوزف طرييه.

تناول البحث بين الجانبين المواضيع الاساسية الامنية والنقدية والمالية، فكانت للحاكم رؤى لا توصف بالتفاؤلية ولا بالتشاؤمية انما بما هو واقع على الساحة اللبنانية وداخل القطاع المصرفي اللبناني.

ابدت جمعية المصارف تخوفها مما يقع من اضرابات واعتصامات وتأثيرها على مسيرة القطاع المصرفي ونموه وعلى ميزان المدفوعات، فرأى الحاكم ان القطاع بشكل عام لم يتأثر ولم يتضرر بدليل تحقيق المصارف نموا في الودائع وصل الى ٨ في المئة خلال النصف الاول من العام ٢٠١٢.

كما اشار الحاكم الى استمرار التحويل من الدولار الى الليرة مثبتا ذلك بتدخل مصرف لبنان

الدكتور باسيل يحذر من انعكاس الاداء السياسي سلبا على الاقتصاد:

المصارف اللبنانية ملتزمة تماما بتنفيذ العقوبات المفروضة على سوريا

«الرسالة واحدة ومفادها: انتبهوا، انتم بالمرصاد ولن نرضى بخرق العقوبات والحظر المفروض على سوريا، ونحن نعلم ان لبنان ومصارفه يعتبران المفتاح الاساسي لحياة سوريا ومعيشتها، لكنكم بالمقابل لا يمكنكم ان تعيشوا من دون ان يكون لديكم حسابات بالعملات الاجنبية ان كان في اوروبا او في اميركا، ونحن لدينا كل الاستعداد لتجميد هذه الحسابات اذا عرفنا انكم تمولون مباشرة او غير مباشرة المحظور اي الاشخاص المحظور التعامل معهم».

واكد باسيل في هذا الاطار ان المصارف اللبنانية ملتزمة بشكل مطلق بتنفيذ العقوبات كاملة، وقال «الجانب الاميركي ليس لديه اي ملاحظة على المصارف اللبنانية، لكنهم يحذرون من انهم دائما يرسدون اي خرق للعقوبات المفروضة على سوريا».

حذر الرئيس السابق لجمعية مصارف لبنان رئيس مجلس ادارة بنك بيبيلوس الدكتور فرانسوا باسيل من استمرار الاداء غير السليم للادارة السياسية في البلاد، مما ينعكس سلبا على الوضع الاقتصادي «الذي بات يتجه نحو الانهيار»، معتبرا ان الصرخة اليتيمة للهيئات الاقتصادية لا تكفي بل عليها القيام بدور توجيهي للطبقة السياسية غير المهتمة بشؤون الدولة والشعب.

ورأى ان رفع الضريبة على فوائد الودائع، هو امر سلبي، اذ ان هناك العديد من المودعين ممن يعتاشون من فوائد اموالهم. لكنه شدد بالمقابل على الاخوف من هروب الودائع الى الخارج جراء هذا الامر، لان المودعين لم يعد لهم ثقة بالمصارف الاجنبية. وعن مضمون رسائل المسؤولين الاميركيين للمصارف خلال زيارتهم المتكررة لمقر جمعية المصارف وأخرها زيارة السفارة مورا كونييلي، قال

بنك لبنان والخليج يرعى عشاء نادي «الأنصار» السنوي



سامر عيتاني

مدير عام بنك لبنان والخليج

رعى بنك لبنان والخليج ش.م.ل. حفل عشاء نادي الأنصار الرياضي السنوي الذي أقيم في البيل، وذلك في إطار دعمه المستمر للأنشطة الرياضية المحلية. وتزامن العشاء السنوي هذا العام مع إحراز النادي لقب كأس لبنان لكرة القدم. وحضر الحفل حوالي ٧٠٠ مدعو من كبار الشخصيات الإجتماعية والرياضية والسياسية والإعلامية، بالإضافة الى لاعبي النادي وأعضاء الهيئة الإدارية.

ورشة عمل لاتحاد المصارف العربية

أقام اتحاد المصارف العربية في ١٨ حزيران (يونيو) الماضي ورشة عمل مصرفية متخصصة في فندق شيراتون فور بوينتس بعنوان «المستجدات والمسائل الجديدة في الاعتمادات المستندية والحلول الملزمة الصادرة عن اللجنة المصرفية في غرفة التجارة الدولية» وقد شارك في الورشة نحو ٣٠ موظفاً مصرفياً من لبنان والأردن وسوريا وإيران وليبيا والسودان.

وتناول برنامج المحاضرات الذي تولاها المدير الرئيسي لتمويل التجارة الدولية لدى بنك لبنان والمهجر - لبنان والخبير الدولي في شؤون الاعتمادات المستندية والكفالات والتحصيلات جاك صابونجي، مواضيع عن وثائق النقل البري والجوي والبحري، لا سيما موضوع «اون بورد» ON BOARD، ومواضيع عن وثائق التأمين وشهادات التحليل وشهادات المراقبة، بالإضافة الى قيمة الاعتماد ومدته ومرافق الشحن والوصول، والاعتماد «الريفولفينغ» والدولار والقابل للتحويل والمظاهر واعتماد القبول واعتماد الدفع الآجل والمقاولة المالية عليهما.

بلوم يواصل حملة «منزعة شجرة ومنزعة لغم» بالتعاون مع الجيش وماستر كارد سعد ازهري: المبادرة ساهمت في احياء التفاؤل والأمل في نفوس اللبنانيين



من اليمين: باسل التل، رفعت شكر (نائب رئيس الأركان)، سعد ازهري (رئيس بلدية سوق الغرب) كميل نصار اثناء غرس شجرة زيتون

من اليمين: رئيس بلدية سوق الغرب كميل نصار، سعد ازهري، رفعت شكر نائب رئيس الأركان وباسل التل يقطعون قالب الحلوى



من اليمين: ريتا منصور، روي شدياق، ايزابيل نعوم، رولا صافي، وليد ماضي، حنين جودية، ساندني طارق، كلير كالاس ومحمد سنو

نظم بنك لبنان والمهجر BLOM زيارة ميدانية الى منطقة سوق الغرب، بعدما باتت خالية من الألغام بفضل برنامج بلوم ماستر كارد «عطاء» الذي اطلق في العام ٢٠١٠.

تم تنظيم الزيارة بالتعاون مع الجيش اللبناني وماستر كارد، وتحت عنوان «منزعة شجرة ومنزعة لغم» حيث تمت زراعة ٥٠٠ شجرة صنوبر و١٠٠ شجرة زيتون، في حضور سعد ازهري رئيس مجلس ادارة ومدير عام بنك لبنان والمهجر والعميد الركن رفعت شكر نائب رئيس الأركان للعمليات ممثلاً قائد الجيش اللبناني عماد جان قهوجي، والعميد الركن عماد عضيبي رئيس المركز اللبناني للأعمال المتعلقة بالألغام، والدكتور كميل نصار رئيس بلدية سوق الغرب، والسيد باسل التل نائب الرئيس والمدير الإقليمي لمنطقة المشرق العربي في شركة ماستر كارد العالمية، الى جانب حشد من أبناء سوق الغرب والقرى المجاورة. وخلال الزيارة قال ازهري: يتشرف بنك لبنان والمهجر بالتعاون مع المركز اللبناني للأعمال المتعلقة بالألغام وشركة ماستر كارد بإطلاق هذه المبادرة التي ساهمت في احياء الشعور بالتفاؤل والأمل في نفوس اللبنانيين والتي نأمل ان تجعل كل ربوع لبناننا خالية من الألغام على المدى المنظور.

ولقد التل على التزام ماستر كارد بتوطيد الشراكة مع بنك لبنان والمهجر ومع الجيش اللبناني في إطار برنامج بلوم ماستر كارد «عطاء» وحرصها على توفير بيئة أكثر سلامة وأمناً للأجيال اللبنانية الحالية والقادمة. وفي المناسبة، توجه نصار بالشكر الى كل من بنك لبنان والمهجر والجيش اللبناني وماستر كارد على دعم هذه المبادرة، كما تمنى ان يتابع المصرف هذه المهمة ويتم تشجير لبنان لأن البيئة هي في صميم حياة مجتمعنا. وكان بنك لبنان والمهجر قد أطلق بطاقة ماستر كارد «عطاء» بالتعاون مع شركة ماستر كارد في عام ٢٠١٠ وهي البطاقة الأولى من نوعها في العالم التي تجمع بين مزايا بطاقة ائتمان والمساهمة المالية للمركز اللبناني للأعمال المتعلقة بالألغام، وهي الوحدة التابعة للجيش اللبناني المسؤولة عن نزع الألغام من الأراضي اللبنانية.

د. طريبه في الجمعية العمومية السنوية للمصارف: نواصل اعتماد المعايير الدولية لمكافحة الإرهاب والتهرب الضريبي نريد عقداً مع الموظفين يزيد الإنتاجية ولا يعوقها



من اليمين: د. غسان العياش، فريد روفائل، نديم القصار وحبيب رحال



من اليمين: زاهي الزيني، د. مكرم صادر، د. جوزف طريبه، د. تنال صباح وانطوان مرعي



صورة للحضور

ألمح الى استمرارها (المصارف) في توفير التمويل للاقتصاد الوطني بحجم كاف وبكلفة متدنية قياساً بما هو سائد في دول تتمتع بتصنيف أفضل بكثير لمخاطرها السيادية.

وأنتهى طريبه: ان ادارات المصارف تركز على مواصلة اعتماد المعايير الدولية في كل المجالات، ومنها خصوصاً ما يعود الى مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب والتهرب الضريبي والالتزام بالعقوبات الدولية. ودعا المسؤولين الى وقف المناكفات والمجادلات والتجاوزات التي لا طائل منها.

«البيان - المرجع»

قال لنا مدير عام احد المصارف في الخليج العربي، انه عندما يصل اليه عدد «البيان الإقتصادية» الشهري، يقرأه ثم يحيله الى سكرتيرته لتطبع صفحات المصارف على عدة نسخ وتوزعها على رؤساء الوحدات ومدراء الأقسام في المصرف ليطلعوا عليها، فطالما وجد أكثر من خبر أو ميزانية مصرف أو مؤسسة يهمهم أمرها.

وقال: اني أعجب كيف لكم ان تجمعوا مثل هذا الكم من المعلومات والأخبار العائدة لكل القطاعات شهرياً؟

انتقد رئيس جمعية مصارف لبنان د. جوزف طريبه في اجتماع الجمعية العمومية للمصارف (٢٠١٢/٦/٢٦) مشروع موازنة العام ٢٠١٢ الذي طلع علينا بسلة كبيرة من التعديلات الضريبية التي تشوه النظام الضريبي القائم من عشرات السنين بحجة واهية هي تمويل نفقات جارية مستجدة.

وإذ نفى كل التبريرات التي حملها المشروع لزيادة الأعباء الضريبية، أكد ان جمعية المصارف ستعارضها بقوة مع الهيئات الاقتصادية و«سوف نرفع بشأنها مذكرة تفصيلية الى المراجع المسؤولة في الدولة، وسيتمثل المسؤولون مسؤولياتهم».

العقد الجماعي

قال طريبه: ان الجمعية لا تزال منذ أشهر تحاول عبر المفاوضات التوصل الى صيغة عقد عمل جماعي مع اتحاد نقابات موظفي المصارف دون جدوى لأن مواقف الطرفين حتى تاريخه متباعدة.. وقال: نريد في الجمعية عقداً يزيد الإنتاجية ولا يعوقها، وبكلفة قابلة للاحتمال من كل فئات المصارف.

وطمأن طريبه الموظفين الى أن المصارف ستحافظ على التقديمات والعطاءات التي تعتبرها حقوقاً مكتسبة لهم أكانت بعقد أو من غير عقد.

تمويل الدولة والتسليطات

وبعد ان عرض مساهمة المصارف الفاعلة في ثبات الاستقرار النقدي،

شركات خليجية تتطلع لإصدار صكوك «بالرنجيت» الماليزي

تخطط شركات عدة في منطقة الخليج لإصدار صكوك تستهدف المستثمرين الماليزيين كطريقة لتنوع مصادر التمويل، والاستفادة من الطلب الآسيوي على أسواق السندات في الشرق الأوسط.

وفي هذا الإطار كشف بنك الخليج الدولي عن إطلاق برنامج صكوك جديد بقيمة ٣,٥ مليارات رنجيت ماليزي. علماً أن طرح مزيد من الإصدارات الدولية بالرنجيت سيوفر للمستثمرين فرصة تعزيز محافظتهم.

وقال رئيس مجلس ادارة البنك جمال بن عبدالله السحيمي ان الاستفادة من سوق السندات المقومة بالرنجيت خطة استراتيجية لتنوع مصادر و عملات التمويل.

من جهته، قال رئيس أبحاث الدخل الثابت في بنك الإمارات دبي الوطني، نيك ستاندميلر ان سوق الرنجيت الماليزي تصبح بشكل متزايد بديلاً جذاباً للمؤسسات الخليجية الراغبة في جمع أموال.

مجموعة البركة المصرفية تعقد اجتماعها الاستراتيجي الثالث عشر في بيروت

«البركة - لبنان» يوقع عقد إنشاء «فرتيني» في منطقة فردان



من اليمين: معتمد محمصاني ومحمد قاسم يتبادلان الاتفاقية

عقدت مجموعة البركة المصرفية (ABG) التي تتخذ من البحرين مقراً لها، إجتماعها الإستراتيجي الثالث عشر في فندق غراند هيلز برمانا في ١٤ و ١٥ حزيران (يونيو) الماضي برئاسة الرئيس التنفيذي للمجموعة **عدنان أحمد يوسف** وبمشاركة الرؤساء التنفيذيين والمدراء العامين للبنوك التابعة للمجموعة حول العالم، حيث شاركت قيادات بنوك البركة المنتشرة في كل من البحرين، الأردن، السودان، الجزائر، لبنان، تونس، مصر، سوريا، جنوب إفريقيا، تركيا، باكستان، اندونيسيا وليبيا، علماً أن المجموعة تضم أكثر من ٤٠٠ فرع.

وفي سياق آخر تم في المقر الرئيسي للبنك، توقيع عقد بين بنك البركة - لبنان ممثلاً بـ **معتمد محمصاني** عضو مجلس الإدارة / المدير العام والشركة العربية للأعمال المدنية ACW ممثلة بـ **محمد قاسم** العضو المنتدب، وذلك للبدء بأعمال البناء والإنشاءات لمشروع **فرتيني VERTINI** العقاري الفخم في منطقة فردان والذي يتألف من مبنين يحتويان ثلاثة وثلاثين شقة سكنية ينتهي تنفيذها وتسليمها في نهاية العام ٢٠١٣. وقد حضر حفل التوقيع كل من **اسامة فاخوري** نائب المدير العام للبنك والمهندس **فادي درويش** مدير المشروع مدير عام شركة SETS الاستشارية.

«كابيتال انتليجنس» تثبت تصنيفات الاعتماد البناني وعوده

تثبتت وكالة «كابيتال انتليجنس» التصنيفات القصيرة والطويلة الأمد لإصدارات العملة الأجنبية الصادرة عن بنك الاعتماد اللبناني وبنك عوده عند درجة (B). كما تثبتت مؤشر القوة المالية للاعتماد اللبناني على (BB+) وعوده على (BBB-).

وقالت الوكالة ان تصنيفات المصرفين تتأثر سلباً بالتصنيفات السيادية لسندات الدين الحكومية، مشيرة الى ان التوقعات تبقى «مستقرة» بالنسبة لكل التقييمات الائتمانية.

وأشارت الى ان تصنيف القوة المالية يعكس كفاية جيدة لرأس المال ونوعية موجودات أفضل وسهولة مريحة لدى المصرفين المذكورين.

توفر لحاملها مجموعة مزايا فريدة وجوائز نقدية فصلية «بنك الموارد» يجدد اتفاقية بطاقات ائتمان موظفي المصارف



الوزير مروان خير الدين متوسطاً من اليمين اسد الخوري ومن اليسار هادي حمود



جائزة تقديرية للوزير خير الدين



صورة تذكارية

جدد بنك الموارد ش.م.ل. الاتفاقية الخاصة بالبطاقات الائتمانية AL MAWARID MASTER CARD مع نقابة موظفي المصارف في لبنان، مؤكداً على مواصلة مسيرة الشراكة وتعزيز أطر التعاون بين المؤسستين. وتم توقيع الاتفاقية في مقر المصرف الرئيسي بحضور رئيس مجلس ادارته ووزير الدولة **مروان خير الدين**، ورئيس اتحاد نقابات موظفي المصارف **جورج الحج** و**اسد الخوري** و**حكمت السيد** رئيس وأمين عام نقابة موظفي المصارف، بالإضافة الى أعضاء المجلس التنفيذي للاتحاد والنقابة.

وبعد توقيع الاتفاقية، قدمت النقابة درعاً تقديرية الى **خير الدين**، تقديراً من أعضائها لجهوده وجهود «بنك الموارد» القيمة ورعايته المستمرة لنشاط النقابة عموماً، وتأكيداً على الروابط المتينة بين الطرفين والتي تعود الى أكثر من ١٥ عاماً. وقد أعرب **خير الدين** عن شكره الكبير للنقابة لهذه اللقطة الكريمة ولتفانيها في رعاية مصالح المؤسسات المصرفية وموظفيها على السواء.

وتتميز البطاقة التي ابتكرها بنك الموارد خصيصاً لنقابة موظفي المصارف في لبنان، والمتوفرة على شكل بطاقة ماستر كارد ستاندرد وذهبية، بإمكانية استخدامها للسحب النقدي أو لشراء السلع والخدمات في أكثر من ٣٠ مليون موقع حول العالم. فضلاً عن ذلك، توفر هذه البطاقة لحاملها مجموعة من المزايا الفريدة تشمل معدلات فائدة تفضيلية تصل الى ١ في المئة على المشتريات وجوائز نقدية فصلية، وسحباً نقدياً مباشراً من فروع المصرف معفى من العمولة والعديد من الخدمات الأخرى التي ينفرد «بنك الموارد» بتقديمها لعملائه.

الخرزانة الأميركية تحرك مجدداً قضية غسل الأموال لتصل الى مصرف آخر انتقل اليه زبائن اللبناني الكندي



مورا كونيلي

السفيرة الأميركية في لبنان



رياض سلامة

حاكم مصرف لبنان



دافيد كوهين

نائب وزير الخزانة الأميركية

تجميد
حسابات أربعة
لبنانيين
بتهمة تعاملهم
مع أيمن جمعه

ورغم التحفظ في ذكر اسم الدبلوماسي الأميركي الذي كشف عن العملية الجديدة، فإن تحركات السفيرة الأميركية في بيروت مورا كونيلي وقبلها زيارة نائب وزير الخزانة الأميركية دافيد كوهين لبيروت وزيارة حاكم مصرف لبنان رياض سلامة لواشنطن ونيويورك، تزيد في قلق المصارف اللبنانية بأنها مستهدفة وقد تم ربطها بالسياسة الأميركية في المنطقة عامة وفي لبنان بخاصة لتظل السلطات اللبنانية طوع قراراتها. ومع كل تحفظات المصارف اللبنانية على ادعاءات واتهامات وزارة الخزانة الأميركية، لا بد من الإشارة الى ان بعض الأشخاص الذين ظهرت لديهم في السنوات الخمس الأخيرة ثروات بالملايين والمليارات قد تكون السبب في التصويب الأميركي المتواصل على أعمال المصارف اللبنانية!

الجديد ان جمعه كان أجرى عملية نقل أكثر من مليون دولار الى حساب يملكه عباس ح. المقيم في كولومبيا، واتهمت أحد مدراء فروع مصرف لبنان في الجنوب ابراهيم ش. في إدارة العملية الأنفة الذكر.

ونسبت الرميّة «النهار» الى دبلوماسي أميركي قوله ان الهدف من تسمية الأشخاص وقرارات الخزانة الأميركية الجديدة هو «حماية القطاع المصرفي والمؤسسات والأفراد الأميركيين من العمليات غير المشروعة التي تتم عبر أشخاص وشبكات، وكشف أعمالهم المرتبطة بتبييض الأموال وتمويل الإرهاب والاتجار بالمخدرات». وقال المصدر عينة ان ادارته قلقة مما تم كشفه (في ٢٦ حزيران / يونيو ٢٠١٢) لأنه يعني استمرار العمليات غير المشروعة التي تتم وتعرض القطاع اللبناني للمراقبة والمتابعة.

وفقاً لما توقعناه في كل كتاباتنا السابقة عن قضية غسل الأموال التي تم اتهام البنك اللبناني الكندي بها للوصول الى أشخاص تتهمهم وزارة الخزانة الأميركية بالعمل لحساب أحد الأحزاب اللبنانية. فقد تحركت الخزانة الأميركية مرة أخرى واتهمت أربعة لبنانيين وثلاث مؤسسات بغسل الأموال وتمويل الإرهاب وذلك تنفيذاً لقانون FATCA والأربعة هم: عباس ح. و ابراهيم ش. ومحمد ص. وحسين ج.

ووجهت الخزانة الأميركية الى هؤلاء تهمة التعاون في عمليات تجارة مخدرات بملايين الدولارات مع أيمن جمعه الذي سبق وأعلن عن اسمه وعن ملاحقته. وقالت الخزانة الأميركية في اتهامها الجديد ان أيمن جمعه يوفر الدعم المالي والمادي والتكنولوجي للحزب المستهدف. وبين ما أوردته وزارة الخزانة في اتهامها

أسرار مصرفية

● لفت محام اميركي موكله في لبنان الى ضيق المساحة المتبقية للدفاع عنهم في قضية غسل أموال.

● توقف مصرفيون لبنانيون عند خبر يقول ان احد المصارف المغمورة في لبنان قد حاز على جائزة أفضل مصرف في لبنان من حيث النمو وتساءل بعضهم عن مكانة الجهة الاكاديمية التي منحت الجائزة.

● تتآكل الرسملة السوقية في بورصة بيروت شهراً بعد آخر وكان هبوطها في شهر أيار مدياً ان انخفضت القيمة من ١١,٦٩٩ مليار دولار في أيار ٢٠١١ الى ١٠,١٩٨ مليارات في الشهر عينه من عام ٢٠١٢ أي بانخفاض يعادل ١,٥ مليار دولار.

● يتساءل مصرفيون مخضرمون عن الجهات الاكاديمية التي تشغل أوقاتها في البحث عن مؤشرات تساعد في تصنيف من تريد من المؤسسات كافة.

● لاحظ رجال أعمال يزورون اربيل في العراق دورياً، ان السحوبات من المصارف كثيرة انما بأحجام صغيرة، ان تحرص المصارف الأجنبية على عدم المغامرة بودائع المليئين من زبائنهم.

● ترتسم علامات استفهام حول علاقات ثلاثة أو أربعة مصارف مع عراقيين تم اتهامهم بالفساد والرشوة من قبل الأنظمة التي خلفت نظام صدام حسين.

● يحاول نقابيون اقناع زملاء لهم بعدم توسيع رقعة الخلاف مع المصارف لأن المعلومات التي تصل اليهم تؤكد لهم عزم عدد من المصارف على صرف عشرات الموظفين بحجة الأوضاع السيئة في البلاد.

● تتوقع الإدارات الاحصائية في غير مصرف ان يتزايد عدد الشيكات المرتجعة خلال الفصل الرابع من السنة، نظراً لفشل الموسم السياحي وازدياد الجمود في الحركة التجارية.

«البيان الاقتصادية» اضاءت على مضمون قانون التهرب الضريبي FATCA

د. بول مرقص: على المصارف والمؤسسات المالية مراجعة لوائح عملائها بدقة

التراجع؟ يوضح مرقص ان المصارف مستعدة لتطبيق الـ FATCA، وفق ما اعلنه مصرف لبنان اخيراً، وذلك بعد اخضاع هذا الموضوع للدرس كي يكون على بيّنة من مراحل التنفيذ وملاءمتها بين النظام المصرفي اللبناني وفق القوانين المرعية، والمصارف المراسلة، وصولاً الى وضع اتفاق مع الولايات المتحدة على غرار ما تسعى اليه الدول الأوروبية مع الخزينة الأميركية.

وخلص مرقص الى انه بغية تطبيق القانون الأميركي الجديد في لبنان يجب على المصارف والمؤسسات المالية المعنية مراجعة لوائح عملائها بدقة، كأن تتحرى عن المساهمين الأميركيين في الشركات بنسبة ١٠٪ او اكثر والخاضعين للضريبة في الولايات المتحدة. ثم ينبغي عليها ان تطلب من عملائها الراغبين في الاستمرار بالتعامل معها التوقيع على كتاب برفع السرية حيال مصلحة الضريبة الأميركية، مشدداً على ان القانون الأميركي الجديد يطبّق خارج حدود الولايات المتحدة على EXTRATERRITORIAL / TRANSNATIONAL USA PATRIOT ACT OF 2001 غرار القانون الأميركي وتعديلاته، يعزز ذلك كون مصلحة الضرائب في الولايات المتحدة من أدهى المؤسسات التي تعرف كيف تستجلب الاموال من المكلفين بالضريبة.



الضريبة الأميركية أكثر من ١٠٠ مليار دولار سنوياً نتيجة تطبيق القانون المذكور. وقد بدأت جني المليارات منه حتى قبل تطبيقه، لمجرد اثره النفسي، باعتبار ان الولايات المتحدة هي من البلدان النادرة التي يخضع المواطن فيها للضريبة لمجرد انه يحمل الجنسية الأميركية، ان الجنسية هي امتياز PRIVILEGE يتم تكليف المواطن على اساسه حتى لو لم يكن مقيماً في الولايات المتحدة.

وفي ضوء القانون الأميركي الجديد والاعتبارات الاقتصادية العالمية الجديدة، هل ان دور السرية المصرفية التي تشكل مصدر جذب للمودعين والمستثمرين في لبنان، في صد

نشرت «البيان الاقتصادية» في عددها السابق اوسع المعلومات عن قانون الاصول الأميركي FATCA، وللفت انظار من يعينهم هذا القانون من اللبنانيين والعرب من حاملي الجنسية الأميركية خصصت له غلافها الرئيسي (الغلاف).

ولن يستغرب القارئ اذا اخبرناه ان غالبية حاملي الجنسية الأميركية من لبنانيين وعرب قد فهموا ان القانون يعني حساباتهم المصرفية وحسب، ولم يكن بمفهومهم انه يشمل مساهماتهم في مؤسسات اقتصادية وصناعية وسياسية تعمل انطلاقاً من الولايات المتحدة..

د. مرقص

الدكتور بول مرقص رئيس مؤسسة «جوستيسيا» والذي له اختصاصه في القانون وفي الاقتصاد، حاضر عن قانون الامتثال الضريبي FATCA وجاءت محاضراته مطابقة ومكاملة لما عرضناه في تحقيقنا عن قانون التهرب الضريبي الأميركي ومما جاء فيه:

«انه يرمي الى افادة مصلحة الضرائب الأميركية من جانب المصارف والمؤسسات المالية في العالم REPORTING». ورأى ان هذا التعاون يدخل حقيقة في صلب المصلحة المالية الأميركية المباشرة، اكثر منه في ميدان مكافحة تبييض الاموال. ان يقدر ان تجني مصلحة

البناني الفرنسي يطلق برنامج الادخار السكني الحصري في السوق اللبنانية



أطلق البنك اللبناني الفرنسي BLF برنامج الادخار السكني الحصري في السوق اللبنانية والذي يتيح للأهل الراغبين في تأمين منزل مستقبلي لأولادهم وللشباب الراغبين في تملك مسكن خاص ان يباشروا الادخار منذ اليوم.

فابتداءً من ٥٠ دولاراً أميركياً شهرياً، يتيح هذا البرنامج للأهل تجميع رأسمال يشكّل الدفعة الأولى اللازمة لأولادهم من أجل الحصول على قرض سكني، مع حسم مضمون على معدّل

الفائدة. فضلاً عن ذلك، ولحماية عائلتهم من أي طارئ، يضمن لهم التأمين على الحياة المقترن بهذا البرنامج استمرارية تجميع هذا الرأسمال مهما حصل.

كذلك بالنسبة للشباب الراغبين في الإستقرار في منزل زوجي خاص، يمكنهم أيضاً مع برنامج الادخار السكني ان يبدأوا بجمع رأسمال يشكّل في المستقبل الدفعة الأولى اللازمة للحصول على قرض سكني ابتداءً من ٥٠ دولاراً أميركياً فقط وسيحصلون كذلك على تأمين على الحياة وعلى حسم مضمون على معدّل الفائدة.

بنك لبنان والخليج» يرعى سباق فينيقيا الدولي الثاني في صور

رعى بنك لبنان والخليج سباق فينيقيا الدولي الثاني في مدينة صور تحت شعار «عايشين سوا... منركض سوا» والذي نظّمته جمعية نادي فينيقيا الرياضي في ايار (مايو) الماضي برعاية رئيس مجلس النواب نبيه بري.

تخلل المهرجان الذي يهدف بشكل رئيسي الى توجيه رسالة وطنية للسلام والتضامن الوطني، العديد من الأنشطة الثقافية والترفيهية التي استمرت على مدى اسبوع كامل قبل انطلاق فعاليات السباق الذي شارك فيه آلاف الهواة والمحترفين من اللبنانيين والاجانب.

ولفت بنك الخليج الى انه اختار المشاركة في هذا الحدث نظراً لمرموده السياحي والاقتصادي والاعلامي الهام، وتشجيعاً للشباب على ممارسة الرياضة.

اتحاد مصرفي اوروبي لمراقبة المصارف الأوروبية المتعثرة



ماريو دراغي

رئيس البنك المركزي الأوروبي

يحتار القادة الأوروبيون في كيفية انقاذ المصارف الإسبانية واليونانية من أزمة المديونية التي تغرق بها ولم تنفع لغاية الآن المساعدات المالية - رغم بلوغها مليارات الدولارات - بانتشالها من حيث تغرق.

وبرزت فكرة اوروبية حديثة تقبول بقيام هيئة رقابة مصرفية تكون باشراف البنك المركزي الأوروبي لتولي هذه المسؤولية.

وألمح رئيس البنك المركزي الأوروبي ماريو دراغي الى انه قد يتم طرح اقتراحات بهذا الصدد. وكانت لدى دراغي مجموعة مقترحات ابرزها اقامة اتحاد مصرفي اوروبي استكمالاً للاتحاد النقدي. ويثير اقتراح تكليف المركزي الأوروبي مراقبة المصارف الأوروبية، ارتياح المستشار الألمانية انجيلا ميركل التي تدعو الى تعزيز دور البنك المركزي في مراقبة المصارف حيث تكون للمركزي سلطة رقابة اكثر استقلالية.

تحديات أزمة الديون السيادية في منطقة اليورو ستكون أصعب من الأزمة المالية العالمية ٢٠٠٨

ريك بدنر: النظام المصرفي بالإمارات قادر على التعامل مع تحديات الأزمة



رأى ريك بدنر الرئيس التنفيذي لبنك الإمارات دبي الوطني ان تأثر المنطقة العربية بشكل عام مع تفاقم حدة الأزمة قد تكون أصعب من الأزمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨ بالنظر الى كونها نتاج أزمة سيادية لحكومات ودول.

وأكد بدنر قدرة النظام المصرفي في الإمارات على التعامل مع التحديات التي قد تفرضها أزمة الديون السيادية في منطقة اليورو وانعكاساتها المتوقعة على الاقتصاد العالمي.

وأضاف: رغم عدم وضوح الرؤية بشكل كامل في ما يتعلق بمستقبل منطقة اليورو في ظل

الحديث عن انسحاب اليونان والأوضاع في اسبانيا، فإن تأثير تلك المخاوف لم ينتقل حتى الآن الى الإمارات، خاصة على صعيد الحصول على الإئتمان من الأسواق العالمية. وأكد تمكن العديد من المؤسسات ومنها بنك الإمارات دبي الوطني من تغطية الإصدارات، باكتتابات زادت عدة أضعاف عن المطلوب أكثر من مرة.

وأشار الى ان سوق تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الإمارات تحسن بشكل قوي خلال السنوات الأربع الماضية، بما يعكس ثقل هذا القطاع الذي يعد من أبرز محركات نمو الاقتصاد الوطني خلال السنوات المقبلة، بالإضافة الى الفرص الكبيرة التي يوفرها القطاع المصرفي.

النقد العربي: نسبة كفاية رأس المال في مصارف الإمارات أعلى من بازل ٣

لصندوق النقد العربي، ان الاقتصادات العالمية تمر بمرحلة عصيبة جراء تداعيات الأزمة المالية العالمية، أكد ان الدول العربية ظلت بمنأى عن تداعيات أزمة اليورو.

وأشار الدكتور المناعي الى أهمية تقوية ادارة المخاطر والعمل على اجتياز اختبارات التحمل للقطاع المصرفي في ظل الترابط الكبير بين الاقتصادات العالمية.

أكد صندوق النقد العربي ان نسبة كفاية رأس المال في القطاع المصرفي بالإمارات تراوح بين ١٢ الى ٢٠٪، لتزيد بذلك عن النسبة المقررة في اتفاقيتي بازل ٢ وبازل ٣ والتي تبلغ ٨٪ كحد أدنى.

واوضح الصندوق ان بازل ٣ تشترط توافر صمام الأمان والذي يطلق عليه BUFFER وتهدف الى حماية الاقتصاد أثناء الأزمات.

وإذ رأى الدكتور جاسم المناعي المدير العام ورئيس مجلس الادارة

فهد بن عبدالله القاسم (شركة أموال للاستشارات المالية):

فرص استثمارية غير عادية في السعودية

رئيس مجلس ادارة شركة أموال للاستشارات المالية AMWAL والشريك المؤسس وعضو مجلس ادارة شركة CENTURY 21 فهد بن عبدالله القاسم وصف الفرص الاستثمارية المتوافرة في المملكة العربية السعودية بغير العادية مسلطاً الضوء على اعمال الشركة.



قطاعي الانشاءات والتطوير العقاري، والقطاع الصحي الذي بعد انحسار المساهمات الحكومية فيه، اضحى بحاجة الى شركات تأمين موثوقة وعالية الاداء، وقطاع تعليمي متطور خصوصاً بعدما وصل عدد سكان المملكة الى ٢٦ مليون نسمة بينهم ٢٢ مليوناً من الرعايا السعوديين.

الاستحواذ والانماجات وتساعد المستثمرين في الحصول على التمويلات الحكومية والمصرفية، وبالاجمال تتمركز اعمالنا في السعودية لكننا نسعى للتوسع في المنطقة.

كما نعمل في مصر وقطر في مجال الاستثمارات المالية. ■

فرص استثمارية غير عادية

■ في رأيكم اين تكمن فرص الاستثمار خصوصاً في ظل تداعيات الأزمة المالية العالمية والثورات العربية؟

- في الوقت الذي يشهد فيه العالم والدول العربية ازمات اقتصادية وسياسية مختلفة، تنعم دول الخليج وتحديداً السعودية باستقرار ونمو وطفرة انماثة غير مسبوقة وانفاق حكومي لم تشهده المملكة من قبل.

من هنا فالفرص الاستثمارية غير عادية في السعودية وداخل مختلف القطاعات خصوصاً في

استثمارات متنوعة

■ ما هي المجالات التي تستثمر فيها «أموال»؟

- لا تركز «أموال» على نوع واحد من الاستثمار، ولكن تعمل في مجال بيع وشراء الشركات عبر

في الكويت يكرم محافظ المركزي المستقيل سالم الصباح: العمل المصرفي يحتاج الى عنصر الثقة



الشيخ سالم الصباح في صورة تذكارية مع رؤساء المصارف الكويتية



سالم الصباح

محافظ البنك المركزي الكويتي السابق



حمد المرزوق

رئيس اتحاد المصارف - الكويت

خطر داخلي ومن صنع أيدينا. فالانفاق غير المسبوق في المصروفات العامة غير الانتاجية سدفع ثمنها او بالاحرى ستدفع ثمنها الاجيال القادمة كنتيجة حتمية لما يقوم به الجيل الحالي من هدر غير مبرر لاموال لا يمتلكها اساسا، فيرهن بذلك مستقبل الابناء من اجل مطالب آنية ستزيد من حدة الاختلالات الهيكلية الحالية...».

ورد الشيخ سالم قائلا ان العمل المصرفي الناجح والمستقر يعتمد اعتمادا اساسيا على عنصر الثقة CONFIDENCE، فبدون تلك الثقة سوف تعاني البنوك في اعمالها وستجد صعوبات جمة في تحقيق الاداء والاستقرار المنشودين، مؤكدا ان بناء الثقة هو اساس محوري وجوهري.

اقام اتحاد مصارف الكويت حفل تكريم لمحافظ البنك المركزي الكويتي سالم الصباح بمناسبة استقالته من منصبه وتعيين د. محمد الهاشل مكانه بحضور جمع من المصرفيين ورجال الاعمال.

كلمة ترحيب وتنويه من رئيس الاتحاد (رئيس البنك الاهلي المتحد) حمد عبد المحسن المرزوق معددا انجازاته خلال غزو الكويت واعادة اعمارها، حيث دعم المصارف الكويتية وحال دون تعثر العديد منها، مذكرا بدور الشيخ سالم في ترتيب تمويل مرحلة ما بعد التحرير (قرض بخمسة مليارات دولار).

وحين وصل الى سبب استقالته سالم الصباح من المركزي قال بدبلوماسيته «الا ان مضامين استقالته تؤكد ان الخطر الداهم والقادم هو

Head Office : Jerusalem / Ramallah - Ramallah - Masyoun Height, AIG Tower, P.O.Box 1933, Tel. 02-2986634/5 - Fax.02-2986636 - E-mail: info@aig.ps - Website: www.aig.ps

لا أسلمة للمصارف في مصر بل تنشيط للصيرفة الإسلامية مصارف أجنبية تباع وحداتها في مصر قبل تنفيذ القانون الجديد



دولار (١,٨ مليار جنيه) وذلك وفقاً لنصوصه «لحماية النظام المصرفي من دخول بنوك ضعيفة» ويلزم البنوك الضعيفة بيع أصولها الى بنوك أكبر تكون قادرة على الصمود.

الفروع الأجنبية تغادر

وما ان وصل مشروع القانون الى أيدي البنوك الأجنبية حتى قرر بعضها الانسحاب من السوق، وكان أول من عرض وحدته المصرفية في مصر للبيع هو بنك بي ان بي باريبا وتبعه بنك بيرايوس اليوناني في مصر الذي يفاوض بنك «اتشيه» التركي لبيعه وحدته.

تقول معلومات خاصة بالـ «البيان الاقتصادية» ان البنك المركزي واتحاد مصارف مصر أعربا عن استيائهما مما يجري بحيث يدمر كل ما حققه المركزي لجذب المصارف الأجنبية للعمل في مصر.



هيئة رقابة شرعية

ويتضمن مشروع القانون المطروح من قبل جماعة الاخوان المسلمين مواد تلزم البنك المركزي بإنشاء هيئة للرقابة الشرعية داخل قطاع الرقابة القائمة حالياً في البنك المركزي المصري، تتولى مراجعة أعمال البنوك الإسلامية والزام المركزي باستحداث سوق موازنة لعمليات «الانتربنك» تخضع لأحكام الشريعة الإسلامية أي خلق سوق «انتربنك» اسلامية الى جانب السوق التقليدية.

ويسمح مشروع القانون للبنوك الإسلامية - للمرة الأولى - بالاستثمار في أدوات الدين الحكومية أي شراء وبيع السندات وأذون الخزانة..

فروع البنوك الأجنبية

يلزم مشروع القانون الجديد فروع المصارف الأجنبية بزيادة رؤوس أموالها الى ٣٠٠ مليون

أعد حزب «الحرية والعدالة» في مصر وهو الذراع السياسية لجماعة الأخوان المسلمين قانوناً جديداً للبنوك المحلية والأجنبية التجارية العاملة في مصر، وأرسل الحزب نسخة عن مشروع القانون الى البنك المركزي لإبداء الرأي.

اجتماعات مصغرة

مشروع القانون الجديد فاجأ القطاع المصرفي ومعظم القطاعات المالية والاقتصادية، فننادى أركانها الى اجتماعات مصغرة ومتعددة بعيداً عن معرفة البنك المركزي واتحاد بنوك مصر، للبحث في الموقف المطلوب اتخاذه في حال تبين ان المساعي التي يقوم بها الأخوان المسلمون عبر حزب الحرية والعدالة هو أسلمة القطاع المصرفي المصري.

الحزب يطمئن

وعندما علم الحزب بالاجتماعات والمخاوف التي أبداها المصرفيون «سراً في اجتماعاتهم» سارع الى ايضاح موقفه واهدافه، وخلصتها انه يعمل على الافساح في المجال لإنشاء المزيد من البنوك الإسلامية او تحويل البنوك التجارية القائمة الى بنوك اسلامية عبر خلق بنية تشريعية محفزة لنشاط الصيرفة الإسلامية في مصر.

البرنامج التدريبي السابع للجمعية المصرفية في البحرين



الرؤساء التنفيذيون في «باب» ومدبرو الموارد البشرية للمصارف مع الطلاب المشاركين لعام ٢٠١٢

نظمت الجمعية المصرفية في البحرين (باب) بالتعاون مع جامعة البحرين، البرنامج التدريبي الصيفي السابع، وقد اختير ٣١ طالباً للبرنامج من قبل عشرة بنوك أعضاء مشاركة في البرنامج، وذلك خلال حفل اقيم في معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية (BIBF).

الحكومة التونسية تحاول عزل محافظ المركزي لأنه يعارض تدخلها معه

في خطوة قد تثير قلق المستثمرين الذين يشعرون بتوتر بعد ثورة «الربيع العربي» تحاول الحكومة التونسية عزل محافظ البنك المركزي مصطفى كامل النابلي لأنه يعارض تدخلها في شؤون المركزي. وتريد الحكومة ان تفرض وصايتها على المركزي لأسباب «سياسية» وهي تحاول الوصول الى هدفها عبر تحميله مسؤولية التضخم في البلاد.

حلول مبتكرة لتمويل الاحتياجات الشخصية من «العربي الإسلامي»

اطلق البنك العربي الاسلامي الدولي باقة من الحلول التمويلية الشخصية الجديدة المتوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية لتمويل المنافع والاحتياجات من علاج وتعليم وسفر. وتتميز هذه المنتجات بمزايا عدة كإمكانية التمويل لغاية ١٠٠ في المئة بعوائد منافسة.

واوضح المدير العام للبنك ايباد العسلي «طرحنا هذه الباقة لتعطي زخماً وقيمة مضافة للحلول التمويلية التي دأب البنك على تقديمها منذ تأسيسه قبل اكثر من ١٤ عاماً». مشيراً الى ان البنك يمول مصاريف العلاج مع اعفاء العميل من اي اضافات على فاتورة علاجه، كما ان تمويل التعليم وتمويل السفر يقسط على فترات مريحة وبأرباح مدروسة ولجميع عملائه المحولة رواتبهم.

عملية اصلاح مصرفية ناجحة في الصين

الجيل الجديد الذي تولى قيادة القطاع المصرفي في الصين نجح الى حد كبير بتقليص احتكار المصارف الكبرى التي تحقق أرباحاً ضخمة على حساب القطاع المصرفي الخاص.

وبات اليوم بإمكان المصارف أيضاً كان حجمها منح قروض بمعدلات أدنى بما يصل الى ٢٠٪ من تلك التي يحددها البنك المركزي مقابل ١٠٪ في السابق. وأصبح بإمكان المودعين الاستفادة من مردود يفوق الـ ١٠ في المئة، وهذا كما تقول وكالة الصحافة الفرنسية يشكل سابقة في الصين.

وقال المعلقون الاقتصاديون ان ما يحدث في الصين هو عملية اصلاحية في القطاعين المصرفي والمالي، وهو مقدمة أيضاً لتحقيق طموحات المصارف الصينية بالانطلاق للعمل حول العالم.

**بنك الاتحاد الوطني كرم موظفيه المتميزين
محمد نصر عابدين: المركزي ينسق في قرارات تنظيم القطاع**



أكد الرئيس التنفيذي لبنك الاتحاد الوطني محمد نصر عابدين على هامش فعالية البنك لتكريم موظفيه المتميزين «ان المصرف المركزي يتبنى سياسة قائمة على التنسيق الكامل مع المصارف في الدولة، في ما يتعلق بالمعايير والقرارات التي تخص القطاع»، موضحاً «ان البنوك

في الإمارات أصبحت اليوم تحتفظ بمستويات عالية من السيولة، إما بشكل نقد في الصندوق أو أدوات مالية قابلة للتسييل، ولذلك فإن نظام السيولة الجديد المتوقع الإعلان عنه من المصرف المركزي، في ما يتعلق بضرورة امتلاك البنوك لسيولة تعادل استحقاقاتها في شهر، تطبقه البنوك حالياً طواعية، وغالباً تمتلك هذا المستوى من السيولة». وفي ما يتعلق بتوسعات بنك الاتحاد الوطني، قال عابدين «ان البنك يسعى الى زيادة عدد فروع في الدولة الى نحو 70 فرعاً خلال العام الحالي، وذلك بزيادة عشرة فروع جديدة، كما يخطط لإضافة 4 فروع جديدة في مصر».

**جائزة أفضل بنك في السلطنة لبنك مسقط
عبد الرزاق بن عيسى: تعطينا دافعاً قوياً لتحقيق مزيد من الإنجازات**



فاز بنك مسقط، المؤسسة المالية الرائدة في عمان بجائزة أفضل بنك في السلطنة وذلك ضمن جوائز مجلة BUSINESS TODAY لعام 2011، تقديراً للنتائج والسياسات المالية التي يتبناها وأكدت تحقيق النمو والتقدم في العمليات المصرفية كافة.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للبنك عبد الرزاق بن علي بن عيسى «تعتبر هذه الجائزة إنجازاً هاماً لنا يضاف للإنجازات السابقة، حيث يعد

البنك من المؤسسات المالية الرائدة في السلطنة وفي المنطقة، وسبق ان فاز بالعديد من الجوائز المحلية والإقليمية والعالمية.

ان الفوز بجائزة أفضل بنك في السلطنة لعام 2011 يعطينا دافعاً قوياً لتحقيق المزيد من الإنجازات والنتائج الايجابية في 2012، مع تدشين البنك للرؤية والهيكلة التنظيمي الجديد الذي يعتمد على تقديم أفضل الخدمات وطرح المنتجات التي تلبي احتياجات الزبائن والشركات ورجال الأعمال»، مؤكداً استمرار البنك في الريادة وتقديم أفضل المنتجات والخدمات المصرفية.

يذكر ان البنك اختير الأفضل في السلطنة لتسع مرات على التوالي من مجلتي «يورومني» و«غلوبال فاينانس» وثمانين مرات من مجلة «ذي بانكر».

جولمين لخدمات التأمين (ش.ذ.م.م.)
وسطاء تأمين وإعادة التأمين
JUELMIN INSURANCE SERVICES (L.L.C)
Insurance & Reinsurance Brokers

التأمين المباشر بكافة انواعه

اعادة التأمين الاختياري بكافة انواعه

اعادة التأمين الانفاقي

تعاملنا مع كبرى شركات التأمين واعادة التأمين

ص.ب: 15958 دبي - الامارات العربية المتحدة
P. O. Box: 15958 Dubai - U. A. E

TEL: +971 4 2691114
FAX: +971 4 2691434
Email: info@juelmin.ae
website: www.juelmin.com

بعد ان اجرت دراسة استغرقت ٤ اشهر وكالة موديز خفضت تصنيفات ١٥ مصرفا عالميا



Societe Generale ، رويال بنك اوف سكو تلند ROYAL BANK OF SCOTLAND ، بنك اوف اميركا BANK OF AMERICA ونامورا اند ماکويري NOMURA AND MACQUARIE .

ماذا قالت المصارف المتضررة

وقد اصدرت المصارف المعنية احتجاجات ضد الخطوة التي اتخذتها وكالة موديز، وهنا بعضها:

- أعرب سيتي غروب عن معارضته الشديدة لتحليل «موديز» حول النشاط المصرفي مؤكداً قناعته الراسخة ان تخفيض تصنيفه اعتباطي وغير مبرر اطلاقاً.
- رد رويال بنك اوف سكو تلاند في بيان أبدى فيه معارضته لتخفيض تصنيفه معتبراً ان الوكالة لا تزال تنظر الى الماضي «ولا تأخذ بالاعتبار التعديلات الجوهرية التي أجرتها المجموعة على صعيد الحصيلة والأرصدة وتقييم المخاطر».
- انتقد مصرف «بي ان بي باريبا» «موديز» لعدم أخذها بالاعتبار بشكل كاف حجم السيولة الذي في متناوله والخطة التي أقرها للتكيف مع الظروف والتي تسمح له في نهاية ٢٠١٢ برفع «النواة الصلبة» لحقوق مساهميه الى أحد أعلى المستويات في العالم.

اعلنت وكالة التصنيف الاميركية موديز MOODY'S انها خفضت تصنيفات مصارف عالمية. وقال مديرها العام **غريغ بووير** GREG BAUER ان الوكالة وجدت ضرورة في خفض التصنيفات لان المصارف المعنية تحمل مخاطر في اسواق المال يمكن ان تعرض رسملتها للخطر .

ALL OF THE BANKS AFFECTED BY TODAY'S ACTIONS HAVE SIGNIFICANT EXPOSURE TO THE VOLATILITY AND RISK OF OUTSIZED LOSSES INHERENT TO CAPITAL MARKETS ACTIVITIES. "MOODY'S GLOBAL BANKING MANAGING DIRECTOR GREG BAUER SAID IN THE ANNOUNCEMENT.

والمصارف التي تعرضت تصنيفاتها للخفض هي: مورغان ستانلي MORGAN STANLEY، كريدي سويس CREDIT SUISSE، يو بي اس UBS، اتش اس بي سي HSBC، رويال بنك اوف كندا ROYAL BANK OF CANADA، بي ان بي باريبا BNP PARIBAS، باركليز BARCLAYS، دويتشه DEUTSCHE BANK، كريدي اريكول CREDIT AGRICOLE، جاي بي مورغان تشايس JP MORGAN CHASE، غولدمان ساكس Goldman Sachs Group، سيتي بنك Citigroup، سوسيتيه جنرال

بنك سورية الدولي الاسلامي يقاضي الاتحاد الاوروبي بسبب العقوبات غير المبررة التي اتخذها ضده

مصنفة من الدرجة الاولى ولم تشمل اي عمليات لاي اشخاص او جهات محظور التعامل معها، ولم تتناول اي بضائع محظور استيرادها الى سورية ومدرجة ضمن قوائم الحظر الدولي، وان هذه البنوك المراسلة لم تكن لتسمح بتمرير اي معاملات تخضع لعمليات الحظر الدولي المطبق على سورية من كافة الجهات عبر انظمتها المصرفية، الامر الذي تثبتته سجلات هذه البنوك في تعاملاتها مع بنك سورية الدولي الاسلامي منذ تأسيسه وحتى تاريخه والتي تؤكد صحة وسلامة عمليات البنك وتطابقها مع المعايير والاعراف المصرفية الدولية في هذا المجال .

واكد البنك استمراره بالعمل في كافة المجالات والانشطة والخدمات المصرفية .



عبد القادر الدويك

SYRIA INT'L ISLAMIC BANK

نذكر ان مجلس ادارة البنك يضم نخبة من رجال الاعمال

القطريين والسوريين وهم:

- الدكتور **يوسف احمد النعمة** (رئيس مجلس الادارة) / ممثل بنك قطر الدولي (الاسلامي)، **سليمان محمود معروف** (نائب رئيس مجلس الادارة)، **محمد عبداللطيف المانع** (ممثل شركة المشاريع الخاصة القطرية).
- اما بقية اعضاء مجلس الادارة فهم: **جمال عبدالله الجمال** (ممثل الشركة الاسلامية القطرية للتأمين)، **محمد عبد الرؤوف قدسي** (عضو مجلس الادارة)، **زياد طه غزال** (عضو مجلس الادارة) و**احسان الخيمي** (عضو مجلس الادارة).
- يذكر ان المدير العام للبنك هو السيد **عبد القادر الدويك**.

اعلن بنك سورية الدولي الاسلامي SYRIA INT'L ISLAMIC BANK انه سوف يتقدم الى مجلس الاتحاد الاوروبي بطلب لاعادة النظر في العقوبات التي اتخذت اعتباطا بحقه، وفي حال عدم تجاوب الاتحاد الاوروبي وطلبه فإن المصرف سوف يرفع دعوى ضده امام المحكمة الاوروبية.

وجاء في بيان اصدره المصرف بعد ان جرى ادراج اسمه على لائحة المؤسسات السورية التي يحظر التعامل معها، ان العقوبات غير مبررة ومجحفة وانها مطابقة لما تم إقراره من عقوبات فرضتها الولايات المتحدة الاميركية في شهر ايار الماضي وهي لا تستند الى وقائع حقيقية او ثبوتيات فعلية ملموسة تدين البنك في تعاملاته المصرفية بجميع اشكالها.

واوضح البنك انه استبقا للعقوبات الاوروبية عمد الى سحب كامل اموال البنك من جميع البنوك الاوروبية باستثناء بعض المبالغ التي تعادل التزامات البنك تجاه الاعتمادات المفتوحة والتي ما زالت قائمة لدى بعض البنوك الاوروبية احتراماً لوفاء البنك بالتزاماته تجاه هذه البنوك مقابل هذه الاعتمادات ولتغطيتها بما يعادل ١٠٠ بالمئة من هذه الالتزامات دلالة على قوة ومثانة المركز المالي للبنك .

اضاف ان هذه الاعتمادات تعود لاشخاص ولجهات غير محظور التعامل معها ولاستيراد بضائع مسموح باستيرادها الى سورية وغير مدرجة ضمن قوائم الحظر الدولية، وهي مغطاة ايضا بتأمينات نقدية بواقع ١٠٠ بالمئة من عملاء البنك، وان كافة عمليات البنك الخارجية في اوروبا كانت تتم عبر بنوك اوروبية

المركزي البحريني يعقد اجتماعه الدوري الثاني مع المصارف التجارية



المحافظ رشيد المعراج مترئساً للاجتماع

عقد الاجتماع الدوري الثاني لعام ٢٠١٢ بين مصرف البحرين المركزي وجمعية المصرفيين البحرينيين لبحث تطور الأوضاع المصرفية في مملكة البحرين والمواضيع ذات الإهتمام المشترك. ورحب **رشيد محمد المعراج** محافظ البنك المركزي البحريني برئيس وأعضاء مجلس إدارة الجمعية وقدم الشكر لهم ولجميع بنوك التجزئة على تعاونهم في تنفيذ خطط المصرف لتطوير الخدمات المصرفية في المملكة. وأكد المحافظ **المعراج** على حرص المصرف على العمل والتعاون مع البنوك العاملة في البحرين من أجل تحسين وتطوير الخدمات المصرفية بما يوفر للزبائن أفضل الخدمات بشكل سريع وآمن ويرتقي بمستواها بشكل مستمر. وأوضح ان المصرف مقبل على إدخال خدمات جديدة في مجال الصيرفة الإلكترونية من شأنها زيادة فعالية الخدمات المصرفية المقدمة للأفراد والشركات.

«بنكيا» المصرفية الإسبانية تطلب ٢٤ مليار دولار لإعادة الهيكلة

طلبت مجموعة «بنكيا» BANKIA المصرفية الإسبانية المتعثرة، مساعدات مالية من الحكومة بقيمة ١٩ مليار يورو (حوالي ٢٤ مليار دولار)، بهدف تمويل خطة لإعادة الهيكلة. واعتبر هذا المبلغ أكبر مما كان متوقفاً، إذ ان المجموعة كانت قد حصلت في العام ٢٠١٠ على ٤,٥ مليارات يورو من صندوق إعادة هيكلة البنوك «إف آر أو بي»، وتم تحويل هذا الائتمان الى أسهم من أجل السماح للدولة بالحصول على حصة نسبتها ٤٥٪ في المصرف الذي يرزح تحت وطأة أصول عقارية سيئة الأداء تصل قيمتها الى ٣٢ مليار يورو. وتوصف عملية انقاذ «بنكيا» بأنها الأعلى في اسبانيا حتى الآن، مما دفع مؤسسة ستاندراند بورز الى خفض تصنيفها الائتماني للمجموعة الى عالي المخاطر.

بنك مسقط يفوز بجائزة الحوكمة الأولى في الشرق الأوسط

فاز بنك مسقط بجائزة الحوكمة الأولى عن العام ٢٠١٢، وذلك على مستوى الشرق الأوسط وشمال افريقيا وجنوب آسيا، والتي تؤكد التزام البنك بمتطلبات الحوكمة واهتمامه بادارة المخاطر ونجاح سياساته المالية في الظروف العادية والصعبة. وقد جاء فوز بنك مسقط بهذه الجائزة بعد منافسة من قبل البنوك في المنطقة مما يؤكد قوته على المستويين المحلي والاقليمي. وبناء على ذلك تم اختياره من قبل معهد «حوكمة» من بين العديد من البنوك العاملة في المنطقة. وتعليقاً على الفوز أوضح **عبد الرزاق بن علي بن عيسى** الرئيس التنفيذي لبنك مسقط «ان الادارة التنفيذية للبنك تعمل بالمبادئ الأساسية لحوكمة الشركات، مما يعكس ايجاباً على الطريقة التي نؤدي فيها أعمالنا».

الإسلامي الفلسطيني أقر توزيع ٢,٥٪ من القيمة الإسمية للسهم

محمد زكارنة:

خطة استراتيجية خمسية ونظام حوكمة



اثناء انعقاد الجمعية العامة

قرر البنك الإسلامي الفلسطيني في جمعيته العامة العادية توزيع ٢,٥ في المئة من القيمة الإسمية للسهم على المساهمين. وكان البنك قد عقد جمعيته العامة العادية في رام الله وغزه عبر نظام الفيديو كونفرنس بحضور أعضاء مجلس الإدارة وممثلي الجهات ذات العلاقة كل من **نظام أيوب** مراقب الشركات، و**صبحي سلام** ممثل سلطة النقد و**محمد حجازي** ممثل بورصة فلسطين، و**سعود بني عوده** ممثل هيئة سوق رأس المال. وقد مثل **أ.د. حسام الدين عفانه** رئيس هيئة الرقابة الشرعية في البنك الهيئة وتلا تقريرها، في حين مثل شركة أرنست أند يونغ السيد **رامي حمدالله** وتلا تقريرها.

وافتح **أيوب** الجلسة بإعلانه اكتمال النصاب القانوني الذي تجاوز ٥٨ في المئة مرحباً بالحضور بين شقّي الوطن، ومؤكداً على ان اكتمال النصاب تم بشكل قانوني.

من جهته أكد رئيس مجلس ادارة البنك **محمد زكارنه** في كلمته التي رحب فيها بالحضور على ان البنك كان قد شهد خلال العام الماضي انجازات وتحولات وتطورات نوعية وكمية ملحوظة على كافة الأصعدة التزاماً منه بخطلته لعام ٢٠١١، مشيراً الى ان أهم هذه النتائج غير المالية هو إقرار الخطة الاستراتيجية للخمس سنوات المقبلة ونظام الحوكمة لضبط طبيعة العلاقة، إقرار إطلاق عدد من الخدمات المصرفية الإسلامية، بالإضافة الى إقرار توسعة شبكة التوزيع بإضافة ٣٢ صرافاً آلياً جديداً، شراء مبنى كمقر للإدارة العامة بالإضافة الى مقر استثماري للبنك في مدينة جنين وغيرها من القرارات المهمة.

من جهته أشار **صبحي قديح** نائب رئيس مجلس الادارة والذي تلا تقرير مجلس الإدارة الى انه لعل أهم ما ميز عام ٢٠١١ عن الأعوام السابقة هو الخطوات المتسارعة في ترتيب العديد من أوضاع البنك المالية والإدارية والقانونية والمهنية والفنية. وفي تقرير هيئة الرقابة الشرعية أكد الدكتور **عفانه** على ان العقود والعمليات والمعاملات التي أبرمها البنك خلال السنة المنتهية ٢٠١١ التي اطلعت عليها الهيئة تمت وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.

وفي تقريرها حول الأعمال المالية أكد طه في قراءته لتقرير المدقق الخارجي شركة أرنست أند يونغ على ان أدلة التدقيق التي حصلت عليها الشركة كافية وملائمة وتوفر أساساً لإبداء الرأي.

يذكر ان البنك الإسلامي الفلسطيني تأسس عام ١٩٩٥ برأسمال ١٠ ملايين دولار وفي عام ٢٠٠٥ تم رفعه الى ٢٥ مليون دولار الى ان تقرر عام ٢٠٠٩ رفع رأس المال الى ٥٠ مليون دولار، وتنتشر فروع البنك بين محافظات فلسطين من خلال شبكة فروعها الأربعة عشر ومكتب واحد لتكون أكبر شبكة مصرفية إسلامية في فلسطين.

الشيخ نهيان بن مبارك يناقش دعم «الأهلي المصري»



طارق عامر
البنك الأهلي المصري



نهيان بن مبارك آل نهيان
وزير التعليم العالي - الإمارات

ناقش الشيخ نهيان بن مبارك آل نهيان وزير التعليم العالي والبحث العلمي في دولة الإمارات، مع طارق عامر رئيس مجلس ادارة البنك الأهلي المصري ورئيس اتحاد بنوك مصر، عدداً من المواضيع ذات الاهتمام المشترك وذلك خلال زيارة الأخير له في الإمارات. وبالمناسبة أبدى عامر تقديره دعم الشيخ نهيان بن مبارك لجهود الترويج لشهادة المصري الدولار التي يصدرها البنك الأهلي المصري لصالح وضمن الحكومة المصرية.

تداعيات خطرة تعصف بالنظام المصرفي القبرصي المركزي يطلب مساعدة عاجلة من الاتحاد الأوروبي

قال البنك المركزي القبرصي ان ثقة المستهلكين والشركات تدنت جداً نتيجة الأزمة الاقتصادية والسياسية التي تعصف باليونان، وهي تندرج بتداعيات خطرة على النظام المصرفي القبرصي الذي يعاني أصلاً من «مناخ سلبي». وجاء هذا الإعلان القبرصي الرسمي بعد يومين فقط على اعتراف الحكومة القبرصية بأنها قد تطلب خطة إنقاذ من الاتحاد الأوروبي لإنقاذ قطاعها المصرفي الذي تضرر كثيراً بفعل أزمة المديونية اليونانية. وسبق لقبرص ان حصلت على قرض من روسيا بقيمة ٢,٥ مليار يورو لمساعدتها على مواجهة مستحقات الديون. وفي تصريح لمتحدث باسم الحكومة القبرصية الى صحيفة الفاينانشل تايمز (ا.ف.ب.) ان قبرص تمر «بمرحلة حاسمة» مقرأً بضرورة الحصول على ١,٨ مليار يورو قبل نهاية شهر حزيران (يونيو) لإعادة رسملة مصرف «مارفين بوبيلار بنك» البنك الثاني في البلاد والأكثر تأثراً بالديون اليونانية.

٢٢,٥ مليار دولار انقذت ٤ مصارف يونانية

ضخت وزارة المالية اليونانية مبلغ ١٨ مليار يورو (٢٢,٥ مليار دولار) في اربعة مصارف يونانية هي: الفا بنك، ناشونال بنك اوف غريس، اي اف جي يوروبنك وبيريوس بنك وذلك لتمكينها من تغطية خسائرها الكبيرة نتيجة اتفاق اعادة هيكلة الديون الحكومية اليونانية كانت حكومة اليونان قد عقدته مع المؤسسات الدائنة لها من القطاع الخاص. وقالت الصحافة اليونانية ان التمويل تم من صندوق الاستقرار المالي اليوناني.

جمعية مصارف الامارات تتبنى استراتيجية عمل جديدة لمواكبة التطورات

عبد العزيز الغريز: الاستراتيجية تأخذ في الاعتبار المتغيرات التي يشهدها القطاع



تبننت جمعية مصارف الامارات مؤخرًا استراتيجية عمل جديدة بهدف مواكبة التطورات المتلاحقة في القطاع المصرفي، وتنسيق مواقف البنوك بشأن التحديات والقضايا التي تهم المصارف. وأكد عبد العزيز الغريز رئيس مجلس ادارة جمعية مصارف الامارات ان هذه الاستراتيجية تبنى على النجاحات التي حققتها الجمعية

في الفترات الماضية، وتأخذ في الاعتبار المتغيرات التي يشهدها القطاع والتي تتطلب توحيد صوت القطاع المصرفي والتنسيق بينه وبين القطاع الحكومي والمصرف المركزي ووزارة المالية.

ولفت الى ان الجمعية انشأت كذلك عشر لجان متخصصة، تغطي قطاعات مختلفة مثل ادارة المخاطر، والقطاع التجاري والمصرفية الخاصة بالافراد وقسم الشكاوى، التشغيل والتكنولوجيا، والاعلام والعلاقات العامة، متوقعا ان يصل عدد هذه اللجان الى ١١ لجنة في المستقبل القريب.

بنوك الشرق الأوسط تكبد ٤٠٠ مليون دولار بسبب هجمات «هاكرز»

تعرضت البنوك في الشرق الأوسط خلال الأشهر الثلاثة الماضية لـ ٤٦١ هجمة «هاكرز» كبدتها حوالي ٤٠٠ مليون دولار، جراء تضرر قواعد بياناتها المالية بسبب تلك الهجمات.

ولفت خبراء شاركوا في مؤتمر «أي دي سي» لأمن المعلومات والذي عقد في دبي، الى ان الأجهزة الحكومية والقطاعات المالية والمصرفية والتجارية في الإمارات تمتلك أجهزة حماية جيدة، غير انها لا تزال في حاجة الى المزيد من الحلول الأكثر تطوراً في قطاع المعلومات.

وأشاروا الى ان الأشهر الأخيرة شهدت ظهور الجيل الرابع من فيروس «ستوكس نت»، إضافة الى فيروس آخر يعمل على تغيير أو سرقة الملفات الالكترونية.

المركزي القطري يعزز اجراءات مكافحة غسل الأموال والعمليات المشبوهة

أقامت وحدة المعلومات المالية التابعة لمصرف قطر المركزي ورشة عمل حول أحكام السرية وحظر التنبيه في نظام الإبلاغ عن المعاملات المشبوهة، وذلك بالتعاون مع الجهات الرقابية في القطاع المالي وجهات انقاذ القانون. ويهدف المركزي من خلال هذه الإجراءات الى محاربة غسل الأموال.

وبالمناسبة قال الشيخ احمد بن عيد آل ثاني رئيس وحدة المعلومات المالية عضو اللجنة الوطنية لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، إن المعايير الدولية في هذا المجال تتوجه الى الاهتمام بقبالية الأنظمة للتطبيق العملي، كما توضح أفضل الممارسات في الأنظمة التطبيقية ان جودتها مرهونة بفهمها واستيعابها والتغلب على أي عوائق تشغيلية.

وعليه فإن وحدة المعلومات المالية في البنك ستقوم بتدريب كل الجهات في دولة قطر، الراغبة في مجابهة العمليات المشبوهة.

الأهلي السعودي يستضيف حفل التكريم الخاص بتسويق ٥٠ ألف بطاقة «قطاف»



زاهد حمصاني يتسلم التكريم من رئيس ماستر كاردي الشرق الأوسط

استضاف البنك الأهلي السعودي مؤخراً حفل التكريم الخاص بتسويق ٥٠ ألف بطاقة من «قطاف الإئتمانية الإسلامية». وبهذه المناسبة قام رئيس ماستر كاردي العالمية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا السيد راجو مالهوترا بتكريم كل من البنك الأهلي وشركة الاتصالات السعودية، حيث تسلم دروع التكريم كل من نائب الرئيس التنفيذي في البنك الأهلي رئيس قطاع تمويل الأفراد، زاهد حمصاني ونائب الرئيس لخدمات القطاع السكني في الاتصالات السعودية المهندس مزيد الحربي.

وبالمناسبة أكد حمصاني ان تحقيق بطاقة «قطاف» الإئتمانية الإسلامية لهذه الأرقام القياسية في المبيعات يعكس جودة المزايا التي تقدمها. وقال مالهوترا: ان التزامنا بالسوق السعودية مستمر عبر تقديم حلول مبتكرة وآمنة، إذ عززنا تعاوننا مع البنك الأهلي أيضاً من خلال بطاقة «الفرسان» ماستر كاردي الإئتمانية. وعبر الحربي عن سعادة الاتصالات السعودية بهذه الشراكة التي تسهم في خدمة عملاء الطرفين وتحقق رضاهم.

حاكم المركزي السويسري: المخصصات الموجودة في المصارف لمواجهة الخسائر ما تزال غير كافية

المصارف السويسرية الموصوفة بالملاءة الكبيرة والأمنة، أصبحت مثل كل المصارف التقليدية في العالم عرضة للخسائر والتعثر. وهنا ما نقلته وكالة (د ب ا) من مدينة برن السويسرية: حذر البنك المركزي السويسري من ان البنوك الكبرى في سويسرا لا تملك رؤوس الاموال لكافية لمواجهة ازمة ديون منطقة اليورو. وقال جان بيير دانتاين نائب رئيس مجلس ادارة البنك المركزي السويسري ان بنكي يو بي اس وكريدي سويس وهما اكبر بنكين في سويسرا بذلا بعض الجهود في هذا الاتجاه. ولكنه اضاف انه رغم حقيقة هذا التقدم الذي تم تحقيقه فإن البنك المركزي السويسري يعتبر ان مخصصات مواجهة الخسائر لدى هذه البنوك ما تزال غير كافية. كما حذر البنك من ان اي تراجع للاقتصاد الاوروبي سوف يجعل اسعار العقارات المتضخمة في سويسرا تتراجع، وهو ما يؤدي الى تراجع اداء البنوك السويسرية خاصة التي تعتمد على القطاع المحلي.

تطوير برنامج لضمان القروض خاص بالمصارف الإسلامية في الأردن



من اليسار: اياد العسلي ومحمد الجعفري يوقعان الاتفاقية

تم تطوير برنامج خاص بالمصارف الإسلامية، هو الأول من نوعه في السوق المصرفية الأردنية، وذلك بمبادرة من البنك العربي الإسلامي الدولي وبجهود مشتركة مع الشركة الأردنية لضمان القروض، تحت مسمى «كفالة». ومنتظر ان يؤدي هذا البرنامج الى فتح آفاق جديدة أمام عملاء البنك من أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الراغبين في الحصول على تمويلات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وتقوم فكرة البرنامج على ان تصدر الشركة الأردنية لضمان القروض كفالات لصالح البنك تكفل بموجبها الشركة العملاء الراغبين في الحصول على مثل هذه التمويلات. وتوحيجاً لإطلاق برنامج «كفالة» فقد تم في مبنى الإدارة العامة للبنك العربي الإسلامي الدولي توقيع اول اتفاقية ضمن هذا البرنامج برعاية الشريف فارس شرف رئيس مجلس ادارة البنك بين الشركة الأردنية لضمان القروض ممثلة بنائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام للشركة الدكتور محمد الجعفري والبنك العربي الإسلامي الدولي ممثلاً بمديره العام اياد العسلي.

بيت التمويل الكويتي البحرين يحظى بإشادة نائب رئيس الوزراء

يواصل بيت التمويل الكويتي - البحرين مساهمته في مشاريع التنمية في المملكة محققاً نجاحات لافتة على هذا الصعيد.

وبالمناسبة أشاد الشيخ محمد بن مبارك آل خليفة نائب رئيس مجلس الوزراء في مملكة البحرين بجهود البنك المستمرة على هذا الصعيد، خصوصاً بعد ان حقق نجاحه الأول في المجال العمراني بإنجاز مشروع درة البحرين، وحالياً مشروع ديار المحرق وإنشاء القرية الجامعية التابعة له والتي سوف تضم عدداً من المعاهد التعليمية في البحرين.

وخلال لقائه بالعضو المنتدب والرئيس التنفيذي لـ «بيتك - البحرين» عبد الحكيم الخياط أوضح الشيخ محمد بن مبارك ان الحكومة تدعم جميع الجهود التي تسهم في تعزيز وتطوير القطاعات الحيوية بما فيها المشاريع الاقتصادية والاستثمارية التي يساهم بها القطاع الخاص.

الخليج المتحد يسدّد قروضه عند استحقاقها

سدّد بنك الخليج المتحد في البحرين قرضاً مشتركاً حصل عليه قبل خمس سنوات بقيمة ٢٠٠ مليون دولار. قال رئيس مجلس ادارة البنك مسعود حيات ان هذا القرض جاء من المصادر والأموال الذاتية للبنك ولن يستبدل بأي قرض آخر. يذكر ان بنك الخليج المتحد الذي يقع مقره في البحرين يعتبر الذراع المصرفية لإدارة الأصول والأعمال المصرفية الاستشارية لمجموعة (كيبكو).

حسين القمزي مشاركاً في المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية: تطوير خدمات التمويل الإسلامي بتعزيز قدرات الصناعة



من اليمين: ايدي سيتياي، احمد محمد علي المدني ورافي مينون

ولفتت كلمة الرئيس التنفيذي لمصرف نور الإسلامي ومجموعة نور الاستثمارية **حسين القمزي** والتي قال فيها: «بغية ضمان تطور خدمات التمويل الإسلامي على نحو منظم من شريحة خدمات متخصصة الى سوق مالية دولية اعتيادية، من الضروري زيادة تعزيز قدرات الصناعة على إتمام العمليات العابرة للحدود الوطنية، وهو ما سيشرح بدوره تطوير المنتجات الابتكارية وأطر العمل التنظيمية الموحدة واستقرار الصناعة على المدى البعيد. وما تفتقر إليه الصناعة في الوقت الحالي هو اتساع وعمق نطاق العمل الذي يحظى به المستثمرون في الأسواق التقليدية. وسيساعد الربط بين المراكز المالية الإسلامية المستثمرين في الوصول الى طيف من المنتجات المتوافقة مع الشريعة أوسع من تلك المتاحة في الأسواق المحلية».



حسين القمزي (الثالث من اليمين) في احدى الجلسات

انطلقت الدورة الثالثة من المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية - قمة آسيا (آسيا ٢٠١٢)، بمشاركة ما يزيد على ٤٥٠ شخصاً من أبرز الشخصيات في قطاع الخدمات المصرفية والمالية الإسلامية على مستوى العالم. بدأت القمة أعمالها بكلمة افتتاحية ألقاها محافظ سلطة النقد في سنغافورة **رافي مينون**، أعقبها جلسة افتتاحية رفيعة المستوى شارك فيها رئيس البنك الإسلامي للتنمية الدكتور **احمد محمد علي المدني** والرئيس التنفيذي لإدارة الخدمات المصرفية الإسلامية في بنك اندونيسيا **ايدي سيتياي**، وتطرق الى التحديات والفرص المتاحة في الرقعة الجغرافية المتسعة لخدمات التمويل الإسلامي. كما ناقشت الجلسة أيضاً المبادرات الوطنية والدولية والتي من شأنها ضمان الاتساق وتعزيز الترابط بين الأسواق الرئيسية لخدمات التمويل الإسلامي.

غالبية الألمان ضد مساعدة البنوك الإسبانية

المتعثرة، عرضت احدى الصحف الألمانية «بيلد أم زونتاج» استطلاعاً أجراه معهد «امنيدي» الألماني لقياس الرأي، لمعرفة اتجاهات الشعب الألماني، فأظهر ان ٦٩ في المئة من الألمان يرفضون تقديم مساعدات مالية لأسبانيا بينما يؤيد الـ ٣١ في المئة تقديم المساعدات لانقاذ المصارف الإسبانية من الانهيار.

قبل ان تجد المستشار الألمانية **انجيلا ميركل** الحل النهائي لأزمة مديونية المصارف اليونانية، واجهتها أزمة مديونية المصارف الإسبانية حيث تعارض غالبية الشعب الألماني مشاركة المجموعة الأوروبية بتقديم مساعدات لرسملة المصارف الإسبانية بقيمة مائة مليار يورو. ولوضع حد لانفتاح المستشار **ميركل** على الدول الأوروبية

أول مشكلة للخزانة الأميركية مع مصرف سوري خاص

عاقبته بحجة عمله لمصلحة المصرف التجاري السوري

شركات خاصة أو من مؤسسات القطاع العام المسموح لها التعامل مع مصارف القطاع الخاص». وأكد ان جميع المواد المستوردة والمتعامل بها في المصرف هي بضائع ومواد مسموح استيرادها الى سوريا، ولم تصدر أي قرارات بمنع توريدها لسوريا من أي جهة كانت، كما يوجد لدى المصرف نظام فلتر عالمي للحوالات الصادرة والواردة، الأمر الذي يضمن عدم تمرير أي عملية لأي عميل أو جهة ورد ذكرها في قوائم العقوبات الصادرة.

يذكر ان بنك سوريا الدولي الإسلامي هو من بنوك القطاع الخاص، وهو شركة مساهمة مغلقة عامة مدرجة أسهمها في سوق دمشق للأوراق المالية يبلغ رأسماله نحو ٨,٥ مليارات ليرة.

الخاص في سوريا من حيث إجمالي الموجودات، عدد المساهمين وصافي الأرباح الفعلية المتحققة كما في بيانات ٣١/٣/٢٠١٢.

وفي بيان نشر على موقع سوق دمشق للأوراق المالية قال المصرف انه لا وجود لأي تعاملات مصرفية بين بنك سوريا الدولي الإسلامي والجهات التي فرضت حظر التعامل معه، كما ورد في القرار، وان جميع تعاملات المصرف لا تشوبها شائبة سواء من الناحية القانونية أو من الناحية الشرعية.

وأكد الاستمرار بتأمين كافة العمليات والخدمات المصرفية لعملائه، مضيفاً ان «لدينا كافة الوثائق والمستندات التي تثبت صحة ذلك وهي لعملاء لا توجد بحقهم أي عقوبات، سواء كانوا أفراداً أو

أدت العقوبات التي فرضت من وزارة الخزانة الأميركية بالاشتراك مع الحكومة القطرية على مصرف سوريا الدولي الإسلامي بتهمة عمله لمصلحة المصرف التجاري السوري والمصرف التجاري السوري اللبناني، الى إخافة بعض اعضاء مجلس ادارة البنك وابداء رغبتهم بالاستقالة.

وفي بيان للبنك قال ان العقوبات التي فرضت عليه لن تؤثر على عمله وأوضح في هذا الإطار ان هذا الإجراء لن يؤثر في سير العمل في المصرف وقيامه بالمهام المطلوبة منه من حيث تقديم الخدمات المصرفية المتنوعة لكافة شرائح المجتمع وبكافة متطلباتها الى حين انتخاب مجلس ادارة جديد، حيث ان الوضع المالي للمصرف قوي ومتين ويعد أكبر مصرف من مصارف القطاع

Pro+Loan من الإعتماد المصرفي: لا داعي للانتظار... تملك مكتبك أو عيادتك الآن



هنادي سعد:

انه الأول من نوعه في السوق اللبنانية

جديد الإعتماد المصرفي CREDITBANK لهذا العام قرض Pro+ Loan الذي صُمم خصيصاً لأصحاب المهن الحرّة من مهندسين ومحامين وأطباء وغيرهم من الراغبين في اقتناء أو ترميم مكتبهم أو عيادتهم الخاصة. وقد أشارت هنادي سعد مدير عام مساعد -صيرفة التجزئة في الإعتماد المصرفي ش.م.ل. إلى أنّ «هذا القرض هو الأول من نوعه في السوق اللبنانية». وأضافت: «يؤمن Pro+Loan تمويلاً يمكن أن تصل قيمته إلى مليون دولار أميركي لكي يتسنى للمحامين، المهندسين، الأطباء أو غيرهم من أصحاب المهن الحرّة شراء مكتب/ عيادة تتماشى مع متطلباتهم، أياً كانت». والملفت في هذا القرض هو شروطه السهلة والميسرة إذ إن قيمة القرض يمكن أن تسدّد على فترة قد تصل إلى ١٠ سنوات مع دفعة أولى لا تتعدى ٢٠٪ من العقار المكتبي، حسبما أشارت سعد.

البطاقة بالدخول إلى صالونات المطارات، حسومات مميّزة وعديدة لدى عدد من الفنادق ووكالات تأجير السيارات، التأمين على المشتريات المجرة بواسطة البطاقة. وبالحديث عن البطاقات أشارت سعد إلى أنّ حاملها يمكنهم الاستفادة من برنامج الولاء لحاملي البطاقات CB Miles.

برنامج الولاء لحاملي البطاقات CB Miles

أكدت سعد أن CB Miles هو أحد أفضل برامج الولاء لحاملي البطاقات المتوفرة في السوق اليوم إذ إنّه «لا يفرض على صاحب البطاقة جمع عدد محدّد أقصى أو أدنى من النقاط»، وأضافت: «يسمح هذا البرنامج لزبائننا باستبدال النقاط التي قاموا بجمعها لدى أي وكالة سفر».

وأردفت سعد: «يتمتع برنامجنا بميزة إضافية ألا وهي أنّ حامل البطاقة يمكنه استبدال نقاطه لدفع ثمن تذكرة سفره كلياً أو جزئياً في حال لم يتوفّر لديه عدد النقاط الكافي لتسديد ثمن التذكرة بالكامل».

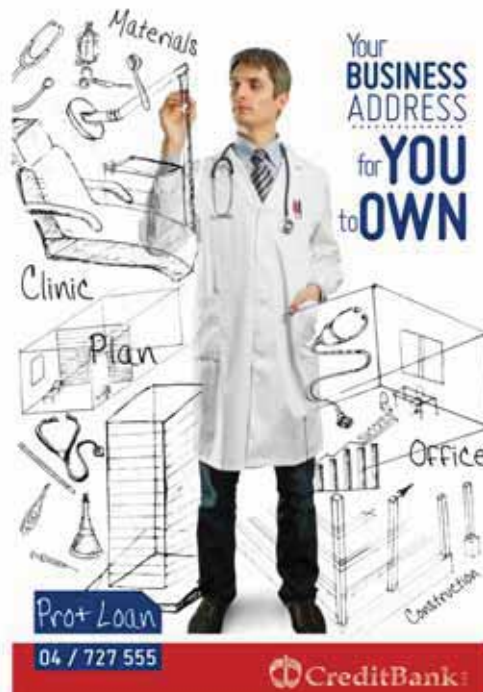
وفي سياق الحديث عن البطاقات، كشفت سعد عن إطلاق الإعتماد المصرفي ش.م.ل. لبطاقة مميّزة جداً وجديدة سوف يتم الإعلان عنها في القريب العاجل.

ولدى سؤالها عن سبب تصميم قرض من هذا النوع، أجابت سعد: «أتاح الإعتماد المصرفي من خلال هذا القرض لكافة رجال الأعمال وأصحاب المهن الحرّة فرصة تملك عقار مكتبي وبالتالي تحقيق طموحاتهم من دون القلق حيال مسألة التمويل».

مروحة قروض واسعة وشاملة

وذكرت سعد بمروحة القروض الواسعة المتوفرة لدى الإعتماد المصرفي ملقبة الضوء على القروض السكنية التي تناسب كافة الشرائح والمتوفرة بشروط مرنة ومعدّل فائدة تنافسي، بالإضافة إلى القروض الشخصية وقرروض التعليم وحساب الزواج،... كما تحدّثت عن محفظة البطاقات المتوفرة لدى المصرف والتي تشمل البطاقات المدفوعة مسبقاً، بطاقة الإنترنت، Websurfer، البطاقات المدينة الإلكترونية، وبطاقات الإئتمان من كلاسيكية وذهبية، وغيرها.

ولفتت سعد إلى أن المصرف أضاف إلى باقة بطاقاته المتنوّعة بطاقة Visa Infinite التي يمكن أن يصل سقفها إلى حدود ٥٠ ألف دولار، وهي تقدّم تغطيات إضافية، نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر: التأمين، خدمة المساعدة أثناء السفر، تغطية تكاليف الطباخة الناتجة عن حادث، ال Priority Pass الذي يسمح لحامل



«بيتك» تشارك في رعاية القمة التاسعة لمجلس الخدمات المالية الإسلامية



الرئيس التنفيذي لبيتك - تركيا أفق ايوان مع بعض المشاركين

السيولة التابعة لبيتك عماد المنيع ومسؤولون من الوحدات التابعة في كل من تركيا وماليزيا.

وتهدف القمة السنوية لمجلس الخدمات المالية الإسلامية الى الجمع بين الخبرات الدولية وهي مجموعة من الرؤساء والمتحدثين وجذب المشاركين من جميع قطاعات صناعة الخدمات المالية في مختلف أنحاء العالم.



المنيع (الثاني من اليمين) يشارك في إحدى الجلسات

شاركت مجموعة بيت التمويل الكويتي «بيتك» في رعاية القمة التاسعة لمجلس الخدمات المالية الإسلامية، وبرعاية لأول مرة من البنك المركزي التركي تحت شعار «إصلاحات مالية عالمية»: النموذج التنظيمي والتمويل الإسلامي المتغيران وذلك بحضور شخصيات عالمية وتركيبية بارزة. شارك في القمة من مجموعة «بيتك» رئيس مجلس ادارة شركة بيت

يحظى باستحسان المجتمع المالي والمصرفي الإقليمي والدولي

بنك مسقط يفوز بجائزة أفضل شركة أداء لعام ٢٠١١



فاز بنك مسقط بجائزة «أفضل مؤسسة أداء لعام ٢٠١١»، وتسلم مدير عام مجموعة الخدمات المؤسسية فيه وليد بن خميس الحشار الجائزة من رئيس مجلس المناقصات الدكتور رشيد الصافي الحربي بحضور صاحب السمو طارق بن شبيب آل سعيد وعدد من مسؤولي المؤسسات والشركات خلال الحفل الذي أقيم في فندق سنغريلا بر الجصة.

وللمناسبة قال الحشار «فخرون بأن يكون بنك مسقط من بين أفضل الشركات في السلطنة. ان مثل هذه الجوائز وغيرها تساهم في إبراز الشركات المتميزة على كافة المستويات. ويعد بنك مسقط من المؤسسات المالية الرائدة التي حققت خلال السنوات الماضية العديد من الإنجازات وعلى كافة المستويات»، مؤكدا ان هذا التقدير من قبل المجتمع المالي العماني يشكل دافعاً قوياً لنا في بنك مسقط لتحقيق المزيد من الانجازات والتقدم والنمو في كافة العمليات المصرفية التي سيقوم بها البنك في المرحلة المقبلة.

ويحظى بنك مسقط باستحسان المجتمع المالي والمصرفي الإقليمي والدولي تقديراً لأدائه المتميز ومسايعه الحديثة للإرتقاء بمستوى الخدمات المصرفية.

HSBC في السلطنة يدمج عملياته مع بنك عمان الدولي

وافقت وزارة التجارة والصناعة في سلطنة عمان على دمج عمليات بنك عمان الدولي OIB مع بنك HSBC الشرق الاوسط المحدود في عمان، وهو شركة فرعية مملوكة بالكامل من مجموعة HSBC القابضة بي ال سي. وسيحمل الكيان الجديد مسمى بنك HSBC عمان ش.م.ع.ع، حيث سيمتلك اكبر



من اليمين: الشيخ ايمن سلطان الحسني يصافح ايوان ستيرلنغ

شبكة فروع على المستوى المحلي قادرة على توفير قائمة واسعة من المنتجات بالتجزئة والخدمات المقدمة للشركات والمؤسسات. وبموجب هذا الاندماج الذي اكتمل اليوم، سيصبح HSBC مالكا لـ ٥١ في المئة من الحصة في البنك المدمج الجديد.

المركزي الليبي يرفع القيود على السحب النقدي

الصديق الكبير وهو اسم محافظ البنك المركزي الليبي اعلن في بيان له عن رفع القيود المفروضة على السحب النقدي من حسابات الزبائن في المصارف التجارية المودعة منذ اكثر من عام واحد. وارجع المحافظ هذا الاجراء الى عودة الثقة بين المصارف والمودعين وتوازن حركة الابداعات والسحوبات لدى المصارف التجارية.

واكد الصديق الكبير ان لدى المصرف المركزي الارصدة الكافية لدعم حركة استقرار السيولة وانتظامها، وكان المركزي الليبي قدر حجم الاموال التي كانت متواجدة خارج المصارف عقب الثورة بـ ١٥ مليار دينار ليبي ما اسهم في خلق عجز في السيولة المحلية في معظم المصارف التجارية.

جوزف اكرمان الرئيس السابق لدويتشه بنك: ما دام سيف ديموقليس معلقا فوق رقابنا فعلينا توقع الصعوبات للاسواق المالية



قبل اسبوع من نهاية ولايته لدويتشه بنك الالمانى (اكبر بنك فى المانيا) وبحضور سبعة آلاف مساهم من مدينة فرانكفورت حذر جوزف اكرمان الرئيس التنفيذي للبنك من الصعوبات المستقبلية التي تواجه القطاع المصرفي مع استمرار ازمة اليورو.

ومما قاله بصوت مرتفع «ما دام سيف ديموقليس معلقا فوق رقابنا فعلينا توقع الصعوبات للاسواق المالية». اضاف: «علينا التحلي بالحذر مما يحدث خلال ما تبقى من العام الحالي».

وكان اكرمان قد دعا قبل مدة قصيرة الى انشاء صندوق لانقاذ المصارف فى اوربا علما ان الرغبة فى انشاء هذا الصندوق اصبحت حاليا اكبر من أي وقت مضى، وذلك بغية استقرار الانظمة المصرفية واعادة هيكله المصارف وتأمين السوق المالية.

السعودي الفرنسي كابيتال صانع سوق ثان لـ«فالكم» لقطاع البتروكيماويات



اديب سويلم
FALCOM

كشفت شركة فالكم للخدمات المالية FALCOM بصفتها مديرا لصندوق «فالكم»، ان شركة السعودي الفرنسي كابيتال ستبدأ العمل كصانع سوق ثان لصندوق «فالكم» المتداول لقطاع البتروكيماويات.

وقد بوشر العمل الفعلي بذلك ابتداء من حزيران (يونيو) الماضي. يذكر ان رئيس شركة فالكم هو السيد اديب سويلم.

جي بي مورغان الاستثماري يخسر ملياري دولار بتجارة المشتقات المالية

خسر بنك جي بي مورغان تشيس الاستثماري الأميركي حوالي ملياري دولار فى تجارة المشتقات المالية. وقال جامي ديمون الرئيس التنفيذي للبنك ان الوسطاء التابعين لم يخضعوا للرقابة المناسبة أثناء عملهم. وأكد أمام لجنة الخدمات المصرفية بمجلس الشيوخ ان ميزانية البنك ما زالت قوية رغم الخسائر، مبدياً أسفه لما حصل.

ولفت ديمون الى انه «كما هو الحال فى كثير من البنوك، لدينا ودائع أكثر من القروض»، لافتاً الى ان مدير الاستثمار والخزانة فى البنك، استثمر مبالغ تفوق الحد المقبول فى محفظة أوراق مالية تشمل سندات خزانة اميركية وأوراقاً مالية مضمونة بتمويل عقاري.

والجدير بالذكر ان البنك كان أعلن فى أيار (مايو) الماضي عن خسارة ملياري دولار من أمواله خلال أسابيع عدة فى تجارة المشتقات المالية.

قناة السويس للتأمين
الثقة.. وراثة الباله

المركز الرئيسى: ٢١ شارع محمد كامل مرسى - المهندسين - الجيزة
تليفون: ٢٧٦٠١٥١ - ٢٧٦٠٦٦٨ فاكس: ٢٢٢٥٤٠٧٠ - ٢٢٢٥٠٩٨١
www.sci-egypt.com sciit@tedata.net.eg

موجوداته ترتفع الى ١٥١,٤ مليون دولار

١,٧ مليون دولار الدخل الصافي لبنك الاستثمار الدولي في ٣ أشهر

كيو انفست القطري الأكثر تفضيلاً لبيعه المجموعة المصرفية

المصرية «هيرمس»



جاسم بن حمد آل ثاني

بنك قطر الإسلامي

كان لثورة «الربيع العربي» التي طالت مصر تداعياتها على القطاعات الاقتصادية المصرية وعلى القطاع المصرفي بشكل خاص.

أحدى «ضحايا» تلك التداعيات مجموعة هيرمس المالية التي انخفضت قيمة أسهمها إلى الثلث مما خفض قيمتها السوقية إلى ٨٥٠ مليون دولار.

وكان سبب تعرض هذه المجموعة لمثل هذه «الهزة»

ارتباطها باسم جمال مبارك نجل الرئيس السابق الذي حكم عليه بالسجن المؤبد وكذلك لوجود رئيسين تنفيذيين في المجموعة هما **حسان هيكل** و**ياسر الملواني** (شركاء جمال مبارك وشقيقه علاء).

وإذا عرفنا أن من كبار المساهمين في المجموعة: مجموعة دبي المالية بنسبة ١٨٪، وهيئة أبوظبي المالية بنسبة ٩,٨٪، نعرف أن المجموعة كانت تدار بشكل جيد وسليم ولذلك انكرت المجموعة أن تكون قد ارتكبت أي خطأ. وتقول المصادر المصرفية المصرية المعنية أن انخفاض قيمة هيرمس لم يكن بسبب توجيه تهمة ارتكاب المخالفات، إنما بسبب خروج **نجيب ساويرس** من المجموعة وهو الشخصية الاقتصادية المالية التي توحى بالثقة لدى الفاعليات الاقتصادية والمالية المصرية كافة.

وما أن وصل بالتواتر إلى المؤسسات المصرفية العربية العملاقة، ما حصل مع «هيرمس» حتى تسابقت لتقديم عروض لشرائها، وكان بنك كيو انفست QINVEST المملوك جزئياً من بنك قطر الإسلامي والذي يرأسه **جاسم بن حمد آل ثاني** نجل رئيس وزراء قطر وقد عرض شراءها بنحو ٨٥٠ مليون دولار فيما عرضت مجموعة بلانت أي بي أن تشتريها بمليار دولار.

أركان هيرمس رفضوا العرض الأخير «لعدم جديته» ولفقدان الدليل على توافر الأموال ومجهولية هويات المستثمرين المشاركين مع بلانت أي بي. أما عرض كيو انفست فأخذه بجديته إذ يتمتع بملاءة كبيرة وقيادة قادرة، وهو أي العرض كان قيد الدرس قبل صدور عددنا هذا.

أظهرت نتائج بنك الاستثمار الدولي للاشهر الثلاثة المنتهية في ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٢ تسجيل ٣,٢ ملايين دولار أميركي كمجموع الدخل للربع الأول مقارنة بـ ٠,٩ مليون دولار أميركي للسنة الماضية مع انخفاض المصروفات إلى ١,٤ مليون دولار للفترة نفسها وذلك انعكاساً للسياسة الصارمة التي يتبعها البنك.

وبلغ مجموع الموجودات ١٥١,٤ مليون دولار مقابل ١٤٨,٥ مليون دولار أميركي في نهاية عام ٢٠١١. كما بلغ معدل كفاية رأس المال ٣٦

في المئة مقابل ١٢ في المئة وهو نسبة الحد الأدنى المطلوبة من قبل مصرف البحرين المركزي، وهذا يظهر قدرة البنك على تحقيق زيادة ملحوظة في الأصول الاستثمارية في المستقبل من منظور رأس المال التنظيمي.

وتعليقاً على نتائج البنك، قال **سعيد عبد الجليل محمد الفهيم**، رئيس مجلس إدارة البنك: إن ظروف الأنشطة التجارية في عام ٢٠١٢ ستظل صعبة للغاية للبنوك الاستثمارية لسببين رئيسيين. أولاً، إن العديد من المستثمرين قد تكبدوا خسائر كبيرة خلال السنوات الثلاث الماضية من المحافظ الاستثمارية الإقليمية والعالمية، ولذلك، تردد كثير من المستثمرين في الدخول بأي استثمارات جديدة. ثانياً، إجماع العديد من المصارف الإقليمية عن توفير التمويل للتنمية العقارية والاستثمار المباشر في الشركات الخاصة. وعلى الرغم من بيئة السوق الصعبة، فقد أظهر مساهمو ومستثمرو بنك الاستثمار الدولي ثقتهم في استراتيجيات البنك، حيث نتج من ذلك كسب البنك لدخل صافي بلغ ١,٧ مليون دولار أميركي خلال فترة الثلاثة أشهر الأولى من عام ٢٠١٢.

من جهته قال الرئيس التنفيذي لبنك الاستثمار الدولي وعضو مجلس الإدارة **عابد الزيرة** «لقد كانت استراتيجيتنا مبنية أساساً على هيكله وتسويق مجموعة من عروض جذابة للاستثمار في قطاعات الطاقة والعقار والصناعة والمالية في دول عدة. وخلال عام ٢٠١٢، أنجز البنك إحدى الصفقات الاستثمارية في البحرين، وكذلك أقدم على شراء أسهم في شركة إقليمية مدرجة. بالإضافة إلى ذلك، يدرس البنك حالياً عدة استثمارات محتملة للقيام بها في هذا العام. إن الميزانية العمومية للبنك لا تزال قوية، ويتضح ذلك من عدم وجود أي ديون مصرفية أو التزامات خارج الميزانية العمومية خلال السنة».



عابد الزيرة

بنك الاستثمار الدولي

أسرار مصرفية عربية

● حصل بنك برقان (الكويت) على حكم بتسييل قيمة رهن حصة شركة الوطنية للطيران التي تخلفت عن سداد مديونيتها البالغة ١٦,٦ مليون دينار. وقد جرى التسييل عن طريق بيع الأسهم بالمزاد العلني.

● أصدرت محكمة الجزاء في سوريا في ٢٠/٥/٢٠١٢ حكماً ضد رئيس مجلس إدارة شركة العقيلة للاجارة والتمويل والاستثمار **علي حسين الصائغ** وقضى بسجنه مدة شهر مع الزامه بسداد مبلغ ٥٠٠ ألف ليرة سورية للمدعي **عبد الحميد عباس دشتي** وذلك لعدم تنفيذ الحكم التحكيمي بالزام الشركة العقيلة بسداد دين المدعي البالغ ٨٤٧ مليون ليرة سورية.

● حددت الهيئة العامة للاستثمار في مصر مدة ٧٢ ساعة فقط لقيد فروع الشركات الأجنبية في مصر. وأكد رئيس الهيئة أن الحكومة المصرية اتخذت عدة إجراءات في سبيل دعم الاستثمار وزيادة النمو والحفاظ على سعر صرف الجنيه المصري.

انقاذ البنك الألماني «فالوفيس» من الافلاس

تم في حزيران (يونيو) الماضي انقاذ مصرف «فالوفيس» الألماني المتوسط الحجم من الافلاس بعد شطب قروض لليونان.

وقال اتحاد البنوك الألمانية أنه قدم ١٠٠ مليون يورو (١٢٦ مليون دولار) بمثابة ضمانات لبنك فالوفيس الذي يمتلك سندات يونانية بقيمة ١٦٠ مليون يورو.

والمعروف أن اتحاد البنوك الألمانية يدير صندوقاً مشتركاً لضمان الودائع.

رمضان كريم

نكهات تقليدية
بأجواء رمضانية مميزة

تمتع بإفطار بوفيه مميز مع عائلتك أو أصدقائك في مطعم سلسيوس بفندق راديسون رويال دبي ذو الخمسة نجوم. أشهى المأكولات العربية التقليدية بأجواء رمضانية مميزة فقط ١٣٠ درهم* للشخص الواحد وللأطفال خصم ٥٠٪.

وإن أردت مجلس حتى السحور، توجه مع أصدقائك إلى مطعم المرساة وتمعم جلسات ما بعد الإفطار، رمضان ترفيهياً.

قم بالحجز لعشرة أشخاص وإدفع فقط لثمانية أو إحجز قبل ١٥ من يوليو ٢٠١٢ وإحصل على ١٥٪ خصم من السعر المحدد أعلاه.*
للحجز إتصل على الرقم ٩٧١ ٥٥٢٤٤ ١٩٦٦

*تطبق الشروط والأحكام

تمتع
فخامة.
من نوع آخر.

راديسون
رويال

شارع الشيخ زايد، دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف: ٩٧١ ٤٣٠٨٠٥٥٠
البريد الإلكتروني: mic.royaldubai@radissonblu.com
radisson.com/royal-dubai

جائزة أفضل مصرفي لميشال العقاد (بنك الخليج)



ميشال العقاد يتسلم الجائزة

فاز المصرفي العربي المعروف ميشال العقاد الرئيس التنفيذي لبنك الخليج (الكويت) بجائزة أفضل مصرفي في العام ٢٠١٢ من قبل مجلة «بانكر ميدل إيست». وقد اقيم بهذه المناسبة حفل عشاء لتوزيع الجوائز في فندق ابراج الإمارات في دبي بحضور كبار رجال الأعمال والقادة المصرفيين.

العقاد

وقال ميشال العقاد تعليقاً على نيله هذه الجائزة «يهمني ان احصل على هذه الجائزة التي تعكس جهود وتفاني فريق العمل بأكمله لدى بنك الخليج. وتأتي هذه الجائزة تقديراً لالتزامنا بتقديم أفضل الخدمات المصرفية وأكثرها تميزاً في الصناعة المصرفية. وأود ان انتهز هذه الفرصة لأعبر عن شكري لرئيس مجلس الإدارة محمود النوري وأعضاء مجلس الإدارة لتوجيهاتهم الحكيمة، وكذلك جميع موظفي بنك الخليج لجهودهم المستمرة في ضمان تقديم الخدمة الأفضل والأسرع في الكويت. ونعتز للغاية بحصولنا على هذه الجائزة من قبل مؤسسة نشر معروفة كبانكر ميدل إيست».

النوري

وهناً محمود النوري رئيس مجلس ادارة بنك الخليج ميشال العقاد على حصوله على هذه الجائزة، قائلاً: «لقد أثبت عام ٢٠١٢ حتى الآن انه العام الامثل بحصول البنك على أبرز الجوائز الدولية». وقال «يهمنا ان يتفق الخبراء في المجال المصرفي على تأييدهم لاستراتيجية البنك الشاملة».

مصارف الشرق الأوسط تتكبد ٤٠٠ مليون دولار

نتيجة هجمات الهاكرز على قواعد بياناتها المالية

هجمات جراثيم الهاكرز على قواعد البيانات المالية في مصارف الشرق الأوسط، تسببت لها في العام ٢٠١١ بخسائر بلغت نحو ٤٠٠ مليون دولار. وذكر المسؤولون في المصارف المتضررة خلال مؤتمر «أي دي سي» لأمن المعلومات الذي انعقد في أبوظبي بحضور نحو ١٠٠ خبير بالمعلومات والتكنولوجيا ان قطاع المصارف في منطقة الشرق الأوسط تعرض خلال ٣ أشهر في تشرين الثاني (نوفمبر) وكانون الأول (ديسمبر) وكانون الثاني (يناير) الى ٤٦١ هجمة.

وظهرت جرثومة الهاكرز بعد ظهور فيروس «دومكو» الأكثر فتكاً بأنظمة الحماية، ويعتبر الجيل الرابع من فيروس ستوكس نت الشهير الذي تسرب الى أجهزة المفاعل النووي الايراني، والمعروف باسم «دوكو» والذي يعتبر الأكثر فتكاً بأنظمة الحماية.

سمير حنا: ارباحنا الصافية من عملية بيع ٨١ بالمئة من اسهم ليا LIA ٤٦ مليون دولار وهذه هي أسباب تفرغنا عن الاسهم!



من اليسار: مارك عودة، شهبان جبيلي، سلام حنا، انطوان بشاره، ماريو سرادار، محمد العلمي، ريمون عودة، ريمون فرحات وفريدي باز



من اليمين: مولاي حفيظ العلمي وسمير حنا

وكانت مجلتنا قد تفردت بنشر بعض الجوانب غير المعلنة للصفقة في عددنا لشهر حزيران (يونيو) الماضي، حيث ذكرنا ان قيمة الصفقة تقدر بـ ١٣٠ مليون دولار اميركي (٨١ بالمئة من الاسهم) اي ان القيمة الاجمالية لشركة ليا LIA حددت بما يعادل ١٥٠ مليون دولار اميركي.

اما السبب الذي جعل بنك عودة يتخلى عن سيطرته الكاملة على شركة ليا LIA فهو كما بدا لنا، يتعلق باستحقاقات بازل ٣ (BASEL 3) التي توجب على المصارف اللبنانية كافة ومن بينها بنك عودة، ان ترفع نسبة الملاءة مقاسة بأموالها الخاصة FONDS PROPRES / EQUITY من ٨ بالمئة حدا ادنى الى حوالي ١٢ بالمئة، علماً بأن الرقم يتضمن عازلاً اضافياً ADDITIONAL BUFFER نسبته ٢,٥ بالمئة، يترتب على المصارف في لبنان ان تضيفه الى رسملتها من خلال اموال يضحها المساهمون من جيوبهم الخاصة وليس عبر سندات دين او غيرها من أدوات الاقتراض.

نذكر هنا انه في الولايات المتحدة الاميركية يحظر على المصارف امتلاك اسهم التأمين، او تعاطي التأمين عبر المصارف منذ مطلع القرن العشرين تجنباً لوقوع المصارف في مخاطر تتجاوز اختصاصاتها. ■

مع العلم ان المصارف الفرنسية تربح في شركات التأمين التي تملكها أكثر من العمل المصرفي، مع الإشارة أيضاً الى ان شركة ليا LIA تحققت ارباحاً سنوية لا تزيد عن ٣٪ من أرباح بنك عودة، وهذا جزء صغير لا يعول عليه كثيراً.

واعتبر حنا ان «هذه الخطوة تصب في مصلحة القطاع المصرفي اللبناني وسلامته، إضافة الى ان شروط الاستثمار في هذا الإطار تغيرت، وبالتالي لا يمكنني ان أتحدث عن بقية المصارف التي تمتلك شركات تأمين لأنني لست متأكداً من ان المصارف تمتلك النسبة التي كنا نملكها في شركة ليا».

وأكد حنا ان رأسمال الشركة هو ٦٥ مليون دولار وقد تم التفرغ عن ٨١٪ من أسهمها.

وحول الأرباح التي حققها بنك عودة جراء تفرغه عن ٨١ بالمئة من الاسهم قال سميح حنا إن صافي أرباح العملية بعد دفع الضرائب والرسوم بلغ حوالي ٤٦ مليون دولار.

من جهة اخرى ذكر ان بنك عودة سوف يتابع تسويق عقود الشركة بكونه وسيط تأمين اي مقابل عمولة.

وفي المقابل أثنى ممثلو الشركة الشارية على الجهاز الاداري لشركة ليا LIA بالنظر لما يتحلى به من كفايات مهنية، وان التعاون بين شركة ليا LIA وبنك عودة سوف يستمر ويزداد متانة.

خلال مؤتمر صحافي مشترك عقد في مقر بنك عودة وسط بيروت بحضور كل من ريمون عودة، رئيس مجلس ادارة بنك عودة ومولاي حفيظ العلمي، رئيس مجلس ادارة ساهام المالية المغربية SAHAM FINANCES اكد الفريقان انهما انجزا الصفقة التي يتفرع بنك عودة بموجبها عن نسبة ٨١ في المئة من رأسمال شركة ليا للتأمين للشركة المغربية.

وتحدث للمناسبة المدير العام التنفيذي لبنك عودة سميح حنا ورئيس مجلس الادارة لشركة ساهام مولاي حفيظ العلمي.

ورداً على سؤال وجهته مندوبتنا حول الأسباب التي دفعت بنك عودة الى بيع ٨١ في المئة من أسهم «ليا للتأمين» لشركة ساهام فاينانس SAHAM FINANCES المغربية، أجاب حنا: «قررنا التخلي عن الاستثمار المباشر في قطاع التأمين المرتبط بالقيود التنظيمية التي أخذت تزداد تطلباً بشأن شركات التأمين المملوكة من المجموعات المصرفية».

أضاف: «حدث تغيير في عالم المصارف منذ أربع سنوات من خلال تطبيق بازل ٢ وبازل ٣ حيث لا يمكن لمصرف ان يمتلك شركة تأمين بينما يمكن لشركة التأمين ان تمتلك مصرفاً، خصوصاً ان شركة التأمين تصدر البوالص وهذا يعني كفالات، وبمفهومنا المصرفي فقد تغيرت معالم القطاع ومخاطر التأمين أصبحت أقوى،

غريغوار عازار (جمعية خبراء التحليل التقني في لبنان)؛

غريغوار عازار (جمعية خبراء التحليل التقني في لبنان)؛ غايته مساعدة وسطاء العمليات المالية (Dealers/Traders) في المصارف والمؤسسات المالية) والمستثمرين والتجار على تمكينهم من التعامل مع اسواق المال والبورصات



رئيس جمعية خبراء التحليل التقني في لبنان
LEBANESE SOCIETY OF TECHNICAL ANALYSIS (LSTA)
شرح ماهية التحليل التقني (Technical Analysis) وغايته في
مساعدة الـ Dealers/Traders والمستثمرين والتجار على تمكينهم
من التعامل بمجال تداول الاسهم والسلع والعملات في اسواق
المال والبورصات. وتناول ما تتطرق اليه الدروس التي توفرها
الجمعية لأعضائها المنتسبين، مشيراً الى دعم معنوي وتشجيع
تتلقاهما من مصرف لبنان، مبدياً الاستعداد الكامل لمساعدة
الشباب اللبناني على تعلم التحليل التقني.

جمعية غير ربحية



■ هل لنا بلمحة عن الجمعية، تاريخ تأسيسها، من هم اعضاؤها؟
- جمعية خبراء التحليل التقني في لبنان
LEBANESE SOCIETY OF TECHNICAL ANALYSIS واختصارها
LSTA، غير حكومية ولا تبغي الربح، تأسست في آذار ٢٠١١ وقامت باتفاقية مع
المعهد العالي للاعمال ESA. وتتص الاتفاقية على ان يكون المعهد مقراً للاجتماعات التي
تعقدتها لأعضاء الجمعية مع تقديمه المساعدة في اعطاء دروس مباشرة (عبر نظام
REUTERS الموصول بالبورصة العالمية) للطلاب والـ Dealers والمستثمرين والتجار.
وغاية التحليل التقني هو تعليمهم ماذا يشترون او يبيعون ومتى وكيف يؤمنون
الحماية لمراكزهم بواسطة أوامر الـ Stop-Loss، مع تمكينهم من تقديم النصائح لزبائنهم
ولاارات البنوك التي يعملون فيها في مجال تداول الاسهم والسلع والعملات وتوقع
حركتها على المدى القصير (عدة ساعات) أو على المدى الطويل (أسابيع أو أشهر).
وبنهاية ٤٢ ساعة من الدروس في الـ ESA باستطاعة الطالب ان يعمل بنفسه
على مواكبة الاسواق والقيام بالتحليلات الفنية واعداد الرسوم البيانية. وبعدها
تعطى للطلاب شهادة تخولهم تقديم امتحان عن طريق الانترنت لدى (IFTA)
International Federation Of Technical Analysis المؤسسة العالمية في
الولايات المتحدة التي تضم كل جمعيات خبراء التحليل التقني حول العالم وعددها
٣١ جمعية في ٣١ دولة.

وبعد الامتحان الذي يدوم لثلاث ساعات يحصل الناجح على شهادة
CERTIFICATE OF FINANCIAL TECHNICIAN (CFTe). ويبلغ حتى الآن
عدد اعضاء الجمعية ٤٤ عضواً من ضمنهم سبعة اعضاء في اللجنة التنفيذية هم
مدراء يعملون في قسم التداول في مصارف لبنانية وشركات مالية أو مستثمرين.

٤٢ ساعة تدريس

■ ما هي شروط الدخول في الجمعية وكيف تؤمنون التمويل اللازم لها
خصوصاً انكم جمعية غير حكومية ولا تبغي الربح؟

- ما من شروط محددة للدخول الى الجمعية سوى ان يكون العضو راغباً في تعلم
مجال التحليل التقني والتداول في الاسواق، او ان يكون في المجال التجاري والتداول
ويمارس المهنة أكان في مصرف او مؤسسة مالية او حتى مستثمراً على حسابه
الخاص. وكل عضو يدفع ٢٥٠ الف ليرة لبنانية سنوياً مقابل حضور كل الاجتماعات
الشهرية في ESA، وليس لدينا مصاريف تذكر لان الاعضاء هم المدرسون في الوقت
عينه ولا نحتاج الى التمويل سوى عند استقدام محاضر أجنبي من الخارج.
اما بالنسبة الى اجتماعات الاعضاء الشهرية فتتناول: استعراض المستجدات في

الاسواق ومناقشتها، شرح تقنية جديدة في مجال التحليل التقني لمواكبة التطور،
اجراء دراسات وتوقعات حركة الاسعار وتحليلها، على اساسها يتعلم المشاركون
والمستثمرون اتخاذ قرارات البيع والشراء وتوقيتها.

دعم من مصرف لبنان

■ ما الذي تقدمه الجمعية للاقتصاد اللبناني؟

- نقدم التعليم للطلاب او الراغبين في التوصل للقيام بالتحليلات التقنية
وتعزيز قدراتهم على الاحتمال والتوقع ورؤيتهم الاقتصادية على المدى البعيد
والمتوسط والقصير. وهذه القرارات تؤثر ايجاباً على الاقتصاد اللبناني في مجال
توفير مبالغ كبيرة من المال باتخاذهم القرار الصحيح للاستثمار أو لشراء السلع
بالاسعار المناسبة وفي الوقت المناسب في مجالات التجارة والصناعة.

■ هل لمستم دعماً من الوزارات المعنية؟

- الجمعية حديثة العهد لكننا لمسنا تشجيعاً من مصرف لبنان، حيث ان بعض
المعنيين فيه يرون انه من الضروري دفع الموظفين والتجار وغيرهم على تعلم التحليل
التقني، كونه سلاحاً يستخدمونه في سبيل نجاحهم، مع العلم اننا ادخلنا مادة التحليل التقني
مؤخراً الى الجامعات اللبنانية (USEK - USJ) نظراً لأهميتها ولانها تكمل ما يتعلمه
الطالب من تحليلات أساسية (Fundamental Analysis) في العلوم الاقتصادية والمالية.

تعاون مع IFTA

■ هل من تحديات تواجهكم؟

- لا نواجه تحديات كوننا جمعية غير حكومية وغير نفعية وكل ما نجنيه من ايرادات
هو لتغطية نفقات المحاضرين والمطبوعات والنشاطات. وهذا تقوم IFTA أي المؤسسة
العالمية بمساعدتنا من خلال تأمين محاضرين بارزين، وفي هذا الاطار سنستضيف في
ايلول (سبتمبر) المقبل محلاً فرنسياً خبيراً بالاسواق المالية العالمية.

■ هل من مطالب ترفعونها؟ والى من؟

- كل ما نتمناه ونطلبه هو مساعدة ودعم مصرف لبنان وجميع المصارف
اللبنانية، فهدفنا الاول والاخير نشر العلم والمعرفة.

■ ما هي الكلمة الاخيرة التي توجهونها للشباب اللبناني؟

- اقول لهم اننا حاضرون وجاهزون لمساعدتهم وتعليمهم التحليل التقني
TECHNICAL ANALYSIS، الى جانب ما تعلموه من التحليلات الاساسية
FUNDAMENTAL ANALYSIS. اقول لهم ان الاسواق المالية العالمية تطورت
في السنوات الاخيرة بشكل كبير وأصبحت معرفة أساليب التحليل التقنية وأدواتها
أساسية، لانها الوحيدة التي ستساعدكم على اتخاذ القرارات السليمة في مجال
الاستثمار أو المضاربة. ■

في ظل «حكم الإخوان» التأمين اسلامي وتجاري حتى إشعار آخر

بقلم جوزف زخور *

صحيح ان «الإخوان» يتولون مسؤولية الحكم في تركيا منذ سنة ٢٠٠٣ الا ان دستور تركيا، الذي أعده **اتاتورك** وفصل فيه الدين عن الدولة اعتبارا من ١٩٢٣ ما يزال نافذا، ولا تزال المصارف وشركات التأمين وسائر القطاعات الاقتصادية تمارس اعمالها وفقا لنظام اقتصاد السوق ودون تدخل من رجال الدين. ولذا، لا يمكن اعتماد الحكم الحالي في تركيا نموذجا للحكم الإخواني الذي اطل فجره على دول افريقيا الشمالية اعتبارا من العام ٢٠١١.

والخطوة الاولى التي اتخذها الإخوان على صعيد التأمين، هي تلك التي اعلن عنها في تونس حيث اعدت الحكومة التي يرأسها «الإخوان» مشروع قانون يقضي باستحداث شركات تأمين اسلامي تشرف عليها هيئات رقابية مكونة من رجال دين. وفي محاضرة القاها **علي همامي** المدير العام لشركة سليم للتأمين خلال لقاء قرطاج RENDEZ-VOUS DE CARTHAGE نهاية الشهر الماضي، اعلن ان وزارات المالية والشؤون الدينية والعدل، وهيئة السوق المالية والبنك المركزي التونسي، اعدت مشروع قانون يحدد شروط تأسيس شركات التأمين التكافلي (الاسلامي) في تونس.

وذكر المحاضر ان التأمين التكافلي كما جرى تحديد مفاهيمه في مشروع القانون الاسلامي سوف تطرحه الحكومة على المجلس التأسيسي في تونس للموافقة. وبعد ذلك ينشر في الجريدة الرسمية ويصبح نافذا.

ويضيف **همامي** ان اللجنة التي صاغت مشروع القانون اعتمدت القاعدتين المتفق عليهما شرعا في تنظيم العلاقة بين المؤمن له INSURED وشركة التأمين الاسلامي وهما:

(١) الوكالة بالنسبة لعمليات الاكتتاب.

(٢) المضاربة بالنسبة لعمليات الاستثمار.

ويضيف **همامي** ان التأمين الاسلامي سوف يكون مكملا للتأمين التقليدي المعمول به حاليا في تونس، ما يعني ان شركات التأمين التونسية «التجارية» باقية وسوف تستمر في ممارسة اعمالها.

وخلافا لما هو عليه الوضع في السودان، والمملكة العربية السعودية او ماليزيا، حيث يسمح بتداول التأمين بالصيغة الاسلامية الموحدة، فإن التأمين التقليدي سوف يبقى مباحا ويسمح بتسويقه الى جانب التأمين الاسلامي في كل من مصر، وتونس والمغرب العربي. اما ليبيا، فيبدو ان قوات «الناطو» NATO انتهت وجود الدولة فيها وباتت أسيرة ميليشيات وقبائل مسلحة.

نذكر هنا ان «الجمهورية الاسلامية الايرانية» كان لها اجتهاد مختلف في هذا المجال حيث ابقت على التأمين التقليدي صيغة وحيدة تمارس في ايران دونما حاجة الى تأمين ذي صيغة اسلامية.

من هنا يمكن القول انه وحتى اشعار آخر، فإن الإخوان سوف يعتمدون البرامغمانية (المقاربة العملية) اساسا لتعاطيهم مع صناعة التأمين. وعليه، فإن شركات التأمين التقليدي في المغرب، وتونس ومصر، لن يكون لديها اسباب تجعلها تقلق اقله لمستقبلها المنظور. ■

السؤال الذي يشغل أذهان المعنيين بشركات التأمين والاعادة والوساطة العربية والعالمية في هذه الايام هو ماذا تراه يكون مصير التأمين التجاري في ظل حكم جماعة الإخوان؟

ذلك ان الانتخابات التي جرت في كل من المغرب وتونس ومصر اعطت الإخوان المسلمين اكثرية المقاعد، ما اهلهم الى ترؤس الحكومة في كل من المغرب وتونس ورئاسة الجمهورية في مصر.

وقد حاولت ان استقرئ طبيعة النظام الاقتصادي الذي يراه الإخوان مناسبا للامة الاسلامية، كما موقفهم الفقهي لممارسة «التأمين» تحديدا فلم اعثر على رأي حاسم. وتذكر بعض المراجع الاكاديمية ان الكتابات القليلة للإمام **حسن البنا** (١٩٠٦ - ١٩٤٩) مؤسس جماعة الإخوان حول الاقتصاد تؤكد بوضوح ان الجماعة ترفض الرأسمالية بالمقدار نفسه الذي ترفض فيه الاشتراكية. وتذكر المراجع ان الامام **البنا** يرى ان الاسلام هو الحل للمشكلات التي يعاني منها العالم اجمع اجتماعيا وسياسيا واقتصاديا.

ومن المواقف الواضحة التي سجلها الامام **البنا** عند اطلاقه الحركة احترامه للملكية الشخصية. ما يعني ان تأمين الممتلكات الخاصة، لن يكون واردا في ظل حكم الإخوان.

وفي هذا الصدد كتب **ابراهيم سيف** الباحث في مركز كرنيغي للشرق الاوسط CARNEGIE MIDDLE EAST CENTER ان جماعة الإخوان لا تتطلع الى تأمين الصناعات او اعادة تأمين الشركات التي جرى تخصيصها، وانها تحرب بالانخراط بشركات مع القطاع الخاص وصولا الى تنفيذ مشاريعها لا سيما تلك التي تتعلق بالخدمات العامة والبنية التحتية وهي تدعو باستمرار الى محاربة الفساد وتقوية الاساسات التي تبني عليها الادارة الرشيدة وازالة الهدر المالي والاقتصادي واقامة نظام اجتماعي عادل.

ويتوقع **ابراهيم سيف**، ان يلتزم «الإخوان» احكام الاتفاقات الاقتصادية الدولية. وهذا ما كتبه **سيف** حرفيا:

"THEY DO NOT CALL FOR THE NATIONALIZATION OF INDUSTRIES OR THE RENATIONALIZATION OF PRIVATIZED STATE-OWNED ENTERPRISES AND DEMONSTRATE RESPECT FOR PRIVATE PROPERTY RIGHTS. ALL OF THE PARTIES WELCOME PARTNERSHIPS WITH THE PRIVATE SECTOR TO IMPLEMENT THEIR PROPOSED PROJECTS, PARTICULARLY WHEN IT COMES TO PUBLIC UTILITIES AND INFRASTRUCTURE. THEY CONSISTENTLY AGREE ON THE NEED TO COMBAT CORRUPTION, STRENGTHEN THE FOUNDATIONS OF GOOD GOVERNANCE, ELIMINATE FINANCIAL AND ECONOMIC WASTE, AND ENACT SOCIALLY JUST POLICIES. AND ALL DEMONSTRATE A COMMITMENT TO INTERNATIONAL ECONOMIC AGREEMENTS".

وفي مقال كتبه على موقع نيو كابيتليست NEW CAPITALIST ذكر الاستاذ الجامعي **فواز جرجس** ان برنامج عمل الإخوان لا يحمل طرازا لاقتصاد اسلامي. وهذا الامر ليس فيه غرابة، لانه لا يوجد اساسا نظام اقتصادي اسلامي، ذو مواصفات خاصة، ويمكن اتخاذه مثلا لما سوف تكون عليه اقتصادات الدول العربية التي فيها الإخوان الاحكام.

ويضيف **جرجس** ان الإخوان يعانون من عدم امتلاكهم لافكار اقتصادية محددة، حتى انهم لم يعدوا مشروعا BLUEPRINT لحل المشكلات البنوية التي تعاني منها المجتمعات العربية اجتماعيا واقتصاديا.

وهذا ما كتبه **جرجس** حرفيا:

"IT IS NOTABLE THAT THE ISLAMIST'S ECONOMIC AGENDA DOES NOT ESPOUSE A DISTINCTIVE "ISLAMIC" ECONOMIC MODEL. THIS IS UNSURPRISING, HOWEVER, AS AN ISLAMIC ECONOMIC MODEL DOES NOT EXIST. ISLAMISTS SUFFER FROM A PAUCITY OF ORIGINAL IDEAS ON THE ECONOMY AND HAVE NOT EVEN DEVELOPED A BLUEPRINT TO TACKLE THE STRUCTURAL SOCIOECONOMIC CRISIS IN ARAB SOCIETIES".

❖ مستشار في التأمين - ممثل مجموعة دوثية

رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان سابقاً

يمكن الاطلاع على مجموعة المقالات التي كتبت على هذه الصفحة

منذ ١٩٩٧ حتى ٢٠١٠ على الموقع www.zakhourco.com

Email: zakhour@zakhourco.com

جنرالي تطرد رئيسها التنفيذي

في قرار دراماتيكي قد يكون الاول من نوعه اجبر مجلس ادارة شركة جنرالي GENERALI الإيطالية الرئيس التنفيذي للشركة **جيو فاني بريسينوتو** GEOVANI PERRISINOTTO على الاستقالة، واستبداله بـ **ماريو غريكو** MARIO GRECO الذي يعمل لدى شركة زوريخ ZURICH السويسرية. وكان **بريسينوتو** قد عمل لدى جنرالي مدة ٣٠ سنة، وقد اثرت مؤخرًا شكوك كثيرة حول تصرفاته. وسوف يقدم الرئيس الجديد استقالته الى زوريخ وينضم الى جنرالي خلال اسابيع. نذكر ان جنرالي الإيطالية تخوض معركة قانونية ضد ممثلها القانوني السابق في لبنان **الكونت دوشديد** حيث اقامت عليه دعاوى جزائية تتهمه فيها بالاستيلاء على واردات بنائها التراثي الكائن تجاه البرلمان وسط بيروت. والى ذلك تولى **دوشديد** منصب ممثل جنرالي في الامارات العربية المتحدة حيث تلاحقه جنرالي هناك ايضا.



MARIO GRECO

GENERALI

المتهمون الخمسة في آي جي و جنرال ري GENERAL RE أقروا بارتكاب التزوير ووافقوا على دفع غرامات

اعترف خمسة من كبار المدراء التنفيذيين السابقين، في كل من شركة آي جي AIG و جنرال ري GENERAL RE بارتكابهم عملية تزوير بغية تجميل النتائج المالية لشركة آي جي AIG. اعترف المتهمين الخمسة تم بعد اتفاق عقده مع النيابة العامة حيث وافقوا على ان يدفع كل منهم غرامة تتراوح بين ١٠٠ الف و ٢٥٠ الف دولار اميركي مقابل وقف النيابة العامة ملاحقتهم جزائيا. وكان المتهمون الخمسة قد تواطأوا على اصدار عقد اعادة تأمين صوري FICTITIOUS REINSURANCE POLICY اتاح لشركة آي جي AIG ان تزعم ان جزءا مهما من التعويضات التي دفعتها سنة ٢٠٠٨ كان مغطى بعقد اعادة تأمين صادر عن جنرال ري GENERAL RE، وبذلك انقلبت نتائج آي جي AIG رأسا على عقب واعلنت انها حققت ارباحا بينما كانت واقعا قد سجلت خسائر فنية فادحة.

واتفق المتهمون على ان يبقى عقد اعادة التأمين الصادر عن جنرال ري GENERAL RE وكأنه لم يكن، بحيث لم يترتب على جنرال ري GENERAL RE ان تدفع شيئا من الخسائر التي زعمت آي جي AIG انها مغطاة لديها. وادت عملية التجميل هذه الى رفع سعر اسهم آي جي AIG في البورصة في الوقت الذي كانت فيه معظم شركات التأمين الاميركية تعاني هبوطا في اسعار اسهمها.

والمتهمون الخمسة هم: **رونالد فرغوسون** RONALD FERGUSON الرئيس التنفيذي السابق لجنرال ري، و**اليزابيث مونراد** ELIZABETH MONRAD نائبة الرئيس و**كريستوفر غراند** CHRISTOPHER GARAND المستشار القانوني في شركة جنرال ري، اما من جانب آي جي AIG فهناك متهمان هما: **روبرت غراهام** ROBERT GRAHAM و**كريستيان ميلتون** CHRISTIAN MILTON وكلاهما يتولى منصب نائب الرئيس.



GRECO PERRISINOTTO

الرئيس السابق لـ GENERALI

شركة تأمين في ليشتنشتاين تحرق الحظر على سوريا

وقّرت شركة تأمين يملكها رجل الأعمال البريطاني **ديفيد سكينر** في إمارة ليشتنشتاين غطاء تأمينياً لناقلتي نفط إيرانيتين تنقلان النفط من سوريا، مما يعتبر خرقاً للعقوبات الدولية المفروضة على نظام الرئيس السوري **بشار الأسد**.

وتمكنّت شركة سكينر دي جي اس البحرية المحدودة من إصدار شهادات التأمين عبر البرنامج البريطاني الأوروبي في ما وراء البحار للحماية والتعويض، باعتبار ان ليشتنشتاين ليست ضمن اختصاص الاتحاد الأوروبي.

ستاندرد اند بورز تعيد تصنيف شركات التأمين أخذاً في الاعتبار تورطها في دول وصناعات معينة

نقلت وكالة رويترز عن وكالة التصنيف الاميركية ستاندر اند بورز STANDARD AND POORS انها اعتبارا من العام القادم سوف تعطي الاخطار الناجمة عن تورطها في اعمال داخل دول وصناعات معينة SPECIFIC INDUSTRIES AND COUNTRIES مقدارا اكبر من الاهمية في مجال تصنيف شركات التأمين والاعادة. وذكرت اس اند بي S & P ان شركات التأمين التي تعمل في دول وفي صناعات معينة قد تكون مهددة لاخطار لم تكن الوكالة تعطيها الاهمية التي تستحق في السابق، وانها قررت اعتماد معايير جديدة في التصنيف تأخذ تلك الاخطار في الاعتبار. اضافت انها باتخاذها هذه الخطوة سوف تعامل شركات التأمين والاعادة على قدر المساواة مع غيرها من القطاعات لا سيما المصارف.



STANDARD AND POORS

بعد مرور ٧٠ سنة على فسخ عقود التأمين على الحياة التي كانوا يحملونها

نائبان أميركيان يطالبان بإعطاء اليهود الأميركيين حق مقاضاة الشركات الأوروبية امام المحاكم الأميركية

بطلبات قبض التعويض، حتى ولو كان قد جرى فسخ تلك العقود بسبب عدم دفع الاقساط المستحقة للشركات. واضطرت معظم شركات التأمين الأوروبية لإجراء تسويات حبية مع ضحايا معسكرات الاعتقال النازيين أو ورثتهم بعد ان عمدت الى اعادة احياء عقود التأمين التي كانت تعتبرها ملغاة أو ساقطة بفعل عدم دفع اقساط التأمين وبمرور الزمن. واعتبر ذلك انتصارا لا سابقة له للمنظمات اليهودية الأوروبية التي أحييت عقود تأمين تعتبر قانونا ساقطة، ان لم يكن بفعل مرور الزمن، فلعدم دفع اقساط التأمين. وقد تقاضى المستفيدون قيمة عقود التأمين المذكورة بسعر اليوم، أي بالقيمة التي تعادل القيمة الأساسية مضافا اليها تدني العملة والفوائد على امتداد العقود السبعة الماضية!! الا ان اليهود الأميركيين يجدون ان من الانسب لهم ان يقاضوا شركات التأمين الأوروبية امام المحاكم الفدرالية الأميركية وليس المحاكم الأوروبية، لان المحاكم الأميركية أكثر سخاء من قريناتها الأوروبية. اضع الى ذلك ان اللوبي اليهودي الأميركي يملك قوة ضغط هائلة ومن شأنها ان تساعد على الحصول على تعويضات ضخمة وليس على اجراء تسويات مع شركات التأمين كما جرى في أوروبا.



تيد دوتش

صحفيا اعلنا فيه ان لجنة الشؤون الخارجية في الكونغرس أقرت مشروع قانون يعطي ضحايا المحرقة HOLOCAUST VICTIM حق مقاضاة الشركات الأوروبية امام المحاكم الأميركية، الا ان مشروع القانون ما يزال يحتاج الى موافقة الكونغرس وتوقيع الرئيس الأميركي كي يصبح نافذاً. وطالب النائبان زملاءهما في الكونغرس بالتعاطف مع الاحياء من ضحايا معسكرات النازية والمدافعة عن القانون.

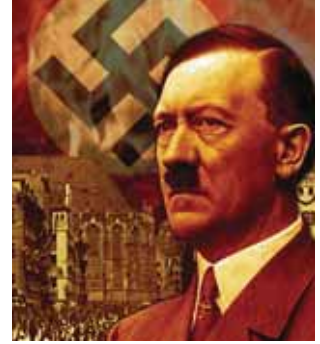
نذكر هنا ان المحاكم الأوروبية سبق ان اصدرت احكاما توجب على شركات التأمين الأوروبية ان تعلن على مواقعها الالكترونية WEBSITES لوائح بأسماء الاشخاص الذين كانوا يحملون عقود تأمين على الحياة صادرة عنها مطلع الاربعينات من القرن الماضي كي يمكن لورثتهم ان يتقدموا اليها



اليانا روس لهتينن

يشكل قوة قاهرة لا يجوز لشركة التأمين ان تفيد منها لفسخ عقود التأمين واعتبارها لاغية. وبما ان شركات التأمين المعنية بالامر الأوروبية الجنسية وقد جرى بيعها او دمجها بشركات اوروبية اخرى مثل اليانز ALLIANZ واكسا AXA وغيرها، وان حق مقاضاة تلك الشركات سقط بمرور الزمن، فإن اليهود الأميركيين يطالبون بإصدار قانون أميركي يسترجعون بموجبه حق الادعاء ضد الشركات الأوروبية امام المحاكم الفدرالية الأميركية.

وقد تبنت النائبة الأميركية اليهودية الاصل اليانا روس لهتينن ILEANA ROS LEHTINEN وزميل لها يدعى تيد دوتش TED DEUTCH قضية اليهود الأميركيين، وقد عقد النائبان مؤتمرا



هتلر

رغم مرور سبعة عقود على الحرب العالمية الثانية والقضاء على الحكم النازي، فإن اليهود الأميركيين الذين قبض لهم بأن ينجوا من المحرقة HOLOCAUST وما يزالون احياء، يضغطون باتجاه استصدار قانون أميركي يتيح لهم ان يقاضوا شركات التأمين الأوروبية امام المحاكم الفدرالية الأميركية بتهمة فسخ عقود التأمين على الحياة LIFE INSURANCE POLICIES التي كانوا قد عقدها في مطلع شبابهم، وذلك لتوقفهم عن دفع اقساط التأمين المتفق عليها. ويرى اليهود الأميركيون ان احتجازهم في معسكرات الاعتقال خلال الحكم النازي هو الذي حال دون دفعهم للاقساط المستحقة لشركات التأمين، وان ذلك الاعتقال

عندما تكون للمحامي مصالح خفية لدى المدعي والمدعى عليه

تعويضات المحاكم للمتضررين من الاخطاء المهنية للمحامين تزيد في بعض الحالات عن ٥٠ مليون دولار

يتبين من دراسة اعدتها مؤسسة ايمز اند غوف AMES AND GOUGH ان عدد الاحكام القضائية التي صدرت بحق محامين أميركيين يتزايد يوما بعد يوم، وان التعويضات التي تحكم بها للمتضررين جراء الاخطاء المهنية التي يرتكبها المحامون تزيد في بعض الحالات عن ٥٠ مليون دولار أميركي.

وذكرت المؤسسة انها اعدت دراستها بالتعاون مع ست شركات تأمين تعنى بتغطية المسؤولية المهنية لمكاتب المحاماة في اميركا.

والشركات الست التي اكدت انها دفعت تعويضات تزيد عن ٥٠ مليون دولار أميركي في كل حالة هي: اكسيس AXIS، بيزلي BEAZLEY، سي ان آ CNA، فايرمنزفند FIRE MAN'S FUND، هارتفورد HARTFORD وايرون شور IRONSHORE. وقالت ايلين غارزنسكي EILEEN GARCZYNSKY نائبة الرئيس في المؤسسة ان بعض شركات

التأمين ابلغتها انها تواجه مطالبات ودعاوى امام المحاكم بمبالغ تتجاوز مليون دولار أميركي وان القسم الأكبر من الاخطاء المهنية التي يرتكبها المحامون الذين يحملون عقود تأمين ضد المسؤولية المهنية تتعلق بتضارب المصالح CONFLICT OF INTEREST حيث يثبت في حالات كثيرة ان للمحامين المدعى عليهم مصالح خفية تربطهم الى جهتي الادعاء والدفاع.

وتوقعت المؤسسة ان تستمر اقساط تأمين الاخطاء المهنية للمحامين في الارتفاع مع تزايد عدد الدعاوى المرفوعة ضدهم.



روب المحاماة

روبرت بنموش:

سوف نتخلى عن اسم CHARTIS ونستعيد اسم AIG خلال فترة زمنية قصيرة

روبرت بنموش ROBERT BENMOSCHE الرئيس التنفيذي لمجموعة آي جي AIG قال ان المجموعة سوف تتخلى عن اسم تشارتيس CHARTIS الذي اتخذته اسما للشركات التابعة لها بعد الازمة التي تعرضت لها سنة ٢٠٠٨ واولدت بها الى القعر. وقال ان الخزينة الاميركية باعت في البورصة ٣١ بالمئة من اسهمها في آي جي AIG وهي ما تزال تقبض على ٦٠ بالمئة.

اضاف: ان الشركات التابعة لمجموعتنا حققت ارباحا خلال الفصل الاول من هذه السنة بقيمة ٢,٢١ مليارات دولار اميركي. وهذا الامر مشجع وسوف يمكن للادارة الاميركية ان تبيع الحصة المتبقية لها من اسهم آي جي AIG خلال فترة زمنية قصيرة نسبيا، وبعد ذلك سوف يكون بإمكاننا ان نستعيد اسمنا القديم AIG لانه اسم تاريخي.

وكانت الحكومة الاميركية قد استحوذت على ٩١ بالمئة من اسهم آي جي AIG مقابل التسليفات والقروض المالية التي منحتها لها كي تتفادى الافلاس. واضطرت آي جي AIG الى بيع الكثير من اصولها ASSETS ومن بينها شركة أليكو ALICO للتأمين على الحياة كي تعيد للحكومة الاميركية بعضا من الاموال التي سلفتها لها وبلغت ١٨٠ مليار دولار اميركي. وقد تراجع سعر سهم آي جي AIG من ١٦٠ دولار اميركي الى اقل من دولارين جراء الخسائر التي تعرضت لها في حقل تأمين القروض CREDIT INSURANCE، وكادت ان تودي بها الى الافلاس لو لم تتدخل الادارة الاميركية وتتكفل بسداد الديون المستحقة بذمتها ولو لم تفعل الادارة الاميركية ذلك، لكان افلاس آي جي AIG قد استوجب افلاس كبار المصارف العالمية التي كانت آي جي AIG مدينة لها بعشرات مليارات الدولارات وكذلك حملة عقود التأمين الصادرة عن الشركات التابعة لها لا سيما أليكو ALICO. ورغبة منها في الخروج من الشركة تطرح الحكومة الاميركية اجزاء من الاسهم التي في قبضتها للبيع في البورصة وهي فعلت ذلك ثلاث مرات حتى الآن وباعت ٣١ بالمئة من الاسهم وما تزال تملك ٦٠ بالمئة.



روبرت بنموش

AIG



بييار سلامه

CCR - لبنان

سي سي آر CCR الفرنسية ٠٠ اقساطها بلغت ١,٣٨٥ مليار يورو

عممت شركة الصندوق الفرنسي لاعادة التأمين سي سي آر (CCR) تقريرها السنوي وميزانيتها وبياناتها المالية لسنة ٢٠١١ وهي تظهر الآتي:

- مجموع الاقساط المكتتبة ١,٣٨٥ مليار يورو
- العوائد الاستثمارية ١٩١ مليون يورو
- التعويضات المدفوعة والعالقة ٨٠١ مليون يورو
- النفقات العامة ٥٢ مليون يورو
- عدد الموظفين ٢٥٢ موظفا
- الارباح الصافية ١١٩ مليون يورو

وتذكر الشركة في تقريرها ان الاقساط التي تقاضتها مقابل تغطيتها الاخطار الطبيعية الكارثية LLES-CATASTROPHES NATURE بلغت ٧٢١ مليون يورو. كما تقاضت ٣٦,٩ مليون يورو مقابل تغطيتها اخطار الارهاب TERRORISM وتقاضت من مجمع GAREAT لتأمين اخطار العنف السياسي ٢١,٨ مليون يورو. وتقاضت ١,٢ مليون يورو مقابل تغطيتها اخطار القروض CREDIT.

اما في مجال اعادة التأمين على الحياة والاشخاص فبلغت الاقساط التي استوفتها الشركة ٩٥,٢ مليون يورو. تجدر الاشارة الى ان الشركة مملوكة من الدولة الفرنسية وهي تشكل ذراعها في مجال اعادة تأمين اخطار الطبيعة مثل الفيضانات والزلازل واخطار العنف السياسي، وكذلك اخطار القروض داخل فرنسا.

اما خارج فرنسا فتمارس الشركة اعمالها كغيرها من شركات الاعادة العالمية ولديها فرع في بيروت انشئ قبل ١٥ سنة برئاسة المرحوم بشارة حداد، الذي خلفه في هذا المنصب بييار سلامه.

آيس الاميركية تستحوذ على شركة تأمين اندونيسية

جون كيوغ JOHN KEOGH رئيس العمليات (COO) في شركة آيس الاميركية ACE USA اعلن ان الشركة استحوذت على شركة التأمين الاندونيسية اسورنسي جايا بروتكسي ASSURANSI JAYA PROTEKSI ومركزها جاكرتا. وقال ان الشركة الاندونيسية هي من بين الشركات الاكثر عراقة، حيث تأسست سنة ١٩٦٣ وهي تتعاطى كافة انواع التأمين بما في ذلك التأمين على الحياة والممتلكات والمسؤوليات المدنية والنقل والسيارات اضافة الى التأمين الصحي والحوادث الشخصية وبلغت قيمة الصفقة ١٣٠ مليون دولار اميركي.

لا يشارك رجال اعمال اندونيسيون في عملية الاستحواذ على اسهم شركة جايا. نذكر ان آيس الاميركية تولي الدول الافرو-آسيوية اهتماما خاصا، وهي سبق ان انشأت شركات محلية بالتعاون مع رجال اعمال محليين، نذكر من بينها آيس اربابان في السعودية وآيس مصر اضافة الى فرعها الاقليمي في البحرين.



جون كيوغ

ACE USA

الألعاب الاولمبية في بريطانيا تبدأ في ٢٧ تموز (يوليو)

الارهاب هو الخطر الوحيد الذي يقلق اسواق التأمين

عقود التأمين ضد الغاء الاعراب تغطي اللجنة الاولمبية حتى ٥ مليارات يورو

تستضيف بريطانيا الاعراب الاولمبية هذه السنة وتبدأ المباريات اعتباراً من ٢٧ تموز (يوليو) وتستمر حتى ١٢ آب (اغسطس) القادم. وتبدي اسواق التأمين واعادة التأمين تخوفاً من عمل ارهابي واسع يؤدي الى الغاء الاعراب. وفي هذه الحال سوف يترتب على اسواق التأمين والاعادة ان تدفع تعويضات تقدر بحوالي ٥ مليارات يورو، وذلك بموجب عقود تأمين اصدرتها وتعرف بعقود الغاء الحدث . EVENT CANCELLATION POLICIES

ونقلت جريدة دايلي تلغراف عن اندرو دكسبري ANDREW DUXBURY مكتب الاخطار في ميونيخ ري لندن MUNICH RE LONDON ان فرع ميونيخ ري لندن اصدر عقوداً تقضي بدفع تعويضات يبلغ مجموعها ٢٨٠ مليون يورو في حال الغاء الاعراب الاولمبية.

وتحمل هيئة الاعراب الاولمبية الدولية INTERNATIONAL OLYMPIC COMMITTEE العدد الاكبر من عقود التأمين ضد الغاء الحدث.

ذلك انه يترتب عليها في حال الالغاء ان تعيد المبالغ التي قبضتها كحقوق التصوير التلفزيوني من قبل شركات التلفزة لا سيما صور الحفلين الافتتاحية والختامية. والاطار الاخرى التي تهدد بتعطيل الاعراب جزئياً هي العواصف والفيضانات الا انها لن تؤدي الى الالغاء الكامل.

وكانت الصين قد استقبلت الاعراب الاولمبية سنة ٢٠٠٨، وتنعد الاعراب الاولمبية مرة كل اربع سنوات. وسجلت شركات الطيران اقبالا مكثفاً على السفر الى بريطانيا كما سجلت الفنادق ارتياحاً الى زيادة غير مسبوقه في الحجوزات.

من جهة اخرى ذكرت شركة اليانز ترافل ALLIANZ TRAVEL ASSISTANCE ارتفاعاً نسبته ٣٦ بالمئة في بيع عقود التأمين ضد اخطار السفر والمساعدة TRAVEL AND ASSISTANCE INSURANCE .



شعار الاعراب الاولمبية



ناقلة غاز

قراصنة الصومال هاجموا وأصابوا ناقلة الغاز بقذائف ار بي جي الـ RPG الا انهم لم يتمكنوا

من الاستيلاء عليها

استعمل القراصنة الصوماليون انواعاً جديدة من الاسلحة خلال محاولة استيلائهم على ناقلة للغاز المسيل LIQUIFIED NATURAL GAS (LNG). فقد اصدر المكتب الدولي للملاحة البحرية INTERNATIONAL MARITIME BUREAU بياناً يعلن فيه ان القراصنة هاجموا ناقلة الغاز اريس ARIES خلال مرورها امام شواطئ عمان بتاريخ ٢٤ حزيران (يونيو) ٢٠١٢، وان القراصنة اطلقوا قذائف ار بي جي RPG باتجاه الناقلة فأصابوها بثلاث قذائف، الا ان الناقلة لم تستسلم ولم يتمكن القراصنة من الاستيلاء عليها.

تتولى ادارة الناقلة شركة ميتسوي MITSUI اليابانية وهي كانت تنقل ١٢٦ الف متر مكعب من الغاز من منطقة الشرق الاوسط الى اسبانيا خلال تعرضها للهجوم.

رئيس شركة التأمين استوفى من احد المصارف اقساط بقيمة ١,٩ مليون دولار اميركي مقابل

عقود تأمين وهمية

ادانت هيئة المحلفين في المحكمة الفدرالية في ولاية وسكونسن WISCONSIN الاميركية الرئيس السابق لشركة ووسو انشورنس WAUSAU INSURANCE تيموثي ماثويش TIMOTHY MATHWICH بارتكاب ٢٤ فعلاً جرمياً من بينها التزوير. وتبين لهيئة المحلفين ان المتهم اقدم على استيفاء اقساط تأمين من بنك ريفر فالي RIVER VALLEY بقيمة ١,٩ مليون دولار (بين شهري شباط وكانون الاول ٢٠٠٨) مقابل عقود تأمين وهمية لم يكن البنك قد طلبها من الشركة. ويواجه المتهم احتمال الحكم بسجنه مدة ٢٠ سنة.



WAUSAU INSURANCE

مطلوب من جمعية شركات الضمان ان تطلب الى الوزير نحاس تعديل المرسوم ٥٣٠ لمندوب المبيعات ان يكون وسيطاً مستقلاً اما رؤساء شركات التأمين ومدروها فممنوع ذلك عليهم!



وليد جنادري

لجنة مراقبة هيئات الضمان



اسعد ميرزا

رئيس جمعية شركات الضمان

يواجه بعض طالبي الترخيص لهم بتأسيس شركات وساطة تأمين بعقبة قانونية تتمثل بنصوص ملتبسة ينطوي عليها المرسوم ٥٣٠ الصادر بتاريخ ٢٣ نيسان ١٩٩٩ والمنشور في الجريدة الرسمية العدد ٢١ تاريخ ١٩٩٩/٤/٢٩، والذي عدلت بموجبه احكام المرسوم ١٢٠٥ لسنة ١٩٦٨ والتي ترعى اصول الترخيص للوسطاء المستقلين.

وينص المرسوم ٥٣٠ في مادته الاولى على ان الترخيص للوسيط المستقل يمنح لمن توافرت لديه الشهادة الجامعية او البكالوريا الفنية او شهادة اختصاص في العلوم التجارية او المحاسبة او ادارة الاعمال مع خبرة لا تقل عن ٥ سنوات بصفة مندوب او بصفة مستخدم معتبر بحكم مندوب. والمقصود بصفة «المندوب» هنا، هو الشخص الذي يتعاطى بيع او تسويق عقود التأمين لحساب شركة تأمين او شركة وساطة DELEGATE SALES MAN.

اما الوظائف التي يكون طالب الترخيص قد شغلها في شركة تأمين وتعلو على وظيفة مندوب او مندوبة المبيعات SALESWOMAN فلا يأتي المرسوم على ذكرها.

واستنادا الى هذا النص، ترفض لجنة مراقبة هيئات الضمان برئاسة **وليد جنادري** في وزارة الاقتصاد والتجارة طلبات الترخيص لوسيط مستقل التي يتقدم بها المدراء والموظفون الذين شغلوا مناصب عليا في شركات التأمين بما ذلك الرؤساء التنفيذيون. ويعتبر موقف لجنة مراقبة هيئات الضمان هذا بمعناه الضيق قانونيا مئة بالمئة، الا ان المنطق يقول بأن المشرع الذي اعد المرسوم ٥٣٠ انما اراد ان يكون طالب الترخيص قد مارس التأمين لفترة تزيد عن خمس سنوات بصفة مندوب مبيعات كحد أدنى، وان الوظائف التي تعلو على تلك بصفة مندوب المبيعات Salesman / Woman انما تشكل قيمة مضافة، من حيث انها تبين ان طالب الترخيص خبرات فنية تزيد بأشواط عن تلك التي يملكها مندوب او مندوبة المبيعات.

من هنا، يتعين على جمعية شركات الضمان في لبنان، ان تبادر الى مطالبة وزير الاقتصاد والتجارة **نقولا نحاس** بتعديل المرسوم ٥٣٠ بحيث تعتبر صفة مندوب المبيعات في الشركة حدا ادنى وان ما علا عليها من وظائف يسجل لمصلحة طالب الترخيص بممارسة مهنة «وسيط التأمين المستقل». وعندما تفعل جمعية شركات الضمان ذلك فإنها تفتح الابواب امام المتقاعدین من الضامنين او الضامنين الذين يختارون الاستقالة ان يؤسسوا شركات وساطة خاصة بهم.

علما بأن الذين عملوا في الاقسام الفنية لشركات التأمين يتجمع لديهم من الخبرات ما يفوق بأبعاد كثيرة، ولا يقارن بالخبرة التي يملكها مندوب او مندوبة المبيعات، وهي بسيطة ولا تتجاوز القدرة على تشويق الشاري واقناعه بشراء عقد يصعب في معظم الحالات على مندوب او مندوبة المبيعات ان يستوعب مفاعيله او يتفهم ابعاده.

النائب محمد قباني وعد بتعديل قانون الضمان الإلزامي للسيارات الصادر سنة ٢٠٠٣

التأمين الإلزامي على السيارات ما يزال يقتصر على تغطية الاصابات الجسدية



فاتح بكداش

المؤسسة الوطنية للتأمين الإلزامي على السيارات



النائب محمد قباني

رئيس لجنة الأشغال والنقل



نقولا نحاس

وزير الاقتصاد والتجارة

مطلع العام ٢٠٠٣ صدر مرسوم عن مجلس الوزراء يقضي بالبدء بتطبيق القانون ١٠٥ الصادر بتاريخ ١٩٧٧/٧/٧ والذي يعرئ التأمين الإلزامي على السيارات ضد المسؤولية المدنية الناجمة عن الاضرار الجسدية التي تسببها السيارة المضمونة، وذلك بناء على اقتراح وزير الاقتصاد والتجارة في حينه المرحوم **باسل فليحان** وبذلك اقتطعت من القانون الاحكام التي تنص على تكليف المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي على السيارات مهمة انشاء صندوق يتولى معالجة جرحى الحوادث التي تتسبب بها سيارات تفر من مكان الحادث وتبقى مجهولة او تكون غير مغطاة بعقد تأمين خلافا لاحكام القانون.

ولما كان القانون ١٠٥ الذي صدر سنة ١٩٧٧ لم يوجب على صاحب السيارة ان يضمن مسؤولياته الناجمة عن التسبب بأضرار مادية لسيارات اخرى او ممتلكات، فقد اجتمعت لجنة الأشغال والنقل اللبنانية برئاسة **محمد قباني** للبحث في توسيع اطار عقد التأمين ليشمل الأضرار المادية وليس الجسدية وحسب، وبعد انتهاء الاجتماعات التي عقدتها اللجنة النيابية أدلى **محمد قباني** بتصريح للصحافيين أعلن فيه انه تم تعديل القانون ١٠٥ الصادر سنة ١٩٧٧ بحيث يشمل التأمين الإلزامي الأضرار المادية إضافة الى الأضرار الجسدية.

ووعد **النائب قباني** في حينه ان يصدر مشروع قانون التعديل خلال سبعة أشهر على الأكثر.

كان ذلك في العام ٢٠٠٣، ونحن اليوم في سنة ٢٠١٢ والتأمين الإلزامي ما يزال يقتصر على تغطية الاصابات الجسدية، والمؤسسة الوطنية التي يرأسها حالياً **فاتح بكداش** والتي كما ذكرنا آنفاً، أوكل القانون اليها مهمة تغطية ضحايا السيارة المجهولة وغير المغطاة بعقد تأمين، ما تزال تعمل بصلاحيات منقوصة، اذ ان المرسوم انتزع منها معظم صلاحياتها وجعل دورها يقتصر على طبع وبيع اللواصق VIGNETTE ولا شيء غير ذلك.

شركات التأمين المعنية بهذا الامر تمت علينا ان نسأل **النائب قباني** وكذلك وزير الاقتصاد والتجارة **نقولا نحاس** هل يجوز ونحن في القرن ٢١ ان تبقى الأمور كما هي عليه حالياً، أي لا تأمين للأضرار المادية ولا معالجة ولا تعويض لضحايا السيارات التي تفر من مكان الحادث وتبقى مجهولة؟

وهكذا، يبقى لبنان في عداد الدول الأكثر تخلفاً على مستوى التأمينات الاجتماعية حيث الضحايا الذين تصدمهم او تتجتاحهم السيارات يتكون في الشارع يصارعون الموت، من دون ان تكون للمؤسسة الوطنية صلاحية تقديم العلاج لهم وانتشالهم من مخالب الموت. كما ان السيارات التي تتعرض لاضرار مادية جراء صدمها من قبل سيارات اخرى لا يجد اصحابها من يعوّض لهم خسائرهم.

علامة تجارية جديدة لشركة ناسكو



العلامة التجارية الجديدة

أعلنت ناسكو الإمارات العربية المتحدة NASCO EMIRATES ذات المسؤولية المحدودة أنها أعادت رسم علامتها التجارية. وأوضحت الشركة ان هذا التحديث يأتي في إطار خطة أعدتها المؤسسة الأم، لإعادة رسم العلامة التجارية للمجموعة ككل. أضافت: ان استعمال جامع مشترك A COMMON DENOMINATOR لجميع الوحدات التي ستتكون منها مجموعة ناسكو قره اوغلان واستعمال لوغو موحد بألوان موحدة، كما في الصورة.

وقال سامي عفيف المدير التنفيذي لشركة ناسكو الإمارات NASCO EMIRATES ان حرف (N) كما هو ظاهر في العلامة الجديدة يرمز الى التواصل بين الشركة من جهة وزبائنها من جهة أخرى، وهو يأخذ شكل الجسر BRIDGE الذي يملأ الفجوة القائمة بين الزبائن وبين حاجاتهم التأمينية. BRIDGING THE GAP BETWEEN OUR CLIENTS AND THEIR INSURANCE NEEDS.

ان الروابط التي تجمعنا الى الزبائن جعلت ناسكو NASCO اسماً معروفاً ليس في الإمارات العربية المتحدة وحسب، بل وفي سائر الدول التي تتمركز فيها الشركة او تقدم فيها خدماتها.

نذكر ان مجموعة ناسكو قره اوغلان أسست سنة ١٩٦٩ في لبنان من الشريكين سابا نادر وموريس قره اوغلاه وقد أصابت من النجاح ما جعلها لاعباً فاعلاً في جميع حقول التأمين وإعادة الوساطة وتمثيل شركات التأمين. كما تفرعت من المجموعة شركات تتعاطى خدمات الفريق الثالث الإداري (TPA) وشركات استشارية. ونشير الى ان ابناء المؤسسين للشركة ومساعدتهم الاوائل يتابعون التطوير والتوسع بشكل سليم ولافت. اما في الإمارات العربية المتحدة فقد بدأت ناسكو اعمالها سنة ١٩٨٧.



موريس قره اوغلاه



سابا نادر

شركة الإعادة العربية تسعى الى تنشيط مجمعات الإعادة

تعيين نعمة عرمان مديراً للمجمعات وتوسيع صلاحيات محمد ناجي وبسمة بركات



نعمة عرمان



بسمة بركات



محمد ناجي احمد

رونالد شدياق، المدير العام لشركة إعادة التأمين العربية ARAB RE أعلن انضمام نعمة عرمان الى أسرة الشركة حيث أوكلت اليه مهمة ادارة مجمعات إعادة التأمين العربية ARAB REINSURANCE POOLS وتطويرها واستقطاب شركات تأمين عربية جديدة للإنضمام الى تلك المجمعات بحيث تأخذ حجمها الطبيعي في الأسواق العربية.

من جهة أخرى أعلن شدياق توسيع نطاق المسؤولية المناطة بالأنسة بسمة بركات مساعد المدير العام للشؤون الفنية لتشمل

أقسام الاكتتاب والتعويضات والأبحاث والاكتواريين، والاستفادة من خبرة السيد محمد ناجي احمد التي تناهز الـ ٣٥ عاماً بالشركة للقيام بمهام مدير دائرة التعويضات.

عقود التأمين على الحياة المرتبطة بوحدات استثمارية معرضة لتقلبات الأوضاع الاقتصادية

ندوة تثقيفية نظمها هيئة التأمين في أبوظبي

الندوة الاستماع الى شروحات قدمتها شركة متخصصة حول العقود الاستثمارية للتأمين على الحياة.

وقد لفتت الندوة الى التقلبات التي تعرضت وتتعرض لها أسواق الاستثمار. وأوصت بوجوب اعتماد عقود تأمين مرنة، تحمي حامل عقد التأمين الاستثماري من مخاطر تدهور الأوضاع الاقتصادية.

عقود التأمين على الحياة المرتبطة بوحدات استثمارية POLICIES LIFE INVESTMENT كانت موضوع ندوة متخصصة نظمها هيئة التأمين في الإمارات العربية المتحدة في مقرها الرئيسي في إمارة أبوظبي وحضرها ممثلو شركات التأمين الوطنية والأجنبية العاملة في الإمارات. ترأست الندوة السيدة فاطمة العوضي نائبة رئيس الهيئة، وجرى خلال

«نكستكير» لبنان تطلق برنامج الماجستير في إدارة الأعمال

البرنامج يتيح للمشاركين الاستفادة من المنهج العلمي في صناعة التأمين

المواضيع مع دراسة حالات من الرعاية الصحية والصناعة الطبية وأساليب العمل والأدوات العملية. وتوظف «نكستكير لبنان» ٨٠ موظفاً معظمهم من ذوي الاختصاصات والمهين الطبية. وقد انطلقت ورشة العمل لأول مجموعتين في الأسبوع الأول من حزيران (يونيو) الماضي، على ان تتبعها الدورة التدريبية الأولى في التسويق.

وبالمناسبة يقول كريستيان كريغوروفيتش الرئيس التنفيذي لشركة نكستكير «ان هذا البرنامج جزء من استراتيجية التنمية التي يعتمدها قسم الموارد البشرية. كما واننا سعداء بترويج المواهب، نحن سعداء جداً لبدء هذا البرنامج مع زملائنا في لبنان ونخطط لتوسيع النطاق الجغرافي لهذا المشروع في المنطقة».

وتعميق معرفتهم في هذا المجال. وبموجب البرنامج تتاح للمشاركين الاستفادة من النهج العلمي لهذا الماجستير في إدارة الأعمال، كما تتوفر لهم، إضافة الى الأمور النظرية، المفاهيم والاستراتيجيات ذات الصلة، والأهم من ذلك الأدوات ودراسة الحالات التي تستهدف صناعة التأمين والتي تنطبق على أعمالهم اليومية. ويجري التدريب بالتعاون مع الجامعة اللبنانية الأميركية المعترف بها والمعتمدة، وهو يشكل جزءاً من برنامج التعليم المستمر (CEP) للشركات. مواضيع مختلفة هي موضع تدريب المشاركين وهي جزء من البرنامج مثل التسويق، والمبيعات والمحاسبة والمالية وإدارة المشاريع وتحسين العمليات والموارد البشرية والتخطيط الإستراتيجي وخدمة العملاء. يتم دمج هذه



كريستيان كريغوروفيتش

NEXT CARE

أطلقت «نكستكير» NEXT CARE الرائدة في إدارة خدمات المطالبات في الشرق الأوسط، برنامج الماجستير في إدارة الأعمال في بداية حزيران (يونيو) الماضي، بهدف إخضاع المدراء ذوي الخلفية الطبية مثل الأطباء والمرضى، للتخصصات الأساسية للإدارة العامة، وتجديد



خلال البرنامج التدريبي



مارسيل ضاهر مدير عام نكستكير لبنان يشرح

ضربة جديدة موجعة لشركات التأمين

وكالات التصنيف تشكك في قدرة الدولة المصرية على سداد سندات الخزينة في ظل الأوضاع السياسية والأمنية الجارية هناك

الا ان الشركات تحمل سندات خزينة مصرية قد تعجز الدولة المصرية عن سدادها في ظل الظروف السياسية والأمنية الجارية هناك، أضافت ان أميج (AMIG) لديها من الأموال الخاصة ما يجعلها قادرة على استيعاب ٤٠ في المئة من قيمة تلك السندات في حال عجزت الدولة المصرية عن الوفاء بها. وعلى سبيل الحيلة ليس إلا، جرى خفض تصنيف أميج AMIG الى تريبيل بي (BBB). نذكر هنا ان شركات التأمين العاملة في مصر، كانت تلقت ضربة موجعة مماثلة قبل ذلك جراء أحداث «ثورة يناير» حيث اضطرت الى دفع تعويضات لحاملي عقود التأمين التي تغطي أحداث الشغب (SRCC) ولم تتمكن شركات التأمين في مصر حتى الآن من استرداد تلك التعويضات من بعض شركات إعادة، لأن هذه الأخيرة اعتبرت ان أحداث «الربيع العربي» التي شهدتها مصر، وما رافقها من عمليات عسكرية، تجاوزت حدود الـ SRCC وبلغت مستوى انتفاضة شعبية POPULAR UPRISING. وهذا أخطر مستوى في عقد الـ SRCC.



ضربة موجعة جديدة تلقتها شركات التأمين العاملة في مصر، تمثلت بإقدام وكالات التصنيف الدولية على وضع القدرة الائتمانية للدولة المصرية على الوفاء بالتزاماتها المستقبلية قيد المتابعة مع مضامين سلبية UNDER CREDIT WATCH WITH NEGATIVE IMPLICATION. ولما كانت معظم شركات التأمين العاملة في مصر توظف الجزء الأكبر من أموالها في سندات الخزينة المصرية، فإن الشكوك التي أثارها وكالات التصنيف الدولية حول قدرة الدولة على سداد تلك السندات بتواريخ استحقاقها، انعكست سلباً على التصنيفات الجيدة التي يحملها بعض شركات التأمين المصرية ومن بينها شركة المجموعة المصرية العربية للتأمين أميج (AMIG) حيث أعلنت وكالة التصنيف أ.م. بست A.M.BEST انها خفضت تصنيف أميج (AMIG) من تريبيل بي بلس (BBB+) الى تريبيل بي (BBB). وذكرت الوكالة ان «أميج» تنعم برسملة قوية وكذلك بدعم من الشركة الأم شركة الخليج الكويتية للتأمين (GIC KUWAIT)،

«أدير» سوريا تحقق ارباحاً صافية بقيمة ١٠٢ مليون ليرة سورية



رنيه خلاط (الثالث من اليمين) مترئساً اجتماع الهيئة العامة العادية

كشفت شركة أدونيس للتأمين «أدير» سوريا أن الأرباح الصافية للعام ٢٠١١ بلغت ١٠٢ مليون ليرة سورية. وكانت الشركة قد عقدت اجتماع الهيئة العامة العادية في فندق الشام دمشق في ٢٥/٤/٢٠١٢ بحضور رئيس مجلس الإدارة رنيه خلاط ومدير عام الشركة المفوض الدكتور باسل عزيز صقر وأعضاء مجلس الإدارة ومندوبين عن وزارة الاقتصاد وهيئة الاشراف على التأمين وعدد من المساهمين.

سامر بشناق رئيساً تنفيذياً لشركة الهلال تكافل



عين السيد سامر بشناق رئيساً تنفيذياً لشركة الهلال تكافل الإماراتية. ويتمتع السيد بشناق بخبرة طويلة في صناعة التأمين، حيث شغل مناصب رفيعة في عدد من الشركات العربية الرائدة آخرها مدير عام شركة الاتحاد الإماراتية.

رولان زعتر رئيساً تنفيذياً RSA / DIFC



عين السيد رولان زعتر رئيساً تنفيذياً لشركة رويال صن اللانيس RSA في مركز دبي المالي العالمي DIFC، وستكون مهام الشركة الجديدة إعادة التأمين في المنطقة.

سيب للتأمين وإعادة التأمين توقع اتفاقية مع مؤسسة «إنجاز قطر»

الياس شديد: لدينا واجبات لتحسين المجتمع وتمكين الشباب والشابات لحياء أفضل



وقعت شركة سيب SEIB للتأمين وإعادة التأمين اتفاقية مع مؤسسة «إنجاز قطر»، وهي مؤسسة غير ربحية تابعة لمؤسسة الاقتصاد العالمي التي تحضر وتلهم الشباب على النجاح في Junior Achievement Worldwide. وتقضي الاتفاقية بتقديم سيب لتغطية التأمين الصحي مجاناً لجميع أفراد مؤسسة «إنجاز قطر» حيث يعتبر التبرع جزءاً من جهود الشركة المتواصلة لدعم الاقتصاد القطري لصالح المجتمع بشكل عام.

وقال الياس شديد الرئيس التنفيذي للعمليات لشركة سيب للتأمين وإعادة التأمين (سيب) «قطر هي موطننا، ولدينا مسؤوليات وواجبات لتحسين المجتمع الذي نخدمه ودعم الشركات والمؤسسات التي تعمل على تمكين الشباب والشابات وتزويدهم بالأدوات الصحيحة لتحسين مستقبلهم. وبالتالي فإنه من الطبيعي ان تكون مؤسسة إنجاز خيارنا لرد الجميل الى المجتمع، ونحن فخورون بأن يرافق اسم شركتنا اسم هذه المؤسسة الرائدة. ومن خلال تقديمنا للتأمين الطبي لموظفي وأفراد إنجاز يمكنهم الاستفادة من مواردهم في أعمال ومشاريع أخرى، ومنها تدريب قادة الاقتصاد المستقبليين لقطر».

سر تاميني

● يلاحظ ان احزابا لبنانية من ١٤ و ٨ آذار تتدخل لدى مديريةية التعاونيات في وزارة الزراعة بغية مساعدة محازبيها على الحصول على تراخيص بتأسيس صناديق تعاضد تجارية. وكما ذكرنا غير مرة تمارس تلك الصناديق التأمين الصحي حيث تجمع الاقساط وتتعاقد مع شركات اعادة التأمين وكأنها شركات تأمين، علما بأنها تعمل بلا رساميل ومن دون ان تخضع لاي رقابة.

عماد عبد الخالق من بين أهم خمسين شخصية مؤثرة

في قطاع التأمين



ضمن قائمتها السنوية التي تسلط الضوء على أبرز خمسين شخصية في قطاع التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، صنفت «مينا انشورنس ريفيو» مدير عام شركة التأمين الأردنية عماد عبد الخالق للمرة الثالثة من بين الشخصيات المؤثرة لهذا العام.

وللمناسبة علق عبد الخالق بقوله: «لا شك في ان هذا التصنيف يعزز المكانة الرائدة التي تتمتع بها شركة التأمين الأردنية وما تقوم به من دور في صياغة ممارسات مهنية متميزة ليس على المستوى المحلي فحسب، بل على المستوى العالمي أيضاً. وانتهاز الفرصة للتأكيد على الالتزام بمواصلة الارتقاء بصناعة التأمين وتوفير المزيد من الخدمات لقطاعي الأفراد والشركات».

يشار الى ان عماد عبد الخالق يمتلك خبرة تتجاوز الأربعة والعشرين عاماً في مجال التأمين، شغل خلالها مناصب عدة كان آخرها المدير العام لشركة التأمين الأردنية وعضو مجلس الإدارة فيها منذ عام ٢٠٠٥. وقد حققت الشركة في عهده نجاحات متميزة على كافة الأصعدة التأمينية والاستثمارية، مما مكنتها من الحصول على جائزة «أفضل شركة تأمين في الأردن لعام ٢٠١٢ و ٢٠١١»، فضلاً عن احتفاظها بتصنيفها الائتماني BBB+ واستقرار مؤشر قوتها المالية على B++ وذلك بحسب تصنيف وكالة A.M.BEST، وهي أقدم وأهم مرجعية لتصنيف شركات التأمين في العالم، مما يعكس المكانة القوية التي تحتلها الشركة في السوق الأردنية والمنطقة.

منير خرما (GLOBEMED): انماء الواردات يقتضي ان نستمر في التوسع داخليا واقليميا

المؤتمر السنوي السابع انعقد في بيروت واطلق العلامة التجارية الجديدة للشركة



صورة تذكارية للمشاركين في الندوة وهم يحيطون برئيس الشركة منير خرما

في كلمة القاها مفتتحا الندوة الاقليمية للشركة، قال منير خرما، الرئيس التنفيذي لشركة غلوبمد GLOBEMED «ان العمل الاعم الذي يتعين علينا جميعا القيام به هو انماء الواردات. وهذا يقتضي بدوره ان ننفذ المزيد من التوسع الداخلي والاقليمي».

ونوه خرما بالتوسع الجغرافي الذي حققته الشركة مؤخرا في كل من الاردن ومصر وفلسطين .

كلمة منير خرما هذه وجهها الى المشاركين في المؤتمر السنوي السابع الذي عقدته الشركة في فندق هيلتون ميتربوليتان بالاس - بيروت وشارك فيه ممثلو غلوبمد في كل من لبنان، سوريا، المملكة العربية السعودية، الامارات العربية المتحدة، قطر، الكويت، البحرين، الاردن، مصر وفلسطين، حيث تبادلوا خبراتهم وتباحثوا في شؤون الخدمات الصحية، فضلا عن مشاركتهم للانجازات التي حققها كل منهم في سوق عمله.

وجرى خلال المؤتمر الذي استغرق يومين اطلاق الشركة علامتها التجارية الجديدة التي تهدف الى توحيد فروعها المختلفة تحت اسم موحد. وكان مدراء فروع غلوبمد في المنطقة اتفقوا قبل شهر من المؤتمر على اعتماد علامة تجارية موحدة لدعم نمو شبكة غلوبمد.

وتبنى العلامة التجارية الجديدة على قاعدة صلبة تتكون من تاريخ

الشركة التي غدت من دون منازع المشرفة الاولى على الرعاية الصحية في المنطقة ومن سمعتها المبنية على قيم التفاني والابتكار والمسؤولية. واختتم المؤتمر بعشاء فاخر اقيم في مطعم الواحة في ضيبه وتم خلاله تكريم غلوبمد قطر ومنحها جائزة BLOOM تقديرا لنموها البارز.



صورة من الاجتماع



يستمعون الى كلمة السيد خرما

شبكة بوبا BUPA لمقدمي الرعاية الصحية في العالم في متناول الشرق العربي للتأمين الاردنية ARAB ORIENT



مصطفى ملحم
ARAB ORIENT

اعلن مصطفى ملحم نائب الرئيس التنفيذي في شركة الشرق العربي للتأمين الاردن ARAB ORIENT, JORDAN ان الشركة وقعت مع شركة بوبا البريطانية العالمية BUPA والمتخصصة في تأمين الرعاية الصحية اتفاقا يقضي بأن تتولى هذه الاخيرة توفير الرعاية الصحية لحاملي بطاقات التأمين الصحي الصادرة عن شركة الشرق العربي الاردنية ARAB ORIENT.

وقال ان هذا الاتفاق يضع في متناول زبائن الشرق العربي شبكة عالمية من مقدمي خدمات الرعاية الصحية ومن بينها ٧٥٠٠ مستشفى منتشرة في كافة انحاء الكرة الارضية.

وقال «ان الاتفاق الموقع مع بوبا BUPA يحقق الغاية التي نسعى اليها وهي اعطاء عقود التأمين الصادرة عن الشرق العربي قيمة مضافة وتتجسد تلك القيمة بالمنافع التي سوف يفيد منها حاملو بطاقات التأمين الصحي خلال سفرهم خارج المملكة الاردنية».

عبد القادر اسماعيل مديراً عاماً للشركة الإسلامية اليمنية للتأمين

أعلنت الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين YEMEN ISLAMIC تعيين عبد القادر اسماعيل مديراً عاماً للشركة.

وللسيد اسماعيل سيرة مهنية تزيد عن ٢٥ سنة أمضاها عاملاً في صناعة التأمين والمصارف. وكان المنصب الأخير الذي تولاه قبل انضمامه الى الإسلامية اليمنية هو مساعد المدير العام في شركة تكافل الإمارات في دبي.



السيد عبد القادر اسماعيل خريج المملكة المتحدة (بريطانيا) ولديه أيضاً دبلوم زمالة في التأمين من الولايات المتحدة الأمريكية.

وإذ شكر اسماعيل مجلس ادارة الشركة على اختياره لهذا المنصب قال «ان من اولوياتي الوصول بالشركة الى أعلى المستويات وكذلك تحقيق نتائج قوية وتقديم المستوى الأعلى من الخدمة لحملة عقود التأمين التي تصدرها الشركة، مع توفير الحماية الأكثر شمولية لمصالحهم. وسنبداً إعادة الهيكلة بحيث نضمن الانضباط والتدوين وإدارة ممتازة وحاسمة».

الإسلامية القطرية للتأمين توقع اتفاقية تعاون مع بيت التمويل القطري



علي ابراهيم العبدالغني

QIIC

وقعت الشركة الإسلامية القطرية للتأمين QIIC اتفاقية تعاون مع بيت التمويل القطري تغطي جميع خدمات التأمين التي تحتاجها شركة بيت التمويل القطري سواء الخاصة بالشركة أو العاملين لديها، إضافة إلى عملاء بيت التمويل القطري الذين يحصلون على تمويل بأي صيغة من الصيغ الإسلامية التجارية المتداولة.

ويتم ذلك من خلال برنامج تأمين حماية الديون الممنوحة لعملائه حيث تتولى الإسلامية للتأمين تسديد الأقساط المترتبة على الأشخاص المشمولين بالتأمين في حالة وفاة أي منهم أو إصابته بعجز كلي دائم، وهذا التأمين أصبح ضروريا وهاماً بالنسبة للجهات المالية الممولة وللأسر التي تصاب بفقد معيها. وبذلك تتولى الإسلامية للتأمين سداد الأقساط مرة واحدة وتبرئ بذلك ذمة الورثة أو القصر من الإلتزامات المالية عن الديون التي قد يكون معيها قد عملها أثناء حياته. وأكد علي ابراهيم العبدالغني مدير عام الشركة الإسلامية القطرية للتأمين ان الاتفاقية تغطي جميع الخدمات التأمينية التي يحتاج إليها بيت التمويل.

«زيورخ» تنقل مكتبها الى وسط بيروت مارون مراد: فرص واعدة لتعزيز اعمالنا في لبنان



حسن القيسي

ZURICH

في خطوة تنسجم مع التوسع المستمر لعملياتها، نقلت زيورخ ZURICH إحدى مجموعات التأمين الرائدة على مستوى العالم مكتبها في لبنان إلى شارع النبي وسط بيروت ضمن بناء «المرافأ ١٠٨». وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للشركة مارون مراد «ينسجم انتقال مكتبنا إلى الموقع الجديد مع الخطط الطموحة لشركة زيورخ في لبنان الذي يحتضن عدداً كبيراً من شركات التأمين في المنطقة».

وأضاف: «نجنحنا خلال السنوات

الماضية في بناء فريق ذي مستوى عالمي يضم نخبة من أبرز خبراء قطاع التأمين في لبنان. ونتوقع خلال المرحلة المستقبلية أن نشهد فرصاً واعدة لتعزيز أعمالنا في هذا البلد من خلال منح عملائنا مجموعة عالية من خدمات ومنتجات التأمين المصممة محلياً والمميزة بالجودة».

من جانبه، قال المدير العام لعمليات التأمين العام في الشركة حسن القيسي «نقلنا مكتب زيورخ إلى منطقة وسط بيروت الراقية بغرض توفير سهولة أكبر لعملائنا من الأفراد والمؤسسات التجارية في الحصول على خدماتنا الراقية، وهو ما سيوفر للشركة فرصة أكبر لتقديم أفضل المنتجات التأمينية التي تواكب احتياجاتهم المتنامية».



SURESH VELLAT



تامر ساهر



MARTIN HOULE

مدراء جدد في RGA الأميركية في فرع دبي

أعلنت ري انشورنس غروب أوف أميركا REINSURANCE GROUP OF AMERICA (RGA) المتخصصة بالتأمين على الحياة والتي تعمل انطلاقاً من مكتب اقليمي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا في مركز دبي المالي العالمي (DIFC) عن تعيين المسؤولين الآتية أسماؤهم في فرعها في دبي:

– مارتن هوليه MARTIN HOULE رئيساً

للقسم الاكتواري وهو يعمل مع المجموعة منذ ست سنوات وسبق ان شارك في دعم فروع الشركة في الأسواق الناشئة انطلاقاً من مكاتب الشركة في تورنتو – كندا. وقبل انضمامه الى RGA عمل لدى شركة مرسر MERCER.

– تامر ساهر TAMER SAHER مديراً لقسم الانتاج. وله خبرة تمتد ١٤ سنة أمضاها ممارساً للتأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وكان المنصب الأخير الذي شغله قبل ان ينضم الى (RGA) المدير المساعد للتأمين على الحياة والصحة في شركة تكافل ري TAKAFUL RE في دبي.

– سوريش فيلا SURESH VELLAT مديراً للعمليات وله من الخبرة ١٤ سنة أمضاها في أسواق المنطقة. وقبل انضمامه الى (RGA) كان يعمل لدى شركة غرين كريستنت GREEN CRESCENT وشركة اميركان لايف انشورنس ALICO.

العالمية للتأمين التعاوني تعين مايكل جاكيمان عضواً منتدباً

كما عيّنت كلاً من مارك ميتشل وستيوارت بيردي كعضوين في مجلس الإدارة، خلفاً للعضوين المستقيلين من المجلس، ويليام هولمس ومايكل ويليام جاكيمان.

عينت شركة العالمية للتأمين التعاوني (RSA) مايكل ويليام جاكيمان عضواً منتدباً خلفاً للعضو المستقيل حسن علي ناصر.

الخليج للتأمين على الحياة GULF LIFE INSURANCE

محفظة سليمة من أقساط التأمين على الحياة



طارق الصحاف

أصدرت وكالة بست بياناً تعلن فيه انها صنفت شركة الخليج للتأمين على الحياة (GLIC) وهي شركة تابعة لشركة الخليج للتأمين (GIC) بمرتبة أي ماينوس A- التي تعني ممتاز EXCELLENT وهي المرتبة عينها التي تحملها الشركة الأم.

وذكرت وكالة بست ان الشركة بنت محفظة سليمة من أقساط التأمين على الحياة في الكويت

وحققت أرباحاً فنية جيدة والى ذلك فإنها تتمتع بدعم الشركة الأم. أما الأرباح السنوية التي حققتها شركة الخليج للتأمين GIC خلال العام ٢٠١١ فقد بلغت ٩,٤ ملايين دينار كويتي أي ما يعادل ٣٣,٧ مليون دولار أميركي. أما الواردات التي حققتها شركة الخليج للتأمين على الحياة GLIC سنة ٢٠١١ فقد بلغت ١,٢ مليون دينار كويتي أي ما يعادل ٤,٢ ملايين دولار أميركي. يذكر ان المدير العام للشركة هو السيد طارق الصحاف.

الشرق العربي الأردنية ARAB ORIENT

استراتيجية هجومية مدعومة من الشركة الأم «الخليج الكويتية»



عصام عبد الخالق

القفزات التي تسجلها الشرق العربي للتأمين الأردنية ARAB ORIENT كانت من بين النقاط التي سجلتها وكالة أ.م.بست A.M.BEST في مجال تقويم القدرة المالية والقدرة الإئتمانية للشركة. فقد صنفت بست القدرة المالية للشركة في مرتبة (B++) التي تعني جيد وتعادل (BBB) لدى ستاندرد أند بورز والتي تعني جيد GOOD.

أما قدرتها الإئتمانية فقد صنفت (BBB+) التي تقارب (A).

وجاء في البيان التقويمي الصادر

عن وكالة بست ان هذين التصنيفين يعكسان الموقع الرائد للشركة في الأردن، وربحياتها القوية والمستقرة وكذلك المستوى الجيد لرسملتها مقاسة بالأخطار التي تأخذها على عاتقها.

أضافت وكالة بست: ان الموقع الذي تمثله الشركة في عالم الأعمال واستراتيجيتها الهجومية هما من العناصر التي تؤثر على تقييمها سلباً OFF SETTING FACTORS. الا ان الشركة تستفيد في المقابل من دعم ضمنى للشركة الأم شركة الخليج للتأمين الكويت GIC KUWAIT.

وذكرت وكالة بست ان الشرق العربي تحتل المرتبة الأولى بين شركات التأمين في الأردن حيث استوفت خلال العام ٢٠١١ أقساطاً بلغ مجموعها ٧٠ مليون دينار أردني وهذا الرقم يعادل ١٥ بالمئة من مجموع المحفظة الأردنية من أقساط التأمين.

نذكر ان المدير العام للشركة في الأردن هو عصام عبد الخالق، أما الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين فهو خالد الحسن.

الخليج للتأمين الكويت (GIC KUWAIT): ستاندرد اند بورز رفعت تصنيفها الى مرتبة (A)



خالد الحسن

رفعت وكالة ستاندرد اند بورز STANDARD AND POORS تصنيف شركة الخليج للتأمين GULF INSURANCE KUWAIT من BBB+ الى A- التي تعني VERY STRONG.

وذكرت وكالة ستاندرد اند بورز ان رفع تصنيف شركة الخليج مر بعدة مراحل بدأت بالتأكيد على انها قامت باتخاذ خطوات واثقة باتجاه السيطرة على المخاطر الاستثمارية، مروراً بالاداء المتميز لادارة الشركة من خلال توسيع قاعدة عملائها وتعزيز حصتها السوقية في البلدان التي تعمل فيها، وتقوية عمليات الاكتتاب التي ادت الى مركز تنافسي قوي وانتهاء بالموقف التنافسي المتقدم للشركة من خلال الاجراءات التي قامت بها لتعزيز رأس المال. وبالرغم من زيادة عدد المنافسين في الاسواق، تتوقع ستاندرد اند بورز من مجموعة الخليج للتأمين المحافظة على مركزها التنافسي القوي الريادي مع استمرار عمليات التوسع الاقليمي وزيادة حصتها السوقية.

نذكر ان شركة الخليج للتأمين هي شركة التأمين الوحيدة في الكويت التي تمتلك تصنيفاً في مرتبة (A) من كل من ستاندرد اند بورز (S&P) واي ام بست A.M.BEST الاميركيتين. وتعليقاً على هذا الترفيع قال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي بشركة الخليج للتأمين خالد سعود الحسن انه يعكس النجاحات التي حققتها الشركة سواء في مجال النمو او لحماية اصولها وحقوق مساهميها.

اضاف الحسن الذي يعتبر احد افضل قادة التأمين في العالم العربي ان مجموع اصول الشركة ASSETS ارتفع في الربع الاول من عام ٢٠١٢ ليصل الى ٢٨٣,٩ مليون دينار (١,٠١ مليار دولار اميركي) بزيادة مقدارها ١٧,١ مليون دينار ونسبتها ٦٪ عن السنة المنتهية في ٢٠١١/١٢/٣١، مشيراً الى ان هذا النمو المتواصل تحقق بفضل الدعم المستمر من العملاء الكرام وتقتهم بإدارة الشركة والشركات التابعة لها خارج الكويت.

خطوة نوعية جديدة لشركة الخليج الكويتية للتأمين GULF INSURANCE

اصدار التأمينات الفردية عبر الـ iPhone

من جهة ثانية، تحرص شركة الخليج الكويتية للتأمين GULF INSURANCE CO الكويت على تأكيد موقعها الرائد محلياً وإقليمياً، نراها تتصدر الاسواق العربية في مجال اتخاذ المبادرات والخطوات النوعية، وانطلاقاً من حرصها على ان تكون الاولى بين الشركات العربية التي تعتمد الخدمات الالكترونية المتقدمة، فقد وضعت في متناول اليد خدمة جديدة لعملاء الشركة عبر تطبيق الـ iPhone، تسهلاً لهم للحصول على منتجات التأمين الفردية كتأمين السفر وتأمين السيارة وتأمين القوارب الشخصية، وذلك على مدار الساعة وبطريقة سهلة وأمنة داخل وخارج الكويت عبر الدفع بواسطة الـ K.net أو بطاقات الائتمان. وللعلاء خيار تسلم وثائقهم إما عن طريق فروع الشركة أو تسليمها لعناوينهم المرغوبة خلال ٤٨ ساعة كحد أقصى.

وأفاد العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين خالد سعود الحسن بأن «هذه الخدمة الجديدة تعبر عن اهتمام الشركة بتطوير خدماتها لعملائها الكرام وتوسيع قنوات الاتصال بهم وزيادة الوعي التأميني في المجتمع الكويتي».

وأوضح أن تواجد الشركات التابعة لشركة الخليج للتأمين في كل من مصر والبحرين والسعودية والأردن ولبنان وسورية والعراق انما هو لخدمة عملائنا وحماية أملاكهم واستثماراتهم، وهذا ما حقق للشركة التفوق والنجاح وحصولها على جائزة السوبر براند SUPER BRAND (العلامة المتوقعة) للسنة الثالثة على التوالي، والعديد من الجوائز الأخرى تقديراً للتطوير وتنوع خدماتها وتميزها الدائم. وتمنى السيد خالد الحسن أن يباشر عملاء الشركة باستخدام هذه الخدمة للتعرف على المزيد من خدمات ومنتجات الشركة المتنوعة.

استضافه اتحاد شركات التأمين واعادة التأمين السودانية منظمة التأمين الافريقية تعقد مؤتمرها الـ ٣٩ في الخرطوم وتشديد على تطوير الشركات والعاملين فيها وتأمين اخطار الحرب



من اليمين: عمر جوده، سمير قاسم، صلاح الدين موسى وعبدالله احمد



الجلسة الافتتاحية من اليمين: حسن السيد، الوزير علي محمود،
NDUNA ALBERT و SOLOMON TEMBO



من اليسار: محمد مصطفى واحمد عصام



من اليسار: FOLA DANIEL ، BALA ZAKARIYAN ،
ود. كمال جاد كريم



من اليسار: محمد حسن النابر، نصرالدين ادريس
و SOLOMON TEMBO

القضايا التي تهم قطاع التأمين عموما ولا سيما في افريقيا. وتخلل المؤتمر الذي عقد برعاية الرئيس السوداني عمر البشير ممثلا بوزير المال والاقتصاد علي محمود، اختيار رئيس اتحاد شركات التأمين واعادة التأمين السودانية حسن السيد محمد، رئيسا للمنظمة الافريقية للتأمين خلفا لسولومون تومبو (SOLOMON TUMBO). وفي ختام المؤتمر اتفق المجتمعون على مجموعة من التوصيات، وعلى انعقاد المؤتمر الـ ٤٠ التالي للمنظمة في جمهورية مصر العربية، والاحتفال بعيدها في دولة موريشيوس في ٣٠ كانون الاول (ديسمبر) المقبل. ■

استضاف اتحاد شركات التأمين واعادة التأمين السودانية المؤتمر السنوي الـ ٣٩ لمنظمة التأمين الإفريقية AIO، وذلك في قاعة الصداقة في الخرطوم خلال الفترة من ٢٧ الى ٣٠ ايار (مايو) الماضي.

التحديات والفرص المتاحة

انعقد المؤتمر تحت شعار «التحديات والفرص المتاحة امام التكافل والتأمين المتناهي الصغر في افريقيا» CHALLENGES AND OPPORTUNITIES OF MICRO TAKAFUL AND INSURANCE IN AFRICA وحضره اكثر من ٧٠٠ مشارك من داخل السودان وخارجه حيث ناقش المجتمعون ابرز



من اليمين: محمد بابكر عابدين، معاوية ابشر ومحمد حسن



من اليمين: سمير موفق، تماضر ابو القاسم، صخر الخطيب ومحاسن سراج الدين



من اليمين: شكيب ابو زيد، ابراهيم صالح، محمد العزيز ومحمد النور



من اليمين: يزيد بيطار، فادي ابو نحل، محمد بابكر عابدين وصخر الخطيب



من اليمين: عبد الرحيم بلة وعثمان الهاشمي



من اليمين: عبد العال الضاوي، د. كمال جاد كريم
وصلاح الدين موسى



من اليمين: ناجي عيد، صالح يحيى وعثمان الهاشمي

حسن السيد محمد

بعد اختياره رئيسا للمنظمة الافريقية للتأمين ممثلا للسودان اكد **حسن السيد محمد** رئيس اتحاد شركات التأمين واعادة التأمين السودانية ان هذه المسؤولية الكبيرة تقع على عاتقه وانه سيبدل قصارى جهده لرفع اسم السودان اولا واسم الاتحاد السوداني للتأمين ثانيا. وقال ان السودان رائد في كل المجالات وله بصمات واضحة في المجتمعات الافريقية وهو من الدول المؤسسة لهذه المنظمة منذ عام ١٩٧٢، وقد شارك في ذلك الوقت بشركتين من ضمن ثلاثين شركة وقدم ورقة عن سير التأمين في البلاد، الا انه لم يحظ باستضافة هذا المؤتمر الا هذا العام. وابدى **حسن** اسفه لعدم معرفة معظم الدول الافريقية عن السودان الا من خلال ما تسمعه من اجهزة الاعلام المضللة والتي تصوره بأنه بلد حروب وحظر تجوال، وقال «اندش كثير من المؤتمرين الذين لم يزوروا السودان الا هذه المرة لما شاهدوه وابدوا اعجابهم وقالوا ان هذا المؤتمر من احسن المؤتمرات تنظيميا وان الخرطوم من اجمل الدول التي زاروها». وأشار الى ان هذا المؤتمر له فوائد كثيرة منها التعريف بالسودان وتصحيح الكثير من المعلومات المضللة والكاذبة.

توصيات المؤتمر

اما ابرز التوصيات التي خرج بها المؤتمر فهي:
- اعتماد اقتراح وزير المال والصناعة السوداني بتأسيس معهد تأميني خاص للتدريب يكون مركزه في الخرطوم ويهدف لخدمة جميع شركات التأمين الافريقية وبناء قدرات اعضائها.
- دراسة امكانية تأسيس مجمع خاص بالتأمين الاصغر للمساعدة في تنمية وتطوير هذا النوع من التأمين في القارة الافريقية.
- تشجيع شركات الاعادة الافريقية ودعوتها لتوسيع خدماتها عبر فتح فروع ونوافذ تكافلية لها في مختلف انحاء القارة الافريقية.
- الموافقة على تأسيس مجمع تأمين اخطار الحرب لتلبية احتياجات شركات التأمين الافريقية وخدمتها في شكل افضل.
ونوه المؤتمرين بخطط وزير المال والاقتصاد **علي محمود** بخصوص انشاء معهد افريقي في السودان، وبالتنظيم الجيد للمؤتمر والكفاءات والخبرات التأمينية التي شاركت فيه مما أغنى اعماله وجعل النتائج ذات قيمة مضافة.



من اليمين: انطوني الحجار، طه علي البشير، عبد العال الضاوي وعثمان الهمشري



من اليمين: عبد الله بن سعدي، صفوان رزوق وعماد حمدي

صلاح الدين موسى محمد: «شيكان» أعدت عقد تأمين اسلاميا MICRO INSURANCE يشمل المصرف الدائن والمقترض



نتواصل مع صغار الحرفيين في الأرياف عبر اتحاداتهم والجمعيات الأهلية

استضافت العاصمة السودانية المؤتمر السنوي الـ ٣٩ لمنظمة التأمين الإفريقية (AIO) AFRICAN INSURANCE ORGANIZATION. وقد اصدرت مجلتنا لهذه المناسبة ملحقاً خاصاً باللغتين العربية والانكليزية وجرى توزيعه على المشتركين في المؤتمر، وتضمن مقابلات مع اركان التأمين في السودان. وبعد اختتام المؤتمر اجرى مندوبنا مازن عسييران مقابلة مع صلاح الدين موسى محمد العضو المنتدب لشركة شيكان للتأمين واعادة التأمين SHIEKAN حول الانطباعات التي تكونت لديه حول التأمين المتناهي الصغر MICRO INSURANCE وهو الموضوع الذي كانت المنظمة الإفريقية قد اختارته موضوعاً للمؤتمر. وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

وثيقة تأمين واحدة

■ ما الدور الذي لعبته شركة شيكان في اعداد تسويق عقود تأمين التكافلية MICRO TAKAFUL المتناهية الصغر؟

– بمجرد طرح نظام التمويل الأصغر MICRO CREDIT بواسطة بنك السودان المركزي عبر البنوك التجارية بادرت شركة شيكان الى تصميم وطرح نظام تأمين التمويل الأصغر MICRO TAKAFUL في شكل باقة تغطيات تحمي المشروع موضوع التمويل والشخص المستفيد من التمويل والبنك الممول في عقد تأمين واحد صاغته شركة شيكان واجازته هيئة الرقابة الشرعية بالشركة. ومن بعد ذلك طُرح عقد التكافل المشار اليه كأول تجربة في هذا المجال في السودان وهو يوفر الحماية التأمينية للبنوك التي تمنح التمويل الأصغر MICRO CREDIT. وكان ذلك في العام ٢٠٠٨ وقد تعاقدت معنا ثمانية بنوك من بينها بنوك متخصصة في الزراعة، الصناعة، خدمات العمال، العقار، الثروة الحيوانية والتمويل الأصغر وغيره، وبفضل الله نجحت التجربة واستقطبت اهتمام بقية البنوك الأخرى وكذلك بعض شركات التأمين السودانية ولم تتأخر شركة شيكان في تقديم الدعم الفني اللازم لها.

حماية التمويل الأصغر

■ هل ترون ان إمكانية تسويق برامج تأمين مجهرية في القارة الإفريقية وخارجها امر ملح وضروري؟

– التأمين الاسلامي الأصغر MICRO TAKAFUL هو منتج مصمم لحماية التمويل الأصغر MICRO CREDIT الهادف لمكافحة الفقر وإدخال الفقراء الناشطين إقتصادياً في دورة الإقتصاد وتحويلهم من متلقي

إعانات الى منتجين، ثم الى محققي ارباح.

وأفريقيا تضم اعداداً هائلة من هذه الفئة من المواطنين بحكم تدني معدلات دخول مواطنيها وقلة الموارد المالية لمعظم دولها. فإن الدول الإفريقية هي في حاجة ماسة لخدمات التمويل الأصغر وكذلك التأمين الأصغر مثلها مثل الدول النامية في آسيا وأميركا اللاتينية التي تقدمت وتطورت في هذه الخدمات.

■ في رأيكم كيف يمكن لشركات التأمين أن تتواصل مع صغار الحرفيين والمزارعين وتغطي موجوداتهم المتواضعة؟

– لدينا في شركة شيكان تجربة ناجحة في التواصل مع صغار الحرفيين والمزارعين وأصحاب المشروعات الصغيرة عموماً عبر جمعياتهم واتحاداتهم المهنية، التي تحصل على التمويل نيابة عنهم وتباشر كل الأعمال الإدارية مع البنوك الممولة التي بدورها تقوم بالتأمين عليهم في شكل جمعيات أو اتحادات مما يقلل الجهد والمصروف الإداري على المنتج.

لا فوارق مع وثيقة المجمع

■ ثمة برامج جديدة تعتمده الشركات السودانية مجتمعة إطلاقها، فهل من تفصيل لهذه البرامج؟ وهل تختلف عن البرامج الخاصة بكم؟

– هنالك مجموعة من الشركات السودانية وليس كل شركات السوق مجتمعة التي ابدت رغبتها، المشاركة في مجمع POOL يعنى بتغطية القروض المتناهية الصغر MICRO CREDIT POOL والدخول في منتج التأمين بالطريقة عينها التي تعمل بها شركة شيكان وسائر الشركات الأخرى التي تعمل حالياً في هذا المجال.

ولا توجد هناك فوارق جوهرية بين وثيقة شيكان والوثيقة المقترحة من هذا المجمع. ■

شكيب أبو زيد (تكافل ري - TAKAFUL RE)؛

هناك شرائح كبيرة في المجتمعات العربية بحاجة الى MICRO INSURANCE



الشركات العربية الرائدة والكبرى الحكومية منها والخاصة، التي يتوجب عليها دعم التأمين المتناهي الصغر بقوة كونها تملك الإمكانيات للقيام بذلك.

■ كيف كانت انطباعاتكم حول مؤتمر منظمة التأمين الإفريقية التاسع والثلاثين؟

– منذ فترة طويلة لم أشارك في أي من مؤتمرات منظمة التأمين الإفريقية، لذا شكّل مؤتمر المنظمة الـ ٣٩ فرصة للتواصل وإعادة التواصل مع شركات التأمين وإعادة التأمين، كما أنني لمست فيه طلباً واضحاً وجدياً من قبل العديد من الأسواق مثل تنزانيا وكينيا ودول افريقيا على التأمين التكافلي، أو على الأقل لمست حب الاطلاع على هذا النوع من التأمين وهذه نقطة ايجابية بالنسبة لي.

تعاون قيد التطوير

■ هل من رسالة معينة تودون توجيهها؟

– بالنسبة الينا الرسالة هي نفسها دائماً، ألا وهي ضرورة ايجاد فرص أوسع للتعاون، لأن هذه الفرص تجعلنا نعمل على تنمية شركائنا وتطويرها. على صعيد القارة الإفريقية هناك تعاون بين الشركات الناشطة على مستوى القارة.

أما على المستوى العربي فهناك الشركات العربية والإفريقية لكنه لا يزال بحاجة الى التنمية والتطوير أكثر فأكثر.

إضافة الى ان هناك خزاناً يمكن لشركات التأمين الاستفادة منه ألا وهو التأمين التكافلي والتأمين المتناهي الصغر. أضاف: كما ان هناك امكانية ان تكون الدول العربية جسر عبور لنقل التجارب التكافلية الى البلدان كافة، خصوصاً ان نسب نمو الأقساط التكافلية في هذه الدول مرتفع جداً مقارنة بما هو عليه في دول أوروبا وأميركا وهذا مشجّع جداً، بالتالي فإن ارادتنا وقدرتنا على التفاعل مع بعضنا البعض تجعلنا نترجم هذه الآفاق الواعدة الى فرص مشجعة. ■

استضافت الخرطوم السودان المؤتمر السنوي الـ ٣٩ لمنظمة التأمين الإفريقية AFRICAN INSURANCE ORGANIZATION تحت شعار التأمين والتكافل المتناهي الصغر MICRO INSURANCE AND TAKAFUL بحضور ممثلي أسواق التأمين الإفريقية. وكان لافتاً حضور الرئيس التنفيذي لشركة تكافل ري TAKAFUL RE شكيب أبو زيد.

وخلال حوار أجريناه معه، أبلغنا أبو زيد ان تكافل ري من بين الشركات الإفروآسيوية التي التزمت بتقديم خدمات التكافل المتناهي الصغر MICRO TAKAFUL. وأوضح ان شرائح كبيرة من المواطنين العرب خصوصاً في شمال افريقيا وبعض الدول الشرقية، تحتاج الى تأمين يحمي أصولها الصغيرة الحجم وان الحكومات واتحادات التأمين العربية ملزمة بتوفير تلك الحماية.

دعم التأمين الأصغر

■ مؤخراً شاركتكم في مؤتمر منظمة التأمين الإفريقية الذي انعقد في الخرطوم تحت شعار «التحديات والفرص المتاحة أمام التكافل والتأمين المتناهي الصغر في افريقيا»، كشركة تكافل ري ماذا توفر من منتجات على هذا الصعيد؟

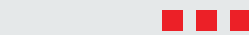
– المعروف ان التكافل والتأمين المتناهي الصغر في منطقتنا العربية شبه معدومين، وبالتالي تشكل السودان استثناء في تطبيقها.

وبالنسبة الينا التأمين المتناهي الصغر مثله مثل التأمين أو التكافل العادي، وما يشجّع رهاً ان هناك اتجاهاً على مستوى شركات إعادة العالمية والشركات التكافلية الى تقديم الدعم للتأمين المتناهي الصغر، فخلال السنة الماضية صدر إعلان كولومبو في سريلانكا الذي تم بين ثلاثة أطراف هي: مجموعة التكافل الدولية واتحاد التعاونيات في العالم، واتحاد شركات التأمين الإسلامية والتكافلية، وكعضو في الهيئات الثلاث التزمنا بأن نقدم دعماً لكل المبادرات المتعلقة بالتأمين والتكافل المتناهي الصغر. وانطلاقاً من ذلك، سنسعى مستقبلاً الى جمع طاقاتنا وامكانياتنا بالتعاون مع كل الشركات التكافلية الصديقة من أجل دعم التأمين المتناهي الصغر.

نشر الثقافة التأمينية

■ هل تعتقدون بأن التأمين المتناهي الصغر حاجة ضرورية للمنطقة العربية وقارة افريقيا؟

– الملاحظ انه في دول مثل المغرب ومصر وتونس والعراق والسودان هناك شرائح غير معنية بالتأمين نظراً الى امكانياتها المتواضعة ودخلها الفردي البسيط جداً. والسؤال المطروح هنا هل يعقل إبقاء هذه الشرائح من المجتمع خارج نطاق التأمين؟ بالتأكيد لا، لذا من واجبنا ان نوفر لها التأمين المتناهي الصغر الذي لا يمكن ان يوفّر بالطرق التقليدية بل بأقنية سهلة وأسعار مقبولة وبتغطيات مبسطة جداً، وهذا لم يمكن ان يتم من دون التعاون مع جمعيات المجتمع المدني والحكومات والمصارف المانحة للقروض الصغيرة، مع الإشارة الى ان التأمين المتناهي الصغر يساعد في نشر



لمست اهتماماً من دول افريقية عدة بالتأمين وإعادة التأمين التكافلي



الثقافة التأمينية بين فئات المجتمع التي لا تزال حتى الآن غير مدركة لأهمية التأمين، مع الأخذ بالاعتبار اننا كشركات تأمين وتكافل وإعادة تأمين وتكافل، نتحمل مسؤولية اجتماعية تجاه المجتمع، وبالتالي علينا تفعيل دورنا ودعم الفئات الأكثر فقراً.

ارادة حكومية

■ هل لمست اهتماماً وطلباً على التأمين المتناهي الصغر خلال مؤتمر منظمة التأمين الإفريقية؟

– على مستوى التكافل، هناك طلب على التأمين المتناهي الصغر لكن حتى الآن لم تحدّد ماهيته، إضافة الى ان هذا النوع من التأمين لا يزال في بداياته ولم يصل بعد الى مرحلة النضج، لذا من واجبان ان نختصر المسافة والزمن ونبدأ بتطبيق التأمين المتناهي الصغر فوراً، وإذا لم نكن قادرين على ذلك فعلى الأقل ان نعمل لتحقيقه فكرياً وتطبيقاً. أما بالنسبة الى السودان فكان انطلاق العمل بالتأمين المتناهي الصغر سهلاً نظراً لوجود برنامج حكومي يعني بهذا الفرع وإرادة حكومية من جهة، ومن جهة أخرى هناك تعاون من قبل الشركات والبنوك. أما خارج السودان فلا تزال فكرة التأمين المتناهي الصغر مبهمة، ولم تستوعبها الشركات ولم تضعها ضمن استراتيجياتها حتى الآن.

طلب على التأمين التكافلي

■ في رأيكم هل المطلوب إرادة حكومية من قبل الدول الأخرى لتطبيق التأمين الأصغر؟

– ثمة ثلاثة أمور لتطبيق التأمين المتناهي الصغر في الدول وهي: توافر ارادة حكومية لأن الحكومة بإمكانها دعم التأمين المتناهي الصغر، توافر الاهتمام على مستوى اتحادات شركات التأمين وأيضاً على مستوى

حسن السيد (منظمة التأمين الإفريقية):

١١ شركة سودانية ستصدر الوثيقة الشاملة للتأمين المتناهي الصغر

تناول رئيس منظمة التأمين الإفريقية حسن السيد في حديثه الوثيقة الشاملة للتأمين المتناهي الصغر والتي ستصدرها قريباً ١١ شركة محلية، داعياً الى مزيد من التعاون الإفريقي - الإفريقي بين الشركات المسندة والمعيدة



ثانياً، وبالتالي لا بد من ان يكون هناك مجهود وضغط من قبل الجهات الرسمية وقطاع المصارف والتأمين والهيئات الشعبية لتطوير هذا النوع من العمل كونه إحدى الأدوات لرفع المعاناة عن كاهل الفرد الإفريقي. ■

التأمين المتناهي الصغر

■ عقد المؤتمر تحت شعار «التحديات والفرص المتاحة أمام التكافل والتأمين المتناهي الصغر في افريقيا». هل تعمل شركات التأمين السودانية تحت هذا العنوان وكيف يمكن الوصول الى تحقيقه؟

- تعدّ شركات التأمين السودانية أولى في تبني التأمين التكافلي والعمل وفق مبادئه ومفاهيمه، أما التأمين المتناهي الصغر فقد مارسه قبل ثلاث سنوات شركة شيكان للتأمين والشركة الإسلامية للتأمين، ناهيك عن ان هناك ١١ شركة تأمين سودانية ستصدر جميعها لإصدار الوثيقة الشاملة للتأمين المتناهي الصغر وفق دراسة الهيئة العليا للرقابة الشرعية للتأمين.

٨٠ ألف مستفيد

■ من المستفيد من إصدار هذه الوثائق؟

- الطبقات الفقيرة هي المستفيدة الأولى ومن بينها الفلاحون والمزارعون وأصحاب الحرف ومنتجو الألبان والدواجن كل في تخصصه، فأفضل التموليلات هي التي تعطي من قبل مجتمعات وتسوّق تحت اشرافها.

■ هل هناك سقف سعري لهذه البوليصة؟

- وضع بنك السودان المركزي سقفاً سعرياً يبلغ ٢٠ ألف جنيه سوداني كحد أقصى لكل تغطية، بقسط لا يتجاوز الواحد والنصف في المئة من قيمة المبلغ المذكور. حتى الآن وصل عدد المستفيدين الى ٨٠ ألفاً وهو في نهاية السنة سيصل الى ١٥٠ ألفاً، وفي خلال سنتين سيصل الى ٥٠٠ ألف مستفيد.

رفع معاناة الفرد الإفريقي

■ هل من رسالة أخيرة تودون توجيهها عبر مؤتمر المنظمة الإفريقية للتأمين؟

- لا بد من المزيد من التعاون الإفريقي - الإفريقي بين شركات التأمين وإعادة التأمين، كذلك لا بد ان تفتح شركات إعادة التكافل العاملة في السودان فروعاً في معظم الدول الإفريقية بهدف تطوير فكرة التكافل أولاً والتمويل المتناهي الصغر

عمان ري
نعمل معاً
لبناء شراكة ناجحة

عمان ري أول شركة متخصصة مهنية في إعادة التأمين في سلطنة عُمان.

"رؤيتنا هي أن نجعل عُمان ري OMAN Re شركة تترك في نظر الناس وأذهانهم صورةً وانطباعاتاً يعكسان تميزها بالحيوية والمهنية والتزامها بمعايير الحوكمة وأعراف المهنة وتقاليدها وأخلاقياتها. أما هدفنا الأسمى فهو أن نصل بالمرکز المالي للشركة وضمانتها إلى درجة عالية من القبول والثوقية."



الشركة العمالية لإعادة التأمين ش م ع م
ص.ب ١٩٦٨، الرمز البريدي ١٤، حي الكروم، مسقط، سلطنة عُمان
هاتف ٢٤٦٦٧٩٠٠ (+٩٦٨) فاكس ٢٤٦٦٧٩٩٩ (+٩٦٨)

www.omanre.com.om

ناجي عيد (بلو كروس انشورنس - BLUE CROSS INSURANCE - ليبيريا)؛

استثمارات ايجابية تبشر بانعكاسات ايجابية على قطاع التأمين في ليبيريا



مدير عام شركة بلو كروس انشورنس - BLUE CROSS INSURANCE ناجي عيد قدّم لمحة عن أهم فروع التأمين التي تزاولها في السوق الليبيرية، وأشار الى موجة استقطاب استثمارات جديدة تبشر بانعكاسات ايجابية على قطاع التأمين الليبيري، فضلاً التعامل مع شركات إعادة افريقية، مذكراً بتحديات الفقر وعدم الوعي اللذين يعانیهما المجتمع في ليبيريا، مطمئناً المستثمرين الى مستقبل الاقتصاد الليبيري، كاشفاً عن افتتاح ثلاثة فروع محلية قريباً.

إعادة إفريقية كون المال الإفريقي يساهم في تفعيل الدورة الاقتصادية في إفريقيا، لذا فإننا نتعامل مع شركات إعادة افريقية مصنفة A أو A+.

٤٠ في المئة نمواً

■ ما هي المشكلات التي تواجهها سوق التأمين الليبيرية؟

– المشكلة الأكبر هي الفقر المنتشر بقوة بين المواطنين، بمعنى ان قدرة الشعب الليبيري الشرائية معدومة ولا تخولهم شراء بوالص تأمين وتحديداً بوالص السيارات، الى النقص الكبير في الوعي التأميني، حيث من الصعوبة بمكان اقناع الناس في ليبيريا بأهمية التأمين والذي يعتبرونه أمراً ثانوياً في حياتهم اليومية. في المقابل، تعتبر الدولة في ليبيريا ان التأمين حاجة ضرورية وهناك قانون إلزامي ولكنه ليس مطبقاً نظراً للقدر الشرائية المتدنية لدى المواطنين.

■ في ظل هذه الظروف، هل يسجل قطاع التأمين في ليبيريا نمواً؟

– بالنسبة الى شركة بلو كروس للتأمين تحديداً، فقد حققنا بين عامي ٢٠٠١ و ٢٠١٠ نسبة نمو بلغت ٤٠ في المئة، وهذا الأمر ينسحب على غالبية شركات التأمين في ليبيريا، وهو نتيجة مجهود خاص قمنا به بالتوافق مع عودة الاستقرار الى البلاد.

تسهيلات واسعة للمستثمرين

■ هل من رسالة معينة تود توجيهها الى المستثمرين الذين يطمحون الى دخول السوق الليبيرية؟

– أود ان أطمئن جميع المستثمرين الذين يطمحون الى الاستثمار في ليبيريا بأن السلام يعم هذا البلد وان لا خوف على رؤوس أموالهم، ناهيك عن ان الرؤية المستقبلية للاقتصاد الليبيري ايجابية جداً، وان الدولة تقدّم تسهيلات واسعة في مجال الاستثمارات، إضافة الى اننا كشركات تأمين مستعدون لتقديم التغطيات تعاوناً مع أفضل شركات إعادة الرائدة.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– سنفتتح قريباً ثلاثة فروع جديدة في السوق المحلية. ■

١٨ شركة عاملة

■ هل لنا لمحة عامة عن شركة BLUE CROSS INSURANCE ؟
– تأسست الشركة عام ٢٠٠١ وتعدّ راهناً من بين شركات التأمين الثلاث الأولى في ليبيريا.

نركّز بالدرجة الأولى على تغطية الممتلكات، بالإضافة الى التأمين على الحياة والتأمين البحري، ناهيك عن فرع المحركات الذي تهتم بتغطياته شركة أخرى نتعاون معها بشكل دائم. إشارة الى ان بلو كروس للتأمين هي ثمرة شراكة لبنانية – ليبيرية، بيني وبين أحد الممولين الليبيريين.

■ كيف تقوّمون سوق التأمين في ليبيريا؟

– شهدت السوق الليبيرية ركوداً في فترة معينة. لكنها عادت وتحسنت بعد الانتخابات التي حدثت في ليبيريا وهي اليوم في وضع جيد.

تضم السوق الليبيرية ١٨ شركة عاملة في ظل موجة متصاعدة من استقطاب استثمارات جديدة تبشر بانعكاسات ايجابية على قطاع التأمين فيها. وبناء على ذلك نحرص على التواجد في المؤتمرات التي تقام في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا بهدف التعرّف الى مستثمرين جدد وفتح آفاق التعاون معهم أكانوا في ليبيريا أم خارجها.

تعاون مع شركات إعادة افريقية

■ مع من تتعاملون من شركات إعادة التأمين؟

– نتعامل مع شركات إعادة تأمين عدة، من أبرزها الشركة الإفريقية لإعادة التأمين AFRICA RE. والمعلوم انه خلال فترة الحرب في ليبيريا لم تكن شركات إعادة تقدّم تغطيات، وكانت البوالص المبيعة تغطي الأخطار الناتجة من الحرائق فحسب، لذا تضررنا بعض الشيء. أما حالياً وفي ظل الاستقرار نعمل في السوق الليبيرية بقوة.

■ ماذا عن شركات إعادة العالمية، هل تتعاملون معها؟

– نتعامل مع «ميونيخ ري» و«سويس ري» وتربطني بادارتيهما علاقات شخصية، لكني أفضل، كشخص يعمل في إفريقيا ان نتعامل مع شركات



من اليمين: يزيد بيطار، فادي ابو نحل، صخر الخطيب واران ترست ري يستقبلون المدعوين



عبد الرحمن حاسوبة، محمد الورفلي، حسين الشعافي، TUNDE YETUNDE، STEVE ODJINGO ومحمد التيجاني وابو بكر الدوكالي



من اليمين: ناجي عيد وPRINCETON MILLER

من اليسار:
محمد بركة،
محمد
مصطفى،
مدعو واحمد
عصام



من اليمين:
نظيم
الشريف،
منير حشنة،
لمياء بن
محمود
وعماد حمدي

ترست ري تكرم المشاركين في مؤتمر AIO

أقام رئيس مجلس ادارة ترست ري TRUST RE فادي أبو نحل وأركان الشركة حفل عشاء تكريمياً للمشاركين في المؤتمر السنوي الـ ٣٩ لمنظمة التأمين الإفريقية AIO، والذي أقيم في الخرطوم - السودان . وكانت «البيان الاقتصادية» المجلة الوحيدة التي غطت المؤتمر وأخذت اللقطات التالية:



من اليمين: د. سيد حامد، عبدالله احمد، السيد حسن السيد، صلاح الدين موسى وعبد العال الضوي



من اليمين: ناجم الحلا، همام بدر، مصطفى ليبان وشكيب ابو زيد



تماضر ابو
القاسم في
الوسط



من اليسار: BASILE BARON، CARLOS COURTOIS، ALAIN DUCAMP وCHRISTIAN SARLABOUT

ارتفاع اجور النقل يقلص خسائر الخطوط البحرية العالمية...

واستمرار تدفق سفن الحاويات أدى الى ارتفاع سعة الاسطول التجاري العالمي الى ١٦,٥ مليون حاوية نمطية في حزيران ٢٠١٢

مقابل ٦٢٢ الفا اي بارتفاع نسبه ١٥,٩٢٪. وتمثل حصة COSCO ما نسبته ٤,٤٪ من سعة الاسطول التجاري العالمي.
- وحافظت EVERGREEN التايوانية على المرتبة الخامسة بـ ٦٦٢ الف حاوية نمطية مقابل ٦١٦ الفا اي بزيادة نسبتها ٧,٤٧٪. وتمثل حصة EVERGREEN ما نسبته ٤٪ من سعة الاسطول التجاري العالمي.
- وكانت المرتبة السادسة كالعادة من نصيب HAPAG LLOYD الالمانية بـ ٦٤٢ الف حاوية نمطية مقابل ٦٠٥ الاف حاوية، اي بتحسن نسبه ٦,١١٪. وتمثل حصة HL ما نسبته ٣,٩٪ من سعة الاسطول التجاري العالمي.

تغييرات في المراتب العشرين الاولى

واظهرت المقارنة بالخطوط البحرية العالمية التي احتلت المراتب العشرين الاولى في ٢٠١١/٦/٣٠ و ٢٠١٢/٦/٣٠ ان تغييرات عدة طرأت على هذه المراتب. فشركة CSAV التشيلية التي كانت تحتل المرتبة السابعة بأسطول تبلغ سعته الاجمالية ٥٤٤ الف حاوية نمطية، تراجعت الى المرتبة التاسعة عشرة بـ ٢٧٧ الف حاوية نمطية، بينما تقدمت CSCS الصينية من المرتبة العاشرة الى الثامنة بـ ٥٨٢ الف حاوية نمطية مقابل ٤٩٣ الف حاوية، في حين قفزت HAMBURG SUD من الرابعة عشرة الى الثانية عشرة بـ ٤١١ الف حاوية نمطية مقابل ٣٨٤ الف حاوية نمطية.

حصة الخطوط البحرية العشرين الاولى أكثر من ٨٤ بالمئة من السعة الاجمالية للاسطول التجاري العالمي

واظهرت الاحصاءات اخيرا ان الخطوط البحرية التي احتلت المراتب العشرين الاولى في ٢٠١٢/٦/٣٠ تسيّر اسطولا يضم ٣٤٠١ باخرة اي ما نسبته حوالي ٥٦ بالمئة من عدد البواخر في الاسطول التجاري العالمي والبالغ ٥٩٧٥ باخرة في ٣٠ حزيران (يونيو) من العام الحالي وتبلغ سعته ١٤٠٠١ حاوية نمطية اي ما نسبته حوالي ٨٤ بالمئة من السعة الاجمالية لهذا الاسطول والبالغة ١٦,٥٠٥ مليون حاوية نمطية. ■
وننشر في ما يلي اسماء الخطوط البحرية العالمية التي احتلت المراتب العشرين الاولى في العالم في ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠١٢:

الخطوط البحرية العالمية العشرون الاولى في ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠١٢

RANK	NATIONALITY	Nr OF VESSELS	CAPACITY (TEU)	SHARE (%)
1	AP MAERSK (DANISH)	654	2.624.000	15.9 %
2	MSC (SWITZERLAND)	474	2.282.000	13.5%
3	CMACGM (FRENCH)	402	1.342.000	8.1%
4	COSCO (CHINESE)	160	721.000	4.4%
5	EVERGREEN (TAIWANESE)	177	662.000	4 %
6	HAPAG LLOYD GERMAN	146	642.000	3.9%
7	APL (SINGAPORE)	141	627.000	3.8%
8	CSCL (CHINESE)	152	582.000	3.5%
9	HANJIN (SOUTH KOREA)	108	555.000	3.4%
10	MOL (JAPANESE)	113	502.000	3 %
11	OCL (HONG KONG)	91	426.000	2.6%
12	HAMBURG SUD (GERMAN)	102	411.000	2.5%
13	NYK (JAPANESE)	100	411.000	2.5%
14	YANG MING (TAIWANESE)	85	363.000	2.2%
15	HYUNDAI (SOUTH KOREA)	83	344.000	2.1%
16	K LINE (JAPANESE)	73	343.000	2.1%
17	ZIM (ISRAELI)	88	323.000	2 %
18	PIL (SINGAPORE)	146	297.000	1.8%
19	CSAV (CHILI)	62	277.000	1.7%
20	UASC (KUWAIT)	44	267.000	1.6%
TOTAL GENERAL		3401	14.001.000	84.6%

تمكنت الخطوط البحرية العالمية من زيادة اجور النقل البحري خلال الربع الثاني من العام الحالي بعد محاولات عدة باءت بالفشل خلال الربع الاخير من العام الماضي والربع الاول من العام الحالي. وتأمل هذه الخطوط ان تواصل هذه الاجور ارتفاعها خلال النصف الثاني من العام الحالي ما يجعلها قادرة على تقليص حجم الخسائر التي تتوقع ان تتكبدها خلال العام الحالي. وكانت هذه الخطوط قد سجلت خسائر كبيرة خلال العامين المنصرمين ٢٠١٠ و ٢٠١١ بسبب تراجع حركة التجارة البحرية العالمية التي كانت تأثرت سلبا بتباطؤ الاقتصاد العالمي وازمات الديون التي ضربت بعض بلدان الاتحاد الاوروبي.

انخفاض اسعار النفط

واستبشرت الخطوط البحرية العالمية خيرا بالدعم الذي قرر الاتحاد الاوروبي تقديمه لانقاذ هذه البلدان من ديونها من جهة، وانخفاض اسعار النفط من جهة ثانية والذي يشكل اكثر من ٦٠ بالمئة من الكلفة اليومية للباخرة ويأكل القسم الاكبر من اجور النقل.

وارتفاع اجور النقل البحري بنسبة فاقت ١٠٠ بالمئة

وكانت الخطوط البحرية قد عمدت الى اقامة تحالفات في ما بينها قضت بتوحيد خدماتها من مرافئ عدة عالمية، ما ادى الى وضع حد لسياسة المضاربة بأجور الشحن التي كانت تمارسها سابقا. كما ان تحسن الازمات الاقتصادية في بعض البلدان الصناعية جعل اجور النقل البحري ترتفع بصورة اوتوماتيكية في معظم المرافئ العالمية، وخصوصا من الصين التي تحتل المرتبة الاولى بحجم التصدير في العالم.
فعلى سبيل المثال لا الحصر ارتفعت اجور نقل الحاوية فئة ٢٠ قدما من المرافئ الصينية الى اوربا من ٨٠٠ دولار الى اكثر من ٢٢٠٠ دولار، وإلى المتوسط من ١٠٠٠ دولار الى اكثر من ٢٠٠٠ دولار، وإلى اميركا الشمالية من ١٢٠٠ دولار الى اكثر من ٢٤٠٠ دولار وإلى الخليج العربي من ٥٥٠ دولاراً الى اكثر من ١٣٥٠ دولاراً.

سعة الاسطول التجاري العالمي ترتفع الى ١٦,٥٠٥ مليون حاوية نمطية في حزيران

من ناحية اخرى، افادت النشرة الاحصائية المتخصصة بشؤون النقل البحري ALPHALINER ان السعة الاجمالية للاسطول التجاري العالمي بلغت ١٦,٥٠٥ مليون حاوية نمطية في نهاية حزيران من العام الحالي، مقابل ١٥,٥٢٨ مليوناً للفترة ذاتها من العام الماضي، اي بارتفاع نسبته ٦,٢٩٪.
كما اظهرت ALPHALINER ان تعديلات صغيرة طرأت على اسماء الخطوط البحرية التي احتلت المراتب العشرين الاولى في العالم:

- فمجموعة AP MAERSK الدانمركية ظلت مترتبة على المرتبة الاولى في ٢٠١٢/٦/٣٠ بأسطول تبلغ سعته ٢,٦٢٤ مليون حاوية نمطية مقابل ٢,٣٨٣ مليون حاوية في ٢٠١١/٦/٣٠ اي بارتفاع قدره ٢٤١ الف حاوية ونسبته ١٠,١١٪. وتبلغ حصة AP MAERSK ما نسبته ١٥,٩٪ من سعة الاسطول التجاري العالمي البالغة ١٦,٥٠٥ مليون حاوية نمطية.

- كما بقيت MSC السويسرية في المرتبة الثانية من ٢,٢٢٨ مليون حاوية نمطية مقابل ٢,٠٠٣ مليون حاوية، اي بزيادة نسبتها ١١,٢٣ بالمئة. وتبلغ حصة MSC ما نسبته ١٣,٥٪ من سعة الاسطول التجاري العالمي.
- وراحت CMACGM الفرنسية مكانها في المرتبة الثالثة بـ ١,٣٤٢ مليون حاوية نمطية مقابل ١,٢٨٩ مليون حاوية اي بتحسن نسبه ٤,١١٪. وتمثل حصة CMACGM ما نسبته ٨,١٪ من سعة الاسطول التجاري العالمي.
- واحتفظت COSCO الصينية بالمرتبة الرابعة بـ ٧٢١ الف حاوية نمطية

إيلي زخور (رئيس الغرفة الدولية للملاحة):

مرفأ بيروت ما يزال يغرد خارج السرب ويسجل نتائج جيدة بحركته ووارداته الإجمالية

سيارة بارتفاع قدره ٤٢٠٥ سيارات ونسبته ١٤,٨٢٪.

وارتفع المجموع العام للواردات المالية الى ١١١٧,٩٣٠ مليون دولار خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي بزيادة قدرها ٩٥,٣٠١ مليون دولار عن الفترة ذاتها من العام الماضي ونسبتها ٨,٥٢ بالمئة.

ترجع حركة السياحة البحرية

وكان زخور قد صرح لصحيفة «الحياة» ان الاضطرابات الامنية المتنقلة في البلاد والاحداث الخطيرة التي ما تزال تشهدها سوريا، انعكست سلبيًا على حركة السياحة البحرية في مرفأ بيروت، فقد

انخفض عدد السياح القادمين بحرا الى ٥٤٣ سائحا خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي مقابل ٤٤٨ سائحا للفترة نفسها من العام الماضي. وأشار الى انه كان يفترض ان تكون حركة السياحة البحرية جيدة هذا العام اذ كانت شركات سياحية بحرية تعتزم اعتماد مرفأ بيروت ضمن برامج بواخرها السياحية، ولكن هذه الاضطرابات والاحداث في لبنان وسوريا ادت الى تعليق رحلات بواخر هذه الشركات الى مرفأ بيروت. ولفت زخور الى ان شركة MSC CRUISES السويسرية كانت بدأت بإرسال بواخرها السياحية الى مرفأ بيروت في النصف الثاني من العام ٢٠١٠، على ان يصبح مرفأ بيروت ضمن برامج بواخرها السياحية خلال الاعوام القادمة. كما كانت تعتزم جعل مرفأ بيروت مركز انطلاق محوريا في شرق المتوسط للسياح العرب من سورية والاردن والعراق وغيرها من الدول المجاورة، لكن ذلك لم يحصل بسبب الاوضاع في المنطقة.



اعلن رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت إيلي زخور ان التباطؤ الذي تشكو منه القطاعات الاقتصادية والتجارية والصناعية في البلاد لم ينسحب على حركة مرفأ بيروت ومجموع وارداته المالية. واذ اضاف ان الاحصاءات تؤكد ان مرفأ بيروت الذي يعتبر البوابة الأهم لحركة الاستيراد والتصدير في لبنان حقق ارقاما جيدة بكميات البضائع العامة التي تداولها وعدد الحاويات والسيارات التي تعامل معها خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي مقارنة بالارقام المسجلة في الفترة ذاتها من العام الماضي. وقد انسحبت النتائج الجيدة بحركة مرفأ بيروت على وارداته المالية المتمثلة بالواردات المرفئية والجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA ورئاسة الميناء. اذ سجل مجموع هذه الواردات زيادة خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي مقارنة مع المجموع المحقق في الفترة عينها من العام ٢٠١١.

واوضح زخور ان حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي ما تزال تسجل ارقاما قياسية، حيث بلغ عددها ٢٧٧٤٨ حاوية نمطية في ايار (مايو) الماضي، وكان بلغ ٢٦٧٩١ حاوية في نيسان (ابريل) المنصرم، في حين انه لم يكن يتخطى حدود الـ ٢٥ الف حاوية نمطية شهريا. ويذكر ان الوزن الاجمالي للبضائع بلغ ٢,٨٥١ مليون طن في الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي بارتفاع قدره ٢٢٠ الف طن عن الفترة نفسها من العام الماضي ونسبته ٨,٣٦ بالمئة. كما بلغ عدد الحاويات ٤٢٦٩٥٠ حاوية نمطية بزيادة قدرها ١٣٩٥٨ حاوية ونسبتها ٣,٣٨ بالمئة. وسجلت حركة السيارات رقما قياسيا فبلغ مجموعها ٣٢٥٥٦

اسرار بحرية

● تدهور الاوضاع الامنية في منطقة الشمال في لبنان، والاحداث الامنية الخطيرة في سوريا، أثرا سلبيًا على المناقصة التي اجرتها ادارة مرفأ طرابلس لتجهيز الرصيف الجديد وتشغيله، فقد شاركت في المناقصة شركة واحدة في حين انه كان يتوقع ان تشارك فيها اكثر من ١٥ شركة عالمية ولبنانية.

● تبين ان ارتفاع حركة الحاويات في مرفأ بيروت عائد الى الزيادة المتواصلة بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والتي فاق مجموعها الـ ٢٧٧٠٠ حاوية نمطية في شهر ايار (مايو) الماضي، في حين انها لم تكن تتجاوز الـ ٢٥ الف حاوية نمطية شهريا.

● ما يزال التنسيق القائم بين مرفق بحري خدماتي هام مع هيئة بحرية معروفة، يساهم في ايجاد حلول لمشاكل وصعوبات يعاني منها الوكلاء البحريون.

● من المنتظر ان تبلغ حركة الحاويات في مرفأ بيروت اكثر من مليون حاوية نمطية في نهاية العام الحالي وذلك للعام الثاني على التوالي، في حال لم تطرأ أية احداث أمنية يمكن ان تنعكس سلبيًا على اوضاع المرفأ.

● اكد المشاركون في اجتماع الجمعية العمومية العادية للغرفة الدولية للملاحة في بيروت، والذي عقد في ٢٦ حزيران (يونيو) الماضي، ان التضامن والوثام المخيمين على اجواء الغرفة يمنح هيئتها الادارية القوة والعزم لتحقيق المزيد من الانجازات.

الهند والصين واليابان تستمر في استيراد النفط الإيراني رغم العقوبات أما كوريا الجنوبية فتتوقف عن الاستيراد



ناقلة نفط إيرانية

سمحت الحكومة الهندية لمصافي النفط في الهند ان تستمر في استيراد النفط الخام من ايران بعد ٢٠١٢/٧/١ وذلك خلافاً لقرار العقوبات SANCTIONS الذي اتخذته دول الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأميركية ضد ايران.

كما سمحت اليابان للمؤسسات اليابانية ان تستمر بشراء النفط الخام من ايران على أساس (CIF) أي ان السعر يشمل التأمين لدى شركات التأمين وناودي الحماية والتعويض P + I CLUBS الإيرانية.

وتستمر الصين في استيراد النفط الإيراني كما في السابق غير عابثة بالعقوبات المفروضة ضد ايران بسبب استمرارها في تخصيص اليورانيوم. وذكر ان الهند أبلغت الولايات المتحدة الأميركية والاتحاد الأوروبي عدم قدرتها على وقف الاستيراد من ايران لارتباطها بعقود سابقة معها. أما كوريا الجنوبية فقد أعلنت انها سوف تتوقف عن استيراد النفط الإيراني بعد ٢٠١٢/٧/١.

ما يزال مرفأ شنغهاي يحافظ على المرتبة الاولى ومرفأ سنغابور على الثانية



افادت احصاءات مرفأ SHANGHAI الصيني وسنغابور ان المنافسة القائمة بينهما ما تزال تميل الى صالح المرفأ الصيني رغم النمو الكبير الذي حققه مرفأ سنغابور خلال الاشهر الخمسة الاولى من العام الحالي، مقابل نمو صغير لمرفأ شنغهاي. فقد تبين ان مرفأ SHANGHAI تداول ١٣,٠٩٠ مليون حاوية نمطية خلال الاشهر الخمسة الاولى من العام الحالي مقابل ١٢,٦٩٦ مليون حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، اي بتحسن صغير قدره ٣٩٤ الف حاوية نمطية ونسبته ٣,١٠ بالمئة.

بينما تداول مرفأ سنغابور ١٢,٩٣٠ مليون حاوية نمطية خلال الاشهر الخمسة الاولى من العام الحالي مقابل ١٢,١٠٠ مليون حاوية في الفترة ذاتها من العام ٢٠١١، اي بارتفاع جيد نسبته ٦,٨٦ بالمئة.

وبذلك ظل مرفأ شنغهاي متربعاً على المرتبة الاولى للعام الثالث على التوالي، في حين ما يزال مرفأ سنغابور محتلاً المرتبة الثانية. والمعلوم ان مرفأ شنغهاي تمكن من انتزاع المرتبة الاولى من مرفأ سنغابور في العام ٢٠١٠.

انخفاض التدفقات النقدية يضغط على قطاع النقل البحري العالمي

بدأ الانعكاس السلبي للخسائر الكبيرة التي تكبدتها الخطوط البحرية العالمية خلال الاعوام الاخيرة الماضية، يظهر بوضوح في قطاع النقل البحري. فقد اضطرت هذه الخطوط الى استعمال الاحتياطات المالية التي كانت كونتها سابقاً لتغطية هذه الخسائر، ما جعلها تتخبط في ضائقة مالية غير مسبوقه. وزادت امور هذه الخطوط سوءاً مع قرار المصارف العالمية بوضع شروط شبه تعجيزية على القروض التي تمنحها بسبب الخسائر التي لحقت ببعض منها بسبب ازمت الديون التي يتخبط فيها بعض البلدان الأوروبية.

واكدت وكالات التصنيف العالمية ان خطوطاً بحرية تعتبر بين الخطوط الأكثر عملاً ونشاطاً في العالم تعاني حالياً تدهوراً في السيولة التي تملكها، وهذا التدهور جعلها غير قادرة على تسديد قروض كانت حصلت عليها من بعض المصارف من جهة، وعلى دفع مستحقات مالية وهي كلفة سفن جديدة كانت تعاقدت على بنائها.

ويذكر ان خطوطاً بحرية عدة طالبت المصارف بإعادة جدولة وهيكله الديون المتركمة عليها. كما ان وكالات التصنيف قامت بتخفيض التصنيف الائتماني لخطوط بحرية عالمية معروفة، لان تراجع السيولة والتدفقات النقدية لديها وضعها في وضع مالي خطير لا تحسد عليه!

تراجع السعة الاجمالية للسفن المتوقفة عن العمل

دفع التحسن بحركة التجارة البحرية، الخطوط البحرية العالمية الى زيادة اجور النقل البحري بصورة دورية وذلك خلال الربع الثاني من العام الحالي. كما عمدت هذه الخطوط الى زيادة عدد السفن العاملة ضمن الخطوط البحرية التي تسييرها لكي تتمكن من تأمين الفائض من هذه الحركة، وقد ادى هذا التحسن الى تراجع السعة الاجمالية للسفن التي كانت سحبت من الخدمة IDLE VESSELS خلال تراجع هذه الحركة. فقد انخفضت هذه السعة من ٧٢٢ الف حاوية نمطية في بداية الربع الثاني من العام الحالي الى ٤٨٣ الف حاوية نمطية في نهاية الربع الثاني اي بتراجع قدره ٢٤٠ الف حاوية نمطية ونسبته ٣٣,٢٠ بالمئة خلال فترة ثلاثة اشهر فقط.

Lebanon Real Estate Expo 2012
23 - 24 November 2012 in Dubai
Jumeirah Emirates Towers Hotel, Dubai



The Best Investment Opportunity

Join Us Today!

Reserve your booth today to increase your sales

Organized by



Media Partners



Regional Office Dubai Tel+971 4 3211164 Fax +97143211165 Email vp@arabcomgroup.com
esc2@arabcomgroup.com - Lebanon Head Office Tel +961 5 450212 Fax +961 5 455477

www.lebanonrealestateexpo.com

٣٤ وكالة بحرية شاركت في اجتماع الجمعية العمومية العادية السنوية ..

الغرفة الدولية للملاحة في بيروت تعدد أهم نشاطات وانجازات هيئتها الإدارية



من اليسار: وليد العمري، انطوان الشمالي، محمد عيتاني، المحامي اسكندر نجار، ايلي زخور، سمير مقوم، عبد الحميد الفيل وكمال شرفان



من اليمين: انيس عازر، كمال شرفان، عبد الحميد الفيل، سمير مقوم، ايلي زخور، المحامي اسكندر نجار، محمد عيتاني، وليد العمري وخيرالله الزين



من اليمين: جورج صهيوني، جوزف قاعي، كبريال طراف، انطوان بيطار ونجيب الجميل



من اليمين: اندره ابو حمد، عبد الغني غريب، سمير الحاج، انور غزاوي وهاني شماعه



من اليمين: زياد ابو رجيلي، نقولا ابو رجيلي وشارل هاشم

عقدت الغرفة الدولية للملاحة في بيروت في ٢٦ حزيران (يونيو) الماضي الجمعية العمومية العادية السنوية برئاسة ايلي زخور ومشاركة اعضاء الهيئة الادارية والمستشار القانوني للغرفة المحامي اسكندر نجار ومفوض المراقبة المالي وليد العمري. كما حضر الجمعية ٣٤ عضواً من الهيئة العامة يمثلون وكالاتهم وشركاتهم البحرية من أصل ٤٥ عضواً منتسباً الى الغرفة. وبذلك تأمن النصاب القانوني واعتبرت الجمعية العمومية منعقدة بصورة قانونية.

طلما أثارها وعانى منها الوكلاء البحريون... وبالرغم من الصعوبات والعراقيل التي اعترضت جهودها استطاعت الهيئة ان تتجاوزها وان تتغلب عليها».

وتابع عيتاني: وعلى سبيل المثال لا الحصر نستعرض معاً بعض الانجازات التي تفتخر الهيئة الادارية بتحقيقها. أما الإنجازات والنشاطات الأخرى التي قامت بها الهيئة فيمكن الاطلاع عليها عبر الكتب والمحاضر التي عممتها الهيئة على أعضاء الغرفة.

(١) ارتفاع عدد زوار الموقع الإلكتروني للغرفة وأضاف: «ان الهيئة الادارية كانت أبلغت الزملاء ان عدد زوار الموقع الإلكتروني للغرفة www.icnbeirut.com لم يكن يتجاوز الـ ٢١٠ زوار شهرياً خلال الأشهر الأولى من تأسيس الموقع في أواخر العام ٢٠١٢، فارتفع الى ١٢٦٩ زائراً في شهر أيار (مايو)

البيان الاقتصادية - العدد ٤٨٨ - تموز (يوليو) ٢٠١٢

مركز مرموق بين القطاعات البحرية والريادية في قطاع النقل البحري اللبناني والعربي.

تقرير الهيئة الادارية

ثم تلا الامين العام للغرفة محمد عيتاني التقرير الاداري الذي تضمن أهم نشاطات واعمال وانجازات الهيئة الادارية خلال ولايتها الممتدة من ٢٠١١/٥/٣ الى ٢٠١٢/٦/٢٦.

قال عيتاني: «نعم لم تشذ ولاية الهيئة الادارية التي نودعها اليوم عن ولاية الهيئات الادارية السابقة. فقد تميزت ايضاً بالنشاط المكثف الذي قامت به الهيئة الادارية عبر اللقاءات والاجتماعات التي عقدتها والاتصالات التي أجرتها مع كبار المسؤولين في قطاع النقل والمرافق والجمارك والأجهزة الأمنية والعسكرية، وذلك من اجل معالجة قضايا ومشاكل وملاحقة مطالب

زخور: دعمكم وتعاونكم ساهما في تحقيق الانجازات

افتتح رئيس الغرفة ايلي زخور الجلسة مرحباً بالمجتمعين فطلب الوقوف دقيقة صمت حداداً على وفاة العضو المؤسس للغرفة المرحوم عثمان مكاوي وعضو الغرفة المرحوم اكسل نقاش.

وبعد ان حدد جدول أعمال الجمعية العمومية، شكر زخور المجتمعين على حضورهم الكثيف الذي يؤكد مرة جديدة تضامنهم وتعاونهم الدائم والداعم الى جانب الهيئة الادارية. وأضاف «ان هذا الدعم وهذا التعاون لعبا دوراً محورياً في تحقيق الانجازات التي سيتطرق اليها البيان الاداري للهيئة الادارية». ونوّه زخور بالجو الوفاقي المخيم على اجواء الغرفة لأنه شكل الرافعة المركزية التي أمنت للغرفة التربع على



مشهد من اجتماع الجمعية العمومية السنوية للغرفة



رئيس واعضاء الغرفة مع المحامي اسكندر نجار ووليد العمري يقطعون قالب الحلوى

الرؤساء الذين تعاقبوا على الغرفة... كما نشرت آخر الاخبار المتعلقة بنشاط مرفأ بيروت... ويذكر ان هذا الانجاز باصدار هذه المطبوعة هو الاول من نوعه للغرفة منذ تاريخ انشائها في العام ١٩٣٣.

وتابع عيتاني: «ولا يسع الهيئة الا ان توجه شكرا خاصا لادارة مرفأ بيروت والزملاء الذين آمنوا الرعاية الاعلانية SPONSORS لاصدار هذه المطبوعة...».

ووجهت الهيئة في تقريرها الاداري شكرا خاصا الى كافة المسؤولين في قطاع النقل البحري ومرفأ بيروت والجمارك ومحطة الحاويات ومحطة الارشاد والنقابات والاجهزة الامنية والعسكرية المتواجدة في المرفأ، لتعاونهم معها من اجل تفعيل دور هذا المرفق الخدماتي الاهم والاكبر في البلاد، والمحافظة على مصالح العاملين والمتعاملين معه. كما نوهت الهيئة الادارية بأراء الاستاذ اسكندر نجار ودراساته القانونية القيمة وانتهت الهيئة قائلة: «وتود الهيئة الادارية ان تؤكد مجددا للزملاء انها لن تألو جهدا وستبذل المزيد من العمل والعطاء من اجل تحقيق الاهداف التي نصبو اليها جميعا».

التقرير المالي: الوضع المالي للغرفة سليم

تم تلا مفوض المراقبة المالي وليد العمري التقرير المالي فأعطى الايضاحات اللازمة، مؤكدا ان الوضع المالي للغرفة سليم. وأوضح رئيس الغرفة ان الدعم المالي المباشر الذي يقدمه بعض الزملاء مشكورين ساهم في المحافظة على ملاءة الغرفة وتعزيز مواردها المالية. ثم ابرأت الجمعية العمومية ذمة الهيئة الادارية.

فتح باب المناقشة

وبناء على طلب اعضاء الغرفة فتح باب المناقشة، فأعربوا عن ارتياحهم وتقديرهم للجهود التي تبذلها الهيئة الادارية والانجازات التي تحققتها. كما طالب البعض بتعزيز موقع الغرفة الالكتروني بمعلومات اضافية تفيد قطاع النقل البحري، واخبار عن بعض المواد المهمة في قانون الجمارك اللبناني، حيث يمكن الرجوع اليها عند الضرورة. من ناحية اخرى، طالب بعض الحاضرين بزيادة الرسوم التي تستوفيهها الغرفة عن السفن من اجل دعم مواردها المالية.

تبع ذلك حفل كوكتيل اقيم في مقر الغرفة حيث جرى تبادل الانخاب وقطع قلب حلوى باسم الغرفة. ■

ساهمت في معالجة وابداع حلول لمشاكل تعترض نشاط الوكلاء البحريين. لقد تجاوبت وزارة الأشغال العامة والنقل وادارة واستثمار مرفأ بيروت مشكورتين مع طلب الهيئة الادارية. فقامت ادارة المرفأ بتجهيز القسم المنجز من الرصيف الجديد الذي يبني ضمن مشروع توسيع محطة الحاويات ما جعل الرصيف الرئيسي في المحطة رقم ١٦ والمتصل بالرصيف الجديد قادراً على استقبال باخرتين كبيرتين في وقت واحد. الأولى حملة بحاويات برسم الترانزيت البحري (المسافنة) والأسواق اللبنانية، والثانية حملة بحاويات برسم الاستهلاك المحلي فقط، وهذا أدى الى التخفيف من شدة الازدحام الذي يشهده المرفأ من حين الى آخر.

٤) استضافة الغرفة لمؤتمر الربط البحري بين الدول العربية واجتماعات الاتحاد العربي لغرفة الملاحة البحرية

واشار عيتاني «الى ان الهيئة الادارية تمكنت من استضافة مؤتمر الربط البحري بين الدول العربية واجتماعات مجلس الادارة والجمعية العمومية للاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية، وذلك بالرغم من الازمات المخيمة على البلاد والاحداث الامنية الخطيرة التي تشهدها بعض البلدان العربية. فقد عقد هذا المؤتمر وهذه الاجتماعات برعاية معالي وزير الاشغال العامة والنقل الاستاذ غازي العريضي وبمشاركة رئيس حكومة ووزراء عرب حاليين وسابقين، وحشد من الشخصيات الناشطة في القطاعات الاقتصادية والمالية والاعلامية ومدراء ومسؤولين في وزارات وادارات جمارك ومرفأ من لبنان والدول العربية... لقد حظيت هذه الاجتماعات باهتمام كبير حيث قامت مختلف وسائل الاعلام بتغطيتها... كما ارسل دولة رئيس مجلس الوزراء الاستاذ نجيب ميقاتي برقية تهنئة الى الغرفة نوه فيها باستضافتها للمؤتمر والاجتماعات».

٥- مطبوعة بعنوان «الغرفة الدولية للملاحة في بيروت وقائع انجازات: ١٩٣٣-٢٠١٢»

وتابع عيتاني: لا بد من ان نذكر ان انعقاد المؤتمر والاجتماعات صادف مرور حوالي ٨٠ عاماً على تأسيس الغرفة. لذا وجدت الهيئة فيه مناسبة لاصدار مطبوعة حملت عنوان «الغرفة الدولية للملاحة في بيروت وقائع وانجازات: ١٩٣٣-٢٠١٢». وتضمنت المطبوعة لمحة تاريخية عن انشاء الغرفة والنشاطات والانجازات التي حققتها، واسماء



الان عواد وجاك ابو زيد

الماضي، وذلك بعد اجراء تعديلات عدة على الموقع عبر تطويره وتحديثه. فأصبح الموقع يغطي أخبار الغرفة ونشاطاتها وينشر البيانات الصادرة عنها ومحاضر اجتماعاتها، بالإضافة الى النشرة الالكترونية الشهرية التي باشرت الغرفة اصدارها في شهر أيار (مايو) من العام الماضي. وما الارتقاء المتواصل لعدد الزوار، الا تأكيد للاهتمام الذي يحظى به هذا الموقع وللأخبار والمعلومات التي ينشرها، والمركز المميز الذي تحتله الغرفة في قطاع النقل اللبناني والعربي والأجنبي».

٢) تعميم النشرة الالكترونية الشهرية للغرفة

وتابع عيتاني: «عندما أصدرت الهيئة الادارية العدد الأول من النشرة الالكترونية الشهرية "NEWS LETTER" في أيار من العام ٢٠١١، كان هذا العدد يتألف من قضيتين ويوزع على أعضاء الغرفة فقط».

وبعد مرور عام على صدور النشرة أصبح عدد صفحاتها يتجاوز الـ ٢٥ صفحة، وتوزع على الهيئات البحرية والاقتصادية والمالية في لبنان والعالم العربي. وتغطي النشرة كافة أنشطة الغرفة واخبارها، واحصاءات عن المرفأ اللبنانية والعربية والأجنبية، إضافة الى أخبار القطاعات البحرية والاقتصادية والمالية في لبنان والعالم. وما تزال الغرفة تتلقى حتى تاريخه اتصالات التهنئة بهذا الانجاز».

٣) استخدام القسم المنجز في الرصيف الجديد

بناء على طلب الغرفة وأضاف عيتاني: ان الهيئة الادارية تسعى دائماً الى اقامة اوثق العلاقات مع كافة الأطراف المعنية بقطاع النقل. فالعلاقات الجيدة والممتينة التي تربطها مع معالي وزير الاشغال العامة والنقل الاستاذ غازي العريضي ومع الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم

ارتفاع حركة الاستيراد عبر مرفأ بيروت انسحب على المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA

ارتفاع الواردات الجمركية الى ٢١٢,٨ مليار ليرة و الـ TVA الى ١٩٢,٧ مليار والمجموع العام الى ٤٠٥,٦ مليارات ليرة

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٢١٢,٨٧٤ مليار ليرة مقابل ١٧٩,٧٤٩ ملياراً للشهر ذاته (أيار) من العام الماضي، أي بزيادة قدرها ٢٣,١٢٥ مليار ليرة ونسبته ١٨,٤٣٪.

مجموع واردات الـ TVA: بلغ ١٩٢,٧٦٠ مليار ليرة مقابل ١٩٣,٥٢٣ ملياراً، أي بانخفاض طفيف قدره ٧٧٣ مليون ليرة ونسبته ٤٠٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٨,٩٩ بالمئة من مجموع الواردات الجمركية في أيار ٢٠١٢

وتمثل حصة مرفأ بيروت من الواردات الجمركية والبالغة ١٨٩,٤٤٠ مليار ليرة ما نسبته ٨٨,٩٩ بالمئة من المجموع العام للواردات الجمركية والبالغ ٢١٢,٨٧٤ مليار ليرة والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال أيار ٢٠١٢، في حين كان مجموع الواردات الجمركية المحصل في مرفأ بيروت والبالغ ١٥٦,٢٩٩ مليار ليرة يمثل ما نسبته ٨٦,٩٥ بالمئة من مجموع الواردات الجمركية والبالغ ١٧٩,٧٤٩ ملياراً في الشهر ذاته (أيار) من العام ٢٠١١.

حصة مرفأ بيروت ٧٩,١٤ بالمئة من مجموع واردات الـ TVA في أيار ٢٠١٢

كما تمثل حصة مرفأ بيروت من الـ TVA والبالغة ١٥٢,٥٥٢ مليار ليرة ما نسبته ٧٩,١٤ بالمئة من المجموع العام للضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال أيار الماضي والبالغ ١٩٢,٧٦٠ مليار ليرة. بينما كانت حصته البالغة ١٥٢,٦٧٤ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٧٩,٤٠ بالمئة من مجموع الـ TVA والبالغ ١٩٣,٥٢٣ ملياراً في الشهر ذاته (أيار) من العام ٢٠١١.

حصة مرفأ بيروت ٨٤,٣١ بالمئة من مجموع الواردات في أيار ٢٠١٢

وبذلك فإن المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA والمحصل عبر مرفأ بيروت والبالغ ٣٤١,٩٩٢ مليار ليرة يمثل ما نسبته ٨٤,٣١ بالمئة من المجموع العام لهذه الواردات المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغة ٤٠٥,٦٣٤ مليارات ليرة في أيار الماضي، في حين كانت حصة مرفأ بيروت والبالغة ٣٠٩,٩٧٣ مليارات ليرة تمثل ما نسبته ٨٣,٠٤٪ من المجموع العام لهذه الواردات المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغة ٣٧٣,٢٨٢ مليار ليرة في الشهر نفسه (أيار) من العام ٢٠١١. ■

البوابات	ايار ٢٠١٢	نيسان ٢٠١٢	+/-
١- مرفأ بيروت	١٨٩,٤٤٠ مليار ليرة	١٥٠,٥٨٠ مليار ليرة	+٣٨,٨٦٠ مليار ليرة
٢- مطار بيروت	١٣,٧٨٧ مليار ليرة	١٣,١٩٤ مليار ليرة	+٥٩٣ مليون ليرة
٣- بوابة المصنع	٤,٣٥٠ مليار ليرة	٤,٥٦٤ مليار ليرة	-٢١٤ مليون ليرة
٤- مرفأ طرابلس	٣,٣٨٣ مليار ليرة	٤,٢٠٧ مليار ليرة	-٨٢٤ مليون ليرة
٥- مرفأ صيدا	١,٥٥٦ مليار ليرة	١,٤١٩ مليار ليرة	+١٣٧ مليون ليرة
٦- بوابة العبودية	٢٦٤ مليون ليرة	٤٣٥ مليون ليرة	-١٧١ مليون ليرة
٧- مرفأ صور	٨٩ مليون ليرة	٤٦٦ مليون ليرة	-٣٧٧ مليون ليرة
٨- بوابات القاع/العريضة	٥ مليون ليرة	٥ مليون ليرة	-
مجموع الواردات الجمركية	٢١٢,٨٧٤ مليار ليرة	١٧٩,٨٧٠ مليار ليرة	+٣٨,٠٠٤ مليار ليرة
مجموع واردات الـ (TVA)	١٩٢,٧٦٠ مليار ليرة	١٨٤,٢٢٢ مليار ليرة	+٨,٥٣٨ مليار ليرة
المجموع العام	٤٠٥,٦٣٤ مليار ليرة	٣٦٤,٠٩٢ مليار ليرة	+٤١,٥٤٢ مليار ليرة

البوابات	ايار ٢٠١٢	ايار ٢٠١١	+/-
١- مرفأ بيروت	١٨٩,٤٤٠ مليار ليرة	١٥٦,٢٩٩ مليار ليرة	+٣٣,١٤١ مليار ليرة
٢- مطار بيروت	١٣,٧٨٧ مليار ليرة	١٢,٦٠٤ مليار ليرة	+١,١٨٣ مليار ليرة
٣- بوابة المصنع	٤,٣٥٠ مليار ليرة	٤,٣٥٨ مليار ليرة	-٨ ملايين ليرة
٤- مرفأ طرابلس	٣,٣٨٣ مليار ليرة	٤,٧٠٥ مليار ليرة	-١,٣٢٢ مليار ليرة
٥- مرفأ صيدا	١,٥٥٦ مليار ليرة	٣٩٢ مليون ليرة	+١,١٦٤ مليار ليرة
٦- بوابة العبودية	٢٦٤ مليون ليرة	٩٨٨ مليون ليرة	-٧٢٤ مليون ليرة
٧- مرفأ صور	٨٩ مليون ليرة	٣٨٢ مليون ليرة	-٢٩٣ مليون ليرة
٨- بوابات القاع/العريضة	٥ مليون ليرة	٢١ مليون ليرة	-١٦ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢١٢,٨٧٤ مليار ليرة	١٧٩,٧٤٩ مليار ليرة	+٣٣,١٢٥ مليار ليرة
مجموع واردات الـ (TVA)	١٩٢,٧٦٠ مليار ليرة	١٩٣,٥٢٣ مليار ليرة	-٧٧٣ مليون ليرة
المجموع العام	٤٠٥,٦٣٤ مليار ليرة	٣٧٣,٢٨٢ مليار ليرة	+٣٢,٣٥٢ مليار ليرة

أظهرت الإحصاءات ان ارتفاع عدد الحاويات والسيارات المستوردة برسم الأسواق اللبنانية خلال شهر أيار (مايو) الماضي، انعكس ايجاباً على المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات البحرية والجوية والبرية، حيث تبين ان هذا المجموع جاء أكبر مما كان عليه في شهر نيسان (ابريل) ٢٠١٢.



غسان حمزة

رئيس مصلحة الامانة الرئيسية في ادارة الجمارك

ارتفاع المجموع العام الى ٤٠٥,٦٣٤ مليارات ليرة في أيار ٢٠١٢

فقد بلغ المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) عبر كافة المرافئ والبوابات ٤٠٥,٦٣٤ مليارات ليرة في شهر أيار الماضي مقابل ٣٥٩,٠٩٢ ملياراً للشهر نيسان المنصرم، أي بارتفاع قدره ٤٦,٥٤٢ مليار ليرة ونسبته ١٢,٩٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٠٥,٦٣٤ مليارات ليرة في أيار الماضي على الشكل التالي:

مجموع الواردات الجمركية: ارتفع الى ٢١٢,٨٧٤ مليار ليرة مقابل ١٧٤,٨٧٠ ملياراً، أي بزيادة قدرها ٣٨,٠٠٤ مليار ليرة ونسبتها ٢١,٧٣٪.

مجموع واردات الـ TVA: بلغ ١٩٢,٧٦٠ مليار ليرة مقابل ١٨٤,٢٢٢ ملياراً، أي بارتفاع قدره ٨,٥٣٨ مليار ليرة ونسبته ٤,٦٣٪.

مقارنة بالواردات الجمركية في نيسان وأيار ٢٠١٢

وأظهرت المقارنة بمجموع الواردات الجمركية عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهري نيسان وأيار الماضيين الوقائع التالية:

- بقي مرفأ بيروت محتلاً كالعادة المرتبة الأولى باستيفائه ١٨٩,٤٤٠ مليار ليرة مقابل ١٥٠,٥٨٠ ملياراً لنيسان المنصرم، أي بزيادة قدرها ٣٨,٨٦٠ مليار ليرة ونسبتها ٢٥,٨١٪.

- وراوح مطار بيروت الدولي مكانه في المرتبة الثانية بتحصيله ١٣,٧٨٧ مليار ليرة مقابل ١٣,١٩٤ ملياراً، أي بتحسّن قدره ٥٩٣ مليون ليرة ونسبته ٤,٤٩٪.

- وظلت بوابة المصنع في المرتبة الثالثة بـ ٤,٣٥٠ مليار ليرة مقابل ٤,٥٦٤ مليارات، أي بانخفاض قدره ٢١٤ مليون ليرة ونسبته ٤,٦٣٪.

ومقارنة بواردات الـ TVA خلال نيسان وأيار ٢٠١٢

كما أفادت المقارنة بواردات الـ TVA خلال نيسان وأيار ٢٠١٢ بالأرقام التالية:

- حافظ مرفأ العاصمة بيروت على المرتبة الأولى بتحصيله ١٥٢,٥٥٢ مليار ليرة في ايار الماضي مقابل ١٤٣,٦٤٥ ملياراً لنيسان المنصرم، أي بارتفاع قدره ٨,٩٠٧ مليارات ليرة ونسبته ٦,٢٠٪.

- وحافظ مطار بيروت الدولي على المرتبة الثانية بـ ١٩,١٨١ مليار ليرة مقابل ١٧,٦١٢ ملياراً، أي بتحسّن قدره ١,٥٦٩ مليار ليرة ونسبته ٨,٩١٪.

- وحافظت بوابة المصنع أيضاً على المرتبة الثالثة باستيفائها ١٢,٣٠٠ مليار ليرة مقابل ١١,٣٨٣ ملياراً، أي بزيادة قدرها ٩١٧ مليون ليرة ونسبتها ٨,٠٦٪.

مجموع الواردات في أيار ٢٠١٢ أكبر منه في أيار ٢٠١١

من جهة ثانية، بينت الاحصاءات ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال أيار ٢٠١٢ والبالغ ٤٠٥,٦٣٤ مليارات ليرة جاء أكبر مما كان عليه في الشهر ذاته من العام الماضي حيث بلغ ٣٧٣,٢٨٢ ملياراً، أي بارتفاع قدره ٣٢,٣٥٢ مليار ليرة ونسبته ٨,٦٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٠٥,٦٣٤ مليارات ليرة في أيار ٢٠١٢ على الشكل التالي:

مرفأ بيروت يحقق أرقاماً قياسية بحركته الإجمالية ومجموع وارداته المالية

١٧١ باخرة، ٥٩٤ ألف طن، ٩٤١٤٠ حاوية نمطية، ٧٥٤٩ سيارة و٢٤٢,٦ مليون دولار

بارتفاع قدره ٢٦٥٩ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٣٨٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: ارتفع عددها الى ١٧٨١٥ حاوية نمطية مقابل ١٦٢٠٣ حاويات، أي بتحسّن قدره ١٦١٢ حاوية نمطية ونسبته ٩,٩٥٪.

ارتفاع كبير لحركة السيارات في أيار ٢٠١٢

كما سجلت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في أيار الماضي زيادة كبيرة، فبلغ عددها ٧٥٤٩ سيارة مقابل ٤٦٢٠ سيارة لشهر نيسان المنصرم، أي بارتفاع قدره ٢٩٢٩ سيارة ونسبته ٦٣,٤٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٥٤٩ سيارة في أيار الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٦٩٢٧ سيارة مقابل ٣٥٦٦ سيارة، أي بزيادة جيدة قدرها ٣٣٦١ سيارة ونسبته ٩٤,٢٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ٦٢٢ سيارة مقابل ١٠٥٤ سيارة، أي بانخفاض قدره ٤٣٢ سيارة ونسبته ٤٠,٩٩٪.

انخفاض عدد السياح في أيار ٢٠١٢

من جهة ثانية، ما تزال حركة السياح القادمين بحراً تسجل انخفاضاً حيث بلغ عددهم ١٦٥ سائحاً مقابل ٢٦١ سائحاً لنيسان الماضي، أي بتراجع قدره ٩٦ سائحاً ونسبته ٣٦,٧٨٪.

ارتفاع حركة الحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انصب

على مجموع الواردات في أيار ٢٠١٢

وبينت الاحصاءات ان ارتفاع عدد الحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انعكس ايجاباً على المجموع العام للواردات المالية حيث بلغ بعد تحويله الى دولار أميركي ٢٤٢,٦٨٤ مليون دولار في أيار الماضي مقابل ٢٠٩,٣٥٨ مليون لشهر نيسان المنصرم، أي بزيادة قدرها ٣٣,٣٢٦ مليون دولار ونسبتها ٥٩,٩٢٪.

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ١٥,٥٣٤ مليون دولار في ايار الماضي مقابل ١٣,٩٢٥ مليوناً لشهر نيسان المنصرم، أي بتحسّن قدره ١,٦٠٩ مليون دولار ونسبته ١١,٥٥٪.

الواردات الجمركية: حققت زيادة جيدة حيث بلغ مجموعها ١٨٩,٤٤٠ مليار ليرة مقابل ١٥٠,٥٨٠ ملياراً، أي بارتفاع قدره ٣٨,٨٦٠ مليار ليرة ونسبته ٢٥,٨١٪.

واردات الـTVA: بلغ مجموعها ١٥٢,٥٥٢ مليار ليرة مقابل ١٤٣,٦٤٤ ملياراً، أي بزيادة قدرها ٨,٩٠٨ مليارات ليرة ونسبتها ٦,٢٠٪.

واردات رئاسة الميناء: ارتفع مجموعها الى ٤٣٧ مليون ليرة مقابل ٣٩١ مليوناً، أي بتحسّن قدره ٤٦ مليون ليرة ونسبته ١١,٧٦٪.

الإبواب	ايار ٢٠١٢	نيسان ٢٠١٢	+/-
عدد البواخر	١٧١ باخرة	١٦٤ باخرة	٧+
كميات البضائع	٥٩٤ الف طن	٦٢٢ الف طن	٢٨- الف طن
بضائع مستوردة	٥١٩ الف طن	٥٥٠ ألف طن	٣١- الف طن
بضائع مصدرة	٧٥ الف طن	٧٢ الف طن	٣+
عدد الحاويات	٩٤١٤٠ حاوية نمطية	٨٨٩٥٧ حاوية نمطية	٥١٨٣٠ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٤٤٢٢٦ حاوية نمطية	٤٣٨٨٠ حاوية نمطية	٣٤٦٠ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	٤٧٤١٦ حاوية نمطية	٤٢٥٨١ حاوية نمطية	٤٨٣٥٠ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها	٢٤٩٨ حاوية نمطية	٢٤٩٦ حاوية نمطية	٢+
عدد السيارات	٧٥٤٩ سيارة	٤٦٢٠ سيارة	٢٩٢٩+
سيارات مستوردة	٦٩٢٧ سيارة	٣٥٦٦ سيارة	٣٣٦١+
سيارات معاد تصديرها بحراً	٦٢٢ سيارة	١٠٥٤ سيارة	٤٣٢-
عدد السياح بحراً	١٦٥ سائحاً	٢٦١ سائحاً	٩٦-
الواردات المرفئية	١٥,٥٣٤ مليون دولار	١٣,٩٢٥ مليون دولار	١,٦٠٩+
الواردات الجمركية	١٨٩,٤٤٠ مليار ليرة	١٥٠,٥٨٠ مليار ليرة	٣٨,٨٦٠+
مجموع واردات الـTVA	١٥٢,٥٥٢ مليار ليرة	١٤٣,٦٤٤ مليار ليرة	٨,٩٠٨+
مجموع واردات رئاسة الميناء	٤٣٧ مليون ليرة	٣٩١ مليون ليرة	٤٦+

المجموع العام	ليرات لبنانية	دولار أميركي
٣٤٢,٤٢٩ مليار ليرة	٢٩٤,٦١٥ مليار ليرة	٤٧,٨١٤+ مليار ليرة
١٥,٥٣٤ مليون دولار	١٣,٩٢٥ مليون دولار	١,٦٠٩+ مليون دولار

المجموع العام بعد تحويله الى دولار أميركي	٢٤٢,٦٨٤ مليون دولار	٢٠٩,٣٥٨ مليون دولار	٣٣,٣٢٦+ مليون دولار
---	---------------------	---------------------	---------------------

حقق مرفأ بيروت أرقاماً قياسية بحركته ومجموع وارداته المالية في أيار (مايو) الماضي، باستثناء كميات البضائع العامة المستوردة التي انخفض وزنها الاجمالي عما كان عليه في شهر نيسان (ابريل) المنصرم. وأعلن مصدر ملاحى مطلع لـ «البيان الاقتصادية» ان هذه الأرقام فاجأت قطاع النقل البحري وخصوصاً الوكلاء البحريين الذين كانوا يتخوفون من تراجع الحركة مع استمرار الأزمات السياسية والاضطرابات الأمنية المخيمة على البلاد والتي تنعكس عادة سلباً على كافة القطاعات الاقتصادية والمالية ومن بينها قطاع النقل البحري.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال نيسان وايار ٢٠١٢

وافادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت المسجلة خلال شهري نيسان وايار من العام الحالي الوقائع التالية:

عدد البواخر: ارتفع عددها الى ١٧١ باخرة مقابل ١٦٤ باخرة لنيسان المنصرم، أي بزيادة قدرها ٧ بواخر ونسبتها ٤,٢٧٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ ٥٩٤ ألف طن مقابل ٦٢٢ ألفاً، أي بانخفاض قدره ٢٨ ألف طن ونسبته ٤,٥٠٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٥٩٤ ألف طن في أيار الماضي على الشكل التالي: **الوزن الإجمالي للبضائع المستوردة:** بلغ ٥١٩ ألف طن مقابل ٥٥٠ ألفاً لشهر نيسان الماضي، أي بانخفاض قدره ٣١ ألف طن ونسبته ٥,٦٤٪.

الوزن الإجمالي للبضائع المصدرة: بلغ ٧٥ ألف طن مقابل ٧٢ ألفاً، أي بتحسّن قدره ٣ آلاف طن ونسبته ٤,١٧٪.

رقم كبير لحركة الحاويات في أيار ٢٠١٢

وسجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في أيار الماضي رقماً كبيراً بلغ ٩٤١٤٠ حاوية نمطية مقابل ٨٨٩٥٧ حاوية لنيسان المنصرم، أي بارتفاع قدره ٥١٨٣ حاوية نمطية ونسبته ٥,٨٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٤١٤٠ حاوية نمطية في أيار الماضي كالآتي: **الحاويات المستوردة:** بلغ مجموعها ٤٤٢٢٦ حاوية نمطية مقابل ٤٣٨٨٠ حاوية لنيسان المنصرم، أي بتحسّن قدره ٣٤٦ حاوية نمطية ونسبته ٠,٧٩٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها: ارتفع عددها الى ٤٧٤١٦ حاوية نمطية مقابل ٤٢٥٨١ حاوية، أي بزيادة قدرها ٤٨٣٥ حاوية نمطية ونسبتها ١١,٣٥٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ٢٤٩٨ حاوية نمطية مقابل ٢٤٩٦ حاوية، أي بارتفاع قدره حاويتان فقط.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في أيار ٢٠١٢

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في أيار الماضي والبالغ عددها ٤٤٢٢٦ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: سجلت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي رقماً قياسياً للشهر الثاني على التوالي. فقد بلغ عددها ٢٧٧٤٨ حاوية نمطية مقابل ٢٦٧٩١ حاوية لشهر نيسان المنصرم، أي بارتفاع قدره ٩٥٧ حاوية نمطية ونسبته ٣,٥٧٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ٤١ حاوية نمطية مقابل ٦٢ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢١ حاوية نمطية.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: انخفض عددها الى ١٦٤٣٧ حاوية نمطية مقابل ١٧٠٢٧ حاوية، أي بتراجع قدره ٥٩٠ حاوية نمطية ونسبته ٣,٤٧٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في أيار ٢٠١٢

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة في أيار الماضي والبالغة ٤٧٤١٦ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة مائى ببضائع لبنانية: بلغ عددها ٥٤٦٣ حاوية نمطية مقابل ٤٨٩٩ حاوية لشهر نيسان المنصرم، أي بتحسّن قدره ٥٦٤ حاوية نمطية ونسبته ١١,٥١٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفرغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٤١٣٨ حاوية نمطية مقابل ٢١٤٧٩ حاوية، أي

الأحداث الأمنية لم تمنع مرفأ بيروت من تحقيق زيادة بحركته ومجموع وارداته

٨٢٨ باخرة، ٢,٨٥١ مليون طن، ٤٢٦٩٥٠ حاوية نمطية، ٣٢٥٥٦ سيارة و٩,١١٧ مليون دولار

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ١٠١٦١٣ حاوية نمطية مقابل ٩٧٠٩٥ حاوية، أي بزيادة قدرها ٤٥١٨ حاوية نمطية ونسبتها ٤,٦٩٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ عددها ٨٥١٥٣ حاوية نمطية مقابل ٨٦٦١٣ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٤٦٠ حاوية نمطية ونسبته ١,٦٩٪.

ارتفاع جيد لحركة السيارات خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي

وحققت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الخمسة الأولى زيادة كبيرة فبلغ مجموعها ٣٢٥٥٦ سيارة مقابل ٢٨٣٥١ سيارة للفترة ذاتها من العام الماضي أي بارتفاع قدره ٤٢٠٥ سيارات ونسبته ١٤,٨٣٪.

وتوزعت حركة السيارات البالغة ٣٢٥٥٦ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٢٩٢٣١ سيارة مقابل ٢٧٧٤٣ سيارة، أي بتحسّن قدره ١٤٨٨ سيارة ونسبته ٥,٣٦٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: ارتفع عددها إلى ٣٣٢٥ سيارة مقابل ٦٠٨ سيارات، أي بزيادة كبيرة قدرها ٢٧١٧ سيارة.

انخفاض عدد السياح خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام ٢٠١٢

وأظهرت الإحصاءات ان حركة البواخر السياحية في مرفأ بيروت سجلت تراجعاً كبيراً ما انعكس سلباً على عدد السياح القادمين بحراً حيث بلغ ٥٤٣ سائحاً خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي مقابل ٤٤٤٨ سائحاً للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض قدره ٣٩٠٦ سياح ونسبته ٨٧,٧٩٪.

ارتفاع الحركة ينعكس إيجاباً على مجموع الواردات المالية

وقد أدى الارتفاع الجيد لحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي الى زيادة كبيرة بالمجموع العام للواردات المالية حيث بلغ ١١١٧,٩٣٠ مليوناً مقابل ١٠٢٢,٦٢٩ مليوناً للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بتحسّن قدره ٩٥,٣٠١ مليون دولار ونسبته ٨,٥٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١١١٧,٩٣٠ مليون دولار على الشكل التالي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ٦٩,١٨٥ مليون دولار مقابل ٦٤,٥٦٤ مليوناً، أي بزيادة قدرها ٤,٦٢١ ملايين دولار ونسبتها ٧,١٥٪.

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ٥٤٤,٥٣٤ مليون دولار مقابل ٥٢٣,٠٣٦ مليوناً، أي بتحسّن قدره ٢١,٤٩٨ مليون دولار ونسبته ٤,١١٪.

واردات الـTVA: سجلت زيادة ملموسة فبلغ مجموعها ٥٠١,٧٩٢ مليون دولار مقابل ٤٣٢,٧٤٩ مليوناً، أي بزيادة نسبتها ١٥,٩٥٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغ مجموعها ٢,٤١٩ مليون دولار مقابل ٢,٢٨٠ مليون دولار، أي بارتفاع قدره ١٣٩ ألف دولار ونسبته ٦,١٠٪.

لم تمنع الأحداث الأمنية الخطيرة الداخلية والإقليمية مرفأ بيروت من تحقيق زيادة بحركته ومجموع وارداته المالية خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي مقارنة مع تلك المسجلة في الفترة ذاتها من العام الماضي. وأكدت مصادر موثوقة في القطاع التجاري اللبناني لـ «البيان الإقتصادي» ان السبب المباشر لارتفاع حركة مرفأ بيروت عائد الى إعادة تصدير بعض البضائع المستوردة أصلاً الى الأسواق اللبنانية برأ الى سوريا لتغطية حاجات أسواقها التي تعاني نقصاً نتيجة للعقوبات الاقتصادية المفروضة عليها من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة وبلدان أجنبية أخرى.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الخمسة الأولى من العامين ٢٠١٢ و ٢٠١١

وأظهرت مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الخمسة الأولى من العامين ٢٠١٢ و ٢٠١١ الأرقام التالية:

مجموع البواخر: تراجع الى ٨٢٨ باخرة مقابل ٩٠٣ باخرة للأشهر الخمسة الأولى ذاتها من العام ٢٠١١، أي بانخفاض قدره ٧٥ باخرة ونسبته ٨,٣١٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: ارتفع الى ٢,٨٥١ مليون طن مقابل ٢,٦٣١ مليون طن، أي بتحسّن قدره ٢٢٠ ألف طن ونسبته ٨,٣٦٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٢,٨٥١ مليون طن كالآتي:

كميات البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٢,٥١٣ مليون طن مقابل ٢,٣٠١ مليون طن، أي بارتفاع قدره ٢١٢ ألف طن ونسبته ٩,٢١٪.

كميات البضائع المصدرة: ارتفع وزنها الى ٢٣٨ ألف طن مقابل ٣٣٠ ألفاً، أي بتحسّن قدره ٨ آلاف طن ونسبته ٢,٤٢٪.

وارتفاع حركة الحاويات خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام ٢٠١٢

كما حققت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت زيادة خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي حيث بلغ عددها ٤٢٦٩٥٠ حاوية نمطية مقابل ٤١٢٩٩٢ حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بارتفاع نسبته ٣,٢٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٢٦٩٥٠ حاوية نمطية كالآتي:

مجموع الحاويات المستوردة: بلغ ٢٠٨٦٩٤ حاوية نمطية مقابل ٢٠١٨٨٠ حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بارتفاع نسبته ٣,٢٨٪.

مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها: بلغ ٢٠٧٢٩٠ حاوية نمطية مقابل ٢٠٢٩١٠ حاويات، أي بتحسّن قدره ٤٤٨٠ حاوية نمطية ونسبته ٢,٢١٪.

مجموع الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ ١٠٨٦٦ حاوية نمطية مقابل ٨٢٠٢ حاوية، أي بارتفاع قدره ٢٦٦٤ حاوية نمطية ونسبته ٣٢,٤٨٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة خلال الأشهر الخمسة الأولى؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي والبالغ مجموعها ٢٠٨٦٩٤ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ١٢٣٠٧٩ حاوية نمطية مقابل ١١٤٨٣١ حاوية للأشهر الخمسة الأولى نفسها من العام الماضي، أي بارتفاع قدره ٨٢٤٨ حاوية نمطية ونسبته ٧,١٨٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ٣٠٢ حاوية نمطية مقابل ٣٤٠ حاوية، أي بانخفاض قدره ٣٨ حاوية نمطية ونسبته ١١,١٨٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٨٥٣١٣ حاوية نمطية مقابل ٨٦٧٠٩ حاويات، أي بتراجع قدره ١٣٩٦ حاوية نمطية ونسبته ١,٦١٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي والبالغة ٢٠٧٢٩٠ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة مائياً ببضائع لبنانية: بلغ عددها ٢٠٦٢٤ حاوية نمطية مقابل ١٩٢٠٢ للأشهر الخمسة الأولى ذاتها من العام ٢٠١١، أي بارتفاع قدره ١٤٢٢ حاوية نمطية ونسبته ٧,٤٠٪.

لإبواب	الأشهر الأولى ٢٠١٢	الأشهر الأولى ٢٠١١	+/-
مجموع البواخر	٨٢٨ باخرة	٩٠٣ باخرة	-٧٥
مجموع البضائع	٢,٨٥١ مليون طن	٢,٦٣١ مليون طن	+٢٢٠
مجموع البضائع المستوردة	٢,٥١٣ مليون طن	٢,٣٠١ مليون طن	+٢١٢
مجموع البضائع المصدرة	٣٣٨ الف طن	٣٣٠ الف طن	+٨
مجموع الحاويات	٤٢٦٩٥٠ حاوية نمطية	٤١٢٩٩٢ حاوية نمطية	+٣٩٥٨
مجموع الحاويات المستوردة	٢٠٨٦٩٤ حاوية نمطية	٢٠١٨٨٠ حاوية نمطية	+٦٨١٤
مجموع الحاويات المصدرة	٢٠٧٢٩٠ حاوية نمطية	٢٠٢٩١٠ حاوية نمطية	-٤٤٨٠
مجموع الحاويات المعاد تستيفها	١٠٨٦٦ حاوية نمطية	٨٢٠٢ حاوية نمطية	+٢٦٦٤
مجموع السيارات	٣٢٥٥٦ سيارة	٢٨٣٥١ سيارة	+٤٢٠٥
مجموع السيارات المستوردة	٢٩٢٣١ سيارة	٢٧٧٤٣ سيارة	+٤٨٨٠
مجموع السيارات معاد تصديرها بحراً	٣٣٢٥ سيارة	٦٠٨ سيارة	+٢٧١٧
مجموع السياح	٥٤٣ سائحاً	٤٤٤٨ سياح	-٣٩٠٥
مجموع الواردات المرفئية	٦٩,١٨٥ مليون دولار	٦٤,٥٦٤ مليون دولار	+٤,٦٢١
مجموع الواردات الجمركية	٥٤٤,٥٣٤ مليون دولار	٥٢٣,٠٣٦ مليون دولار	+٢١,٤٩٨
مجموع واردات الـTVA	٥٠١,٧٩٢ مليون دولار	٤٣٢,٧٤٩ مليون دولار	+٦٩,٠٤٣
مجموع واردات رئاسة الميناء	٢,٤١٩ مليون دولار	٢,٢٨٠ مليون دولار	+١٣٩
مجموع الواردات	١١١٧,٩٣٠ مليون دولار	١٠٢٢,٦٢٩ مليون دولار	+٩٥,٣٠١

ارتفاع حركة مرفأ طرابلس الإجمالية لم ينسحب على المجموع العام للواردات

٣٢ باخرة، ١٠٤٣٩٥ طنًا، ٢٣٨ سيارة و ١١,١ مليار ليرة مجموع الواردات

عدد السيارات: بلغ ٢٣٨ سيارة مقابل ٢٥٣ سيارة، أي بانخفاض قدره ١٥ سيارة ونسبته ٥,٩٣٪.

ومجموع الواردات في أيار ٢٠١٢ أدنى منه في أيار ٢٠١١

كما أفادت الإحصاءات ان تراجع الحركة الإجمالية لمرفأ طرابلس في أيار ٢٠١٢ عما كانت عليه في الشهر ذاته من العام الماضي انسحب أيضاً على المجموع العام للواردات المالية حيث بلغ ١١,١٤٧ مليار ليرة مقابل ١٥,٩٨٣ ملياراً لأيار ٢٠١١ أي بتراجع قدره ٤,٨٣٦ مليار ليرة ونسبته ٣٠,٢٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١١,١٤٧ مليار ليرة في أيار ٢٠١٢ على الشكل التالي: **الواردات المرفئية:** بلغت ١,٣٢٣ مليار ليرة في أيار ٢٠١٢ مقابل ١,٣٩٠ مليار في أيار ٢٠١١، أي بانخفاض قدره ٦٧ مليون ليرة ونسبته ٤,٨٢٪.

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ٣,٣٨٤ مليار ليرة مقابل ٤,٧٠٥ مليار، أي بتراجع قدره ١,٣٢١ مليار ليرة ونسبته ٢٨,٠٨٪.

واردات الـ TVA: انخفضت الى ٦,٤٤٠ مليار ليرة مقابل ٩,٨٨٨ مليار ليرة، أي بتراجع قدره ٣,٤٤٨ مليار ليرة ونسبته ٢٤,٨٧٪.

تراجع حركة مرفأ طرابلس خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام ٢٠١٢

وأفادت الإحصاءات ان حركة مرفأ طرابلس خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي تراجعت عما كانت عليه في الفترة عينها من العام الماضي. فقد بينت المقارنة الأرقام التالية: **عدد البواخر:** تراجع الى ١٦٠ باخرة خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي مقابل ٢١٠ باخرة للفترة ذاتها من العام الماضي أي بانخفاض ملموس قدره ٥٠ باخرة ونسبته ٢٣,٨١٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٥٠٦١٨٤ طنًا مقابل ٦٠٢٥٣٢ طنًا، أي بتراجع قدره ٩٦٣٤٨ طنًا ونسبته ١٥,٩٩٪.

عدد السيارات: بلغ ١٩٩٩ سيارة مقابل ١٧٢٨ سيارة، أي بارتفاع قدره ٢٧١ سيارة ونسبته ١٥,٦٨٪.

تراجع الحركة الإجمالية يعكس سلباً على مجموع الواردات خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي

وانعكس تراجع الحركة الإجمالية خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي سلباً على المجموع العام للواردات المالية حيث بلغ ٧٨,٠٤١ مليار ليرة مقابل ٩٨,٦٤٦ ملياراً للفترة نفسها من العام الماضي، أي بانخفاض قدره ٢٠,٦٠٥ مليار ليرة ونسبته ٢٠,٨٩٪.

البوابات	ايار ٢٠١٢	نيسان ٢٠١٢	-/+
عدد البواخر	٣٢ باخرة	٣٣ باخرة	- باخرة واحدة
كميات البضائع	١٠٤٣٩٥ طنًا	٩٣٦٢٠ طنًا	١٠٧٧٥+ طنًا
البضائع المستوردة	٩٧٦٦٣ طنًا	٦٧٤٢٩ طنًا	٢٩٨٣٤+ طنًا
البضائع المصدرة	٧١٣٢ طنًا	٢٦١٩١ طنًا	-١٩٠٥٩- طنًا
عدد السيارات	٢٣٨ سيارة	٢٥٣ سيارة	-٢٥٦- سيارة
الواردات المرفئية	١,٣٢٣ مليار ليرة	١,١٩٥ مليار ليرة	+١٢٨+ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٣,٣٨٤ مليار ليرة	٤,٢٠٧ مليار ليرة	-٨٢٣- مليون ليرة
واردات الـ TVA	٦,٤٤٠ مليار ليرة	٩,٧١٧ مليار ليرة	-٣,٢٧٧- مليار ليرة
مجموع الواردات	١١,١٤٧ مليار ليرة	١٥,١١٩ مليار ليرة	-٣,٩٧٢- مليار ليرة

البوابات	ايار ٢٠١٢	ايار ٢٠١١	-/+
عدد البواخر	٣٢ باخرة	٤٦ باخرة	-١٤ باخرة
كميات البضائع	١٠٤٣٩٥ طنًا	١٦٤١٦٨ طنًا	-٥٩٧٧٣- طنًا
البضائع المستوردة	٩٧٦٦٣ طنًا	١٢٢٤٣٧ طنًا	-٢٥١٧٤- طنًا
البضائع المصدرة	٧١٣٢ طنًا	٤١٧٣١ طنًا	-٣٤٥٩٩- طنًا
عدد السيارات	٢٣٨ سيارة	٢٥٣ سيارة	-١٥- سيارة
الواردات المرفئية	١,٣٢٣ مليار ليرة	١,٣٩٠ مليار ليرة	-٦٧- مليون ليرة
الواردات الجمركية	٣,٣٨٤ مليار ليرة	٤,٧٠٥ مليار ليرة	-١,٣٢١- مليار ليرة
واردات الـ TVA	٦,٤٤٠ مليار ليرة	٩,٨٨٨ مليار ليرة	-٣,٤٤٨- مليار ليرة
مجموع الواردات	١١,١٤٧ مليار ليرة	١٥,٩٨٣ مليار ليرة	-٤,٨٣٦- مليار ليرة

أظهرت إحصاءات مرفأ طرابلس ان الحركة التي سجلها المرفأ في أيار الماضي كانت أكبر مما كانت عليه في نيسان (ابريل) المنصرم لكن الارتفاع الملموس لحركة البضائع المستوردة لم ينسحب على المجموع العام للواردات المالية والذي جاء أدنى مما كان عليه في نيسان المنصرم. كما بينت الإحصاءات ان حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري راوحت مكانها رغم الأحداث الأمنية الخطيرة التي ما تزال تشهدها سوريا.



الياس مكاري
رئيس اقليم طرابلس

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال شهري نيسان وايار ٢٠١٢

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية لشهري نيسان وأيار الأرقام التالية: **عدد البواخر:** بلغ ٣٢ باخرة في أيار مقابل ٣٣ باخرة، أي بانخفاض باخرة واحدة ونسبته ٣,٠٣٪.

كميات البضائع: ارتفع وزنها الإجمالي الى ١٠٤٣٩٥ طنًا مقابل ٩٣٦٢٠ طنًا، أي بزيادة قدرها ١٠٧٧٥ طنًا ونسبتها ١١,٥١٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي للبضائع والبالغ ١٠٤٣٩٥ طنًا في أيار على الشكل التالي: **البضائع المستوردة برسم الاسواق اللبنانية:** بلغ ٥٤٠٩٥ طنًا مقابل ٢٣٢١٩ طنًا، أي بارتفاع قدره ٣٠٨٧٦ طنًا ونسبته ٢٣,٩٨٪.

البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري: بلغ وزنها ٤٣١٦٨ طنًا مقابل ٤٤٢١٠ طنًا، أي بتراجع قدره ١٠٤٢ طنًا ونسبته ٢,٣٦٪.

البضائع المصدرة بحراً: تراجع وزنها الى ٧١٣٢ طنًا مقابل ٢٦١٩١ طنًا، أي بانخفاض قدره ١٩٠٥٩ طنًا ونسبته ٧٢,٧٧٪.

عدد السيارات: بلغ ٢٣٨ سيارة مقابل ٢٥٦ سيارة، أي بتراجع قدره ٢٥٦ سيارة ونسبته ٥١,٨٪.

ارتفاع حركة البضائع المستوردة برسم الاسواق المحلية لم يعكس ايجاباً على المجموع العام للواردات في أيار ٢٠١٢

من ناحية ثانية، تبين ان الارتفاع الملموس لحركة البضائع المستوردة برسم الاسواق اللبنانية في أيار الماضي لم يعكس ايجاباً على المجموع العام للواردات المالية التي بلغت ١١,١٤٧ مليار ليرة مقابل ١٥,١١٩ ملياراً لشهر نيسان المنصرم، أي بانخفاض قدره ٣,٩٧٢ مليار ليرة ونسبته ٢٦,٢٧٪.

وتوزع المجموع العام للواردات المالية في أيار الماضي والبالغ ١١,١٤٧ مليار ليرة على الشكل التالي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ١,٣٢٣ مليار ليرة في أيار ٢٠١٢ مقابل ١,١٩٥ مليار لنيسان المنصرم، اي بتحسّن قدره ١٢٨ مليون ليرة ونسبته ١٠,٧١٪.

الواردات الجمركية: انخفضت الى ٣,٣٨٤ مليار ليرة مقابل ٤,٢٠٧ مليار، أي بتراجع قدره ٨٢٣ مليون ليرة ونسبته ١٩,٥٦٪.

واردات الـ TVA: تراجعت الى ٦,٤٤٠ مليار ليرة مقابل ٩,٧١٧ مليار، أي بانخفاض قدره ٣,٢٧٧ مليار ليرة ونسبته ٣٣,٧٢٪.

حركة مرفأ طرابلس في أيار ٢٠١٢ أدنى منها في أيار ٢٠١١

من جهة أخرى، بينت الاحصاءات ان حركة مرفأ طرابلس خلال ايار الماضي جاءت أدنى مما كانت عليه في الشهر نفسه (أيار) من العام الماضي.

فقد أظهرت المقارنة الوقائع التالية: **عدد البواخر:** بلغ ٣٢ باخرة في أيار من العام الحالي مقابل ٤٦ باخرة للشهر ذاته من العام الماضي، اي بتراجع قدره ١٤ باخرة ونسبته ٣٠,٤٣٪.

كميات البضائع: انخفض وزنها الإجمالي الى ١٠٤٣٩٥ طنًا مقابل ١٦٤١٦٨ طنًا، أي بتراجع قدره ٥٩٧٧٣ طنًا ونسبته ٣٦,٤١٪.

مرفأ بيروت يسجل رقماً قياسياً ويتداول ٩٤١٤٠ حاوية نمطية

لا مفاجآت في المراتب الأمامية: MSC تحتفظ بالأولى استيراداً وMERIT تصديراً

لا مفاجآت في المراتب الأمامية وMERIT تحافظ على الأولى تصديراً

وأفادت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية وباللغة ٥٤٦٣ حاوية نمطية في أيار الماضي انه لا مفاجآت طرأت على المراتب الأمامية:

- فوكالة MERIT SHIPPING احتفظت بالمرتبة الأولى للشهر الثاني على التوالي بتصديرها ٣٠٤٢ حاوية نمطية مقابل ١٩٥٦ حاوية لشهر نيسان المنصرم، أي بتحسن قدره ١٠٨٧ حاوية نمطية ونسبته ٥٧,٥٧٪.

- كما ظلت مجموعة سي لاين محتلة المرتبة الثانية بشحنها ١٢٠٣ حاويات نمطية مقابل ١٦٢٣ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٥,٨٨٪.

- كما بقيت وكالة MSC (لبنان) تراوح مكانها في المرتبة الثالثة بتحميلها ٥٠٨ حاويات نمطية مقابل ٤٧٠ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٨,٠٨٪.

- بينما تقدمت مجموعة مينز من المرتبة الخامسة الى الرابعة بشحنها ٣٤٢ حاوية نمطية مقابل ٢١٨ حاوية أي بارتفاع نسبته ٥٦,٨٨٪.

- وجاءت المرتبة الخامسة من نصيب وكالة نقلات الجزائر بتصديرها ٢٤٥ حاوية نمطية مقابل ٤٦٥ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٤٧,٣١٪.

ارتفاع الحاويات برسم المسافنة الى ٣٤٢٥٢ حاوية نمطية في أيار ٢٠١٢

من ناحية أخرى، ارتفع عدد الحاويات برسم المسافنة الى ٣٤٢٥٢ حاوية نمطية في ايار ٢٠١٢ مقابل ٣٣٢٣٠ حاوية لنيسان، أي بارتفاع نسبته ٣,٠٧٪.

وتوزع مجموع الحاويات برسم المسافنة في أيار الماضي والبالغ ٣٤٢٥٢ حاوية نمطية كالآتي:

- استعادت وكالة MSC (لبنان) المرتبة الأولى بتداولها ٢١٥٩٤ حاوية نمطية مقابل ١٤٩٢٠ حاوية لشهر نيسان، أي بارتفاع نسبته ٤٤,٧٣٪.

- بينما تراجع وكالة MERIT SHIPPING الى المرتبة الثانية بتعاملها مع ١٠٥٨٢ حاوية نمطية مقابل ١٦٤٨٥ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٣٥,٨١٪.

- وبلغت حصة الوكالات الأخرى من حركة المسافنة ٢٠٧٦ حاوية نمطية مقابل ١٨٢٥ حاوية، أي بارتفاع قدره ٢٥١ حاوية نمطية ونسبته ١٣,٧٥٪.

استيراد - IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	MAY 12	APRIL 12	+/-
1- MSC (LEBANON)	9173	7566	+1607
2- MERIT SHIPPING	5511	5526	-15
3- SEALINE GROUP	4664	6164	-1500
4- METZ GROUP	4433	2905	+1528
5- GEZAIY TRANSPORT	2078	2050	+28
6- ABDUL HAMID EL FIL	842	1668	-826
7- EDOUARD CORDAHI	778	794	-16
8- MAERSK (LEBANON)	212	97	+115
9- GULF AGENCY	55	18	+37
10- T. GAROUR & FILS	2	-	+2
11- HENRY HEALD & CO	-	3	-3
TOTAL IMPORT FOR LOCAL MARKETS (TEU)	27748	26791	+957
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	41	62	-21
TOTAL IMPORT FOR TRANSHIP FULL (TEU)	15841	16556	-715
TOTAL IMPORT FOR TRANSHIP EMPTY (TEU)	596	471	+125
TOTAL GENERAL (TEU)	44226	43880	+346

تصدير - EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	MAY 12	APRIL 12	+/-
1- MERIT SHIPPING	3043	1956	+1087
2- SEALINE GROUP	1203	1623	-420
3- MSC (LEBANON)	508	470	+38
4- METZ GROUP	342	218	+124
5- GEZAIY TRANSPORT	245	465	-220
6- EDOUARD CORDAHI	69	146	-77
7- ABDUL HAMID EL FIL	50	19	+31
8- MAERSK (LEBANON)	3	2	+1
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	5463	4899	+564
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	24138	21479	+2659
TOTAL REEXPORT TRANSHIP FULL (TEU)	18943	14664	+2279
TOTAL REEXPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	872	1539	-667
TOTAL GENERAL (TEU)	47416	42581	+4835

حقق مرفأ بيروت رقماً قياسياً بحركة الحاويات التي تعامل معها في شهر أيار (مايو) الماضي حيث بلغ ٩٤١٤٠ حاوية نمطية. وهذا الرقم لم يتمكن المرفأ أن يتخطاه إلا مرة واحدة عندما تداول ١٠٢٤١٠ حاويات نمطية في شهر أيار (مايو) من العام ٢٠٠٩.

مقارنة بحركة الحاويات في شهري نيسان وأيار ٢٠١٢

وبينت المقارنة ان المرفأ تعامل مع ٩٤١٤٠ حاوية نمطية في أيار الماضي مقابل ٨٨٩٥٧ حاوية لشهر نيسان (ابريل) المنصرم، أي بتحسن نسبته ٥,٨٣٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٤١٤٠ حاوية نمطية في نيسان ٢٠١٢ كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ ٤٤٢٢٦ حاوية نمطية مقابل ٤٣٨٨٠ حاوية لنيسان الماضي، أي بارتفاع قدره ٣٤٦ حاوية نمطية ونسبته ٠,٧٩٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: سجلت زيادة جيدة نسبتها ١١,٣٥٪ فبلغ مجموعها ٤٧٤١٦ حاوية نمطية، مقابل ٤٢٥٨١ حاوية.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ٢٤٩٨ حاوية نمطية مقابل ٢٤٩٦ حاوية، أي بارتفاع قدره حاويتان فقط.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في أيار ٢٠١٢

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في أيار على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: حققت رقماً كبيراً للشهر الثاني على التوالي حيث بلغ ٢٧٧٤٨ حاوية نمطية مقابل ٢٦٧٩١ حاوية لنيسان المنصرم، أي بزيادة قدرها ٩٥٧ حاوية نمطية ونسبتها ٣,٥٧٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٤١ حاوية نمطية مقابل ٦٢ حاوية، أي بتراجع قدره ٢١ حاوية نمطية.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٦٤٣٧ حاوية نمطية مقابل ١٧٠٢٧ حاوية، أي بانخفاض قدره ٥٩٠ حاوية نمطية ونسبته ٣,٤٧٪.

تغييرات محدودة في المراتب الأمامية وMSC تحتفظ بالأولى استيراداً

من ناحية أخرى، أظهرت الاحصاءات ان الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٢٧٧٤٨ حاوية نمطية ان تغييرات محدودة حصلت في المراتب الأمامية.

- MSC (لبنان) ظلت كعادتها تتربع على المرتبة الأولى محققة تفريغ ٩١٧٣ حاوية نمطية مقابل ٧٥٦٦ حاوية نمطية في نيسان، أي بارتفاع نسبته ٢٤,٢٤٪.

- بينما تقدمت MERIT SHIPPING من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيرادها ٥٥١١ حاوية نمطية مقابل ٥٥٢٦ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٠,٢٧٪.

- في حين تراجع مجموعة سي لاين من المرتبة الثانية الى الثالثة بتزليلها ٤٦٦٤ حاوية نمطية، مقابل ٦١٦٤ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢٤,٣٣٪.

- وحافظت مجموعة مينز على المرتبة الرابعة بـ ٤٤٣٣ حاوية نمطية مقابل ٢٩٠٥ حاويات، أي بزيادة قدرها ١٥٢٨ حاوية نمطية ونسبته ٥٢,٦٠٪.

- كما راوحت نقلات الجزائر في المرتبة الخامسة بتفريغها ٢٠٧٨ حاوية نمطية مقابل ٢٠٥٠ حاوية، أي بتحسن نسبته ١,٣٧٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في أيار ٢٠١٢

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في أيار على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغ عددها ٥٤٦٣ حاوية نمطية في أيار الماضي مقابل ٤٨٩٩ حاوية لشهر نيسان، أي بارتفاع نسبته ١١,٥١٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٤١٣٨ حاوية نمطية مقابل ٢١٤٧٩ حاوية لنيسان الماضي، أي بزيادة قدرها ٢٦٥٩ حاوية نمطية ونسبتها ١٢,٣٨٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٧٨١ حاوية نمطية مقابل ١٦٢٠٣ حاويات، أي بارتفاع نسبته ٩,٩٥٪.

حركة السيارات تسجل زيادة كبيرة والمرفأ تعامل مع ٧٥٤٩ سيارة

الوكالات الفاعلة تحتفظ بالمراتب الأمامية WILHELMSSEN بالأولى وLEVANT بالثانية

٢٧٤٨ سيارة في نيسان الماضي، أي ما نسبته ٧٧,٠٦٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٣٥٦٦ سيارة، أي بارتفاع قدره ٣٣٠٤ سيارات ونسبته ١٢٠,٢٣٪.

ارتفاع عدد السيارات الجديدة المستوردة في أيار ٢٠١٢

وحققت حركة السيارات الجديدة المستوردة زيادة ملموسة في أيار الماضي، حيث بلغ عددها ٤٦٥٠ سيارة أي ما نسبته ٦٧,١٣٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٦٩٢٧ سيارة، مقابل ٢١٠٥ سيارات جديدة مستوردة في نيسان الماضي أي ما نسبته ٥٩,٠٣٪ من مجموع السيارات المستوردة البالغة ٣٥٦٦ سيارة، أي بزيادة قدرها ٢٥٤٥ سيارة جديدة مستوردة ونسبتها ١٢٠,٩٠٪.

ارتفاع عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ٩٣٦ سيارة في أيار ٢٠١٢

كما ارتفع عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات في أيار الماضي فبلغ ٩٣٦ سيارة أي ما نسبته ١٣,٥١٪ من مجموع السيارات المستوردة البالغة ٦٩٢٧ سيارة في أيار الماضي، مقابل ٧٠٩ سيارات مستوردة ضمن الحاويات أي ما نسبته ١٩,٨٨٪ من مجموع السيارات المستوردة البالغة ٣٥٦٦ سيارة في نيسان الماضي، أي بارتفاع قدره ٢٢٧ سيارة ونسبته ٣٢,٠٢٪.

حركة السيارات في أيار ٢٠١٢ أكبر منها في أيار ٢٠١١

من جهة ثانية، بينت الإحصاءات ان حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال أيار الماضي والبالغة ٧٥٤٩ سيارة جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته (أيار) من العام الماضي حيث بلغ عددها ٦٤٢٠ سيارة، أي بارتفاع كبير قدره ١١٢٩ سيارة ونسبته ١٧,٥٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٥٤٩ سيارة في أيار ٢٠١٢ كالآتي:
السيارات المستوردة: بلغ عددها ٦٩٢٧ سيارة مقابل ٦٣٥٩ سيارة للشهر ذاته (أيار) من العام ٢٠١١، أي بزيادة قدرها ٥٦٨ سيارة ونسبتها ٨,٩٣٪.
السيارات المعاد تصديرها بحراً: ارتفع مجموعها الى ٦٢٢ سيارة مقابل ٦١ سيارة، أي بتحسين كبير قدره ٥٦١ سيارة.

ارتفاع عدد السيارات والشاحنات الجديدة المباعة خلال الأشهر الخمسة الأولى

من العام الحالي

وأظهر البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات والشاحنات الجديدة في لبنان ان عددها المباع ارتفع الى ١٤٣٦٤ مركبة خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي مقابل ١٢٦٠٤ مركبات للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بزيادة قدرها ١٧٦٠ مركبة ونسبتها ١٣,٩٦٪.

وسجل شهر أيار الماضي بيع ٣٤٢٣ مركبة جديدة مقابل ٢٩٥٩ مركبة. أي بارتفاع قدره ٤٧٤ مركبة ونسبته ١٦٪. واحتلت السيارات الكورية الجديدة المباعة المرتبة الأولى فبلغ عددها ٦٢٣٢ سيارة خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي، وجاءت في المرتبة الثانية السيارات اليابانية بـ ٤٢١١ سيارة، بينما احتلت السيارات الأوروبية المرتبة الثالثة بـ ٢٩٦٠ سيارة، وكانت المرتبة الرابعة من نصيب السيارات الأميركية بـ ٨٣٤ سيارة جديدة مباعة. ■

NAME OF SHIPPING AGENCY	MAY 12	APRIL 12	+/-
1- WILHELMSSEN AGENCIES	2575	649	+1926
2- LEVANT SHIPPING AGENCY	1951	609	+1342
3- HENRY HEALD & CO	556	453	+103
4- MSC (LEBANON)	449	356	+93
5- NICOLAS ABOURJEILY	279	250	+29
6- GLOBE SHIPPING	242	115	+127
7- GEZAIRY TRANSPORT	182	105	+77
8- METZ GROUP	181	-	+181
9- EDOUARD CORDAHI	167	200	-33
10-MEDCONRO GROUP	117	431	-314
11- MERIT SHIPPING AGENCY	113	148	-35
12-ADEMAR SHIPPING	104	-	+104
13-SEALINE GROUP	11	250	-239
TOTAL IMPORT (CARS)	6927	3566	+3361
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	622	1054	-432
TOTAL GENERAL (CARS)	7549	4620	+2929

حققت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت زيادة كبيرة في أيار (مايو) الماضي مقارنة مع تلك المسجلة في شهر نيسان (ابريل) المنصرم. وعزت مصادر ملاحية مطلعة هذه الزيادة الى استمرار ارتفاع عدد السيارات الجديدة المستوردة حيث أصبح أكبر من عدد السيارات المستوردة المستعملة. كما أشارت هذه المصادر الى ان العدد الأكبر من السيارات الجديدة



سمير حاج

وكالة WILHELMSSEN SHIPPING

مستورد من بلدان الشرق الأقصى وخصوصاً من كوريا الجنوبية واليابان.

ارتفاع عدد السيارات الى ٧٥٤٩ سيارة في أيار ٢٠١٢

فقد بلغ عدد السيارات التي تداولها مرفأ بيروت ٧٥٤٩ سيارة في أيار الماضي مقابل ٦٢٢٠ سيارة في نيسان المنصرم، أي بتحسين قدره ٢٩٢٩ سيارة ونسبته ٦٣,٤٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٥٤٩ سيارة في أيار على الشكل التالي:
السيارات المستوردة: بلغ عددها ٦٩٢٧ سيارة في أيار ٢٠١٢ مقابل ٣٥٦٦ سيارة في نيسان المنصرم، أي بزيادة قدرها ٣٣٦١ سيارة ونسبتها ٩٤,٢٥٪.
السيارات المعاد تصديرها بحراً: تراجع عددها الى ٦٢٢ سيارة مقابل ١٠٥٤ سيارة، أي بانخفاض قدره ٤٣٢ سيارة ونسبته ٤٠,٩٩٪.

الوكالات الفاعلة تحافظ على مراتبها وWILHELMSSEN تتشبت بالأولى

وأظهرت حركة السيارات المستوردة في أيار الماضي والبالغ عددها ٦٩٢٧ سيارة ان الوكالات الفاعلة احتفظت بالمراتب عينها التي كانت تحتلها في نيسان المنصرم.

- فوكالة WILHELMSSEN بقيت مرتبة على المرتبة الأولى محققة تفريغ رقم قياسي بلغ ٢٥٧٥ سيارة مستوردة من مرفأ الشرق الأقصى مقابل ٦٤٩ سيارة لشهر نيسان المنصرم، أي بارتفاع قدره ١٩٢٦ سيارة ونسبته ٢٩٦,٧٦٪.

- كما ظلت وكالة LEVANT SHIPPING محتلة المرتبة الثانية بتزليلها ١٩٥١ سيارة مشحونة من مرفأ الولايات المتحدة الأميركية والشرق الأقصى مقابل ٦٠٩ سيارات أي بزيادة قدرها ١٢٤٢ سيارة ونسبتها ٢٢٠,٣٦٪.

- وراوحت وكالة هنري هيلد وشركاه مكانها في المرتبة الثالثة باستيرادها ٥٥٦ سيارة من مرفأ الشرق الأقصى والولايات المتحدة مقابل ٤٥٣ سيارة، أي بتحسين قدره ١٠٣ سيارات ونسبته ٢٢,٧٤٪.

- بينما تقدمت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الخامسة الى الرابعة بتفريغها ٤٤٩ سيارة محملة من الولايات المتحدة وأوروبا مقابل ٣٥٦ سيارة، أي بزيادة قدرها ٩٣ سيارة ونسبتها ٢٦,١٢٪.

- كما تقدمت وكالة نقولا أبو رجيلي من المرتبة السادسة الى الخامسة باستيرادها ٢٧٩ سيارة من أوروبا مقابل ٢٥٠ سيارة، أي بارتفاع قدره ٢٩ سيارة ونسبته ١١,٦٠٪.

- وكانت المرتبة السادسة من نصيب وكالة غلوب شيبينغ بتزليلها ٢٤٢ سيارة مستوردة من مرفأ شرق المتوسط مقابل ١١٥ سيارة، أي بتحسين قدره ١٢٧ سيارة ونسبته ١١٠,٤٣٪.

الوكالات الست تحقق رقماً قياسياً باستيرادها ٦٠٥٢ سيارة في أيار ٢٠١٢

وأظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى في أيار سجلت رقماً قياسياً بعدد السيارات التي أمنت تفريغها حيث بلغ ٦٠٥٢ سيارة أي ما نسبته ٨٧,٣٧٪ من مجموع السيارات المستوردة البالغة ٦٩٢٧ سيارة في حين كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب ذاتها

سعد وطراد تمنح سيارة «فيات ٥٠٠» خلال العشاء السنوي لجمعية سكون



اقام العشاء السنوي السادس لجمعية سكون المتخصصة في معالجة ومكافحة انواع الادمان على المخدرات، بدعم من شركة «سعد وطراد» الموزع الحصري لسيارات جاكوار وفيات وبنغلي وبارت في لبنان، حيث منحت الشركة سيارة فيات ٥٠٠ لفائز من الحاضرين اختير من خلال السحب الذي اقيم خلال العشاء. واتخذ القيمين على العشاء شعار «انغام لاتينية» وقيم الحدث الربيعي في حدائق سرسوق في ٣١ ايار (مايو) الماضي.

وقالت **ناديا مكداشي**، مؤسسة ومديرة جمعية سكون في كلمة لها «نحن نعمل بشكل حثيث لمساعدة المرضى علما ان المزيد من الناس يلجأون الى مركزنا للحصول على العلاج من هذه الآفة الخطيرة. ففي العام ٢٠١١ ساهمت الجمعية في معالجة اكثر من ٢١٥ شابا وشابة ونظمت دورات توعوية شارك فيها ٣٢٠٠ شخص من جميع انحاء لبنان. ولتحقيق اهدافها تعتمد «سكون» بشكل اساسي على دعم ورعاية مختلف شرائح المجتمع بما في ذلك شركة سعد وطراد التي تساهم بشكل كبير في رفق احتياجاتنا وتكافح معنا احدي اعلى المظاهر السلبية في المجتمع».

ومن جهته اعرب **ميشال طراد**، مدير «سعد وطراد»، عن سعاده لتعاون الشركة مع مركز ناشط لمكافحة المخدرات مثل «سكون» فقال «يسرنا رعاية العشاء السنوي السابع لجمعية سكون، حيث اننا على علم بمخاطر



المخدرات وتأثيرها على شبابنا اللبناني والدور لحاسم الذي تلعبه المنظمات مثل «سكون» في مكافحة الادمان على المخدرات».



شركة ت.غرغور واولاده تكشف عن مرسيدس SL350 الجديدة



كشفت شركة ت.غرغور واولاده وكلاء مرسيدس بنز في لبنان عن الطراز الجديد بالموصفات المميزة للسيارة الأيقونة SL350، والتي تجسد مفهوماً خاصاً يجمع بين سحر الاسلوب والراحة القصوى بفضل قالبها الواسع المستوحى من طراز S CLASS، ولكن في قالب AMG الرياضي العصري. ومن مميزات SL350 الجديدة انها صنعت بالكامل من مادة الالومينيوم التي لا تقتصر فوائدها على ضمان وزن خفيف للمركبة، بل على الجمع بين الصلابة والأمان والراحة. نتيجة ذلك تقلص وزن الجيل الجديد من SL 350 بنسبة ١٤٠ كيلو غراماً مقارنة بسابقاته من الطراز نفسه، مما ينقل السيارة الى مستوى جديد من خفة الحركة في ظل معايير عالية من الحماية. إضافة الى العديد من المواصفات الأخرى.

وفي هذا الإطار، قال المدير العام لـ «مرسيدس بنز» لدى شركة ت.غرغور واولاده **سيزار عون** «في القرن الحادي والعشرين، لا بد من اختيار سيارة SL 350 الايقونة التي تضمن قالباً مريحاً في موازاة هندسة خارجية في منتهى الحدائة ومميزات تكنولوجية لا تضاهى، كل ذلك وسط معايير أمان لطالما اقترنت بتاريخ مرسيدس بنز العريق».

«ريمكو» تعرض احدث طرازات نيسان في يوم خاص لشركات تأجير السيارات



جمعت شركة رسامني يونس (ريمكو) الوكيل الحصري لسيارات نيسان في لبنان، شركاءها من شركات تأجير السيارات حصراً في يوم كامل من النشاطات، فتمت تفضية عطلة نهاية الأسبوع في قصر المير أمين في بيت الدين، حيث جرى التعرف الى طرازات نيسان من فئة «ميكرا» و«ساني» و«جوك» وتجربتها على حلبة خاصة.

وبهذه المناسبة شدد الشيخ **فايز رسامني**، رئيس مجلس ادارة ريمكو على أهمية العلاقة التي تربط شركته مع شركات تأجير السيارات في لبنان، قائلاً: «يسعدنا الالتقاء بشركائنا دائماً لتوطيد أواصر العلاقات التي تربطنا».



من اليمين: مايكل ويزبرن ومن اليسار محمد الحوت يوقعان الاتفاقية بحضور الوزير غازي العريضي



من اليمين: عبدالعزيز الحازمي، طوني شرف، محمد الحوت والوزير غازي العريضي



من اليمين: فؤاد فواز، سامي متي، LONG XUDONG, HOYOON JEONG ووليد ابي الممغ

واشار الحوت الى انه «في الانضمام الى تحالف «سكاى تيم» ستدعم الـ «ميدل ايست» سوقها الداخلية وتفتح أمام زبائنها الأوفياء العديد من الأسواق الجديدة التي لم تكن لتصل اليها بمفردها». وأكد ان الانضمام الى «سكاى تيم» هو فرصة لك «ميدل ايست» لتوسيع قاعدة سوقها من خلال انفتاح أكبر على أسواق جديدة والسماح بتبادل أفضل الخبرات في عالم الطيران.

ويزبرن

من جهته، نوّه ويزبرن بدور مطار رفيق الحريري الدولي في بيروت، معتبراً انه يشكل محطة مهمة في المنطقة، مشيداً بدور شركة طيران الشرق الأوسط التي حافظت على صورتها وتقدمها في عالم النقل الجوي والطيران. وأخيراً، جرى تبادل هدايا تذكارية بين الحوت ويزبرن في حضور الوزير العريضي.

«طيران الشرق الأوسط» تنضم رسمياً الى «سكاى تيم» العريضي: رهاننا النجاح في تجديد الحصرية للشركة الحوت: فرصة لتوسيع سوق شركتنا الوطنية

وقّعت شركة طيران الشرق الأوسط MEA على انضمامها الى تحالف «سكاى تيم» العالمي بحضور وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي ورئيس مجلس ادارة الشركة محمد الحوت ورئيس تحالف سكاى تيم مايكل ويزبرن وعدد من المدعويين من كبار الشخصيات وممثلي شركات الطيران في لبنان وكبار موظفي الشركة.



من اليمين: بسكال دلفورن، ربيع عازار، ريمما مكاوي، محمد شحيتي ومازن عبدالله

وألقى العريضي كلمة في المناسبة شدّد فيها على دور الشركة الوطنية وضرورة دعمها في كل المجالات. وقال «في هذه الظروف الصعبة، التي ينكفئ فيها كثيرون عن لبنان وعن المجيء اليه والاستثمار فيه، لأن ثمة أجواء غير ايجابية أو ملبدة أو واقعاً سياسياً صعباً أو مؤلماً، هذا هو لبنان هنا يقدم نفسه بصورة استثنائية نقية راقية كبيرة، لبنان هو هنا الـ «ميدل ايست» والـ «ميدل ايست» هي لبنان، هذه الأرزة التي تعمّر وتكبر فتنمو ولا تسقط، هكذا هي الـ «ميدل ايست» تجمعتنا اليوم، فنرى هنا ضيوفاً أعزاء كراماً يأتون من اميركا وفرنسا ومن دول مختلفة على رغم كل أجواء الابتعاد عن لبنان ومقاطعته».

وأضاف: رغم كل ما يحيط بنا عندما نتحدث عن الـ «ميدل ايست» فننتحدث عن واقع وانجازات ونجاحات، ولا أريد المبالغة في القول ان ثمة حصرية في النجاح في الـ «ميدل ايست»، لكن من حق هذه الشركة ان تبقى وان نعزز بأنها فعلاً تقدّم لنا في كل مرحلة من المراحل انجازات، ان في الادارة او في الجو او على صعيد العاملين والطيارين والمنشآت. كل هذا يدفعنا الى الرهان على اننا سننجز في ما نحن مقبلون عليه، أي تجديد الحصرية في شركة طيران الشرق الأوسط».

الحوت

بدوره ألقى الحوت كلمة قال فيها «لقد أثبتت شركة طيران الشرق الأوسط نفسها كواحدة من انجح الناقلين في منطقة الشرق الأوسط ونفضت عنها الرماد بعد ١٥ عاماً من الحرب الأهلية في لبنان (١٩٧٥ - ١٩٩٠) واليوم تنضم الـ «ميدل ايست» الى أحد اكبر التحالفات الثلاثة في العالم وهو تحالف «سكاى تيم» الذي يضم ١٧ شركة تسير رحلات الى ٩٨٣ وجهة حول العالم في ١٧٨ بلداً مع ١٤٨٠٠ رحلة يومياً. وشركة طيران الشرق الأوسط هي العضو السابع عشر وأصغر الشركات في هذا التحالف».

٨٠٠ شركة عارضة من ٢٨ دولة

الوزير مروان خير الدين افتتح الدورة الأضخم لمعرض «بروجت لبنان»



من اليسار: عبد الرحمن يونس، نزيه صيداني، مروان صيداني وبرنامج معلم



من اليسار: GUSEPPE PEDERIO، البير عون، سفير إيطاليا، الوزير مروان خير الدين، محمود جويدي، نبيل عيتاني والعميد بيار حابك



جناح مؤسسة ميشال نجار



من اليمين: شيراز العطار، جهاد خضير، عمر عزيزة وهاني مصلح (جناح DOCULAND)



جناح MAISON et PARQUETS

افتتح وزير الدولة مروان خير الدين ممثلاً صاحب الرعاية رئيس مجلس الوزراء **نجيب ميقاتي**، معرض بروجت لبنان ٢٠١٢ المعرض التجاري الدولي السابع عشر لمواد ومعدات تقنيات البناء في لبنان والشرق الأوسط، وذلك في مركز ببال للمعارض، وبحضور حشد رفيع من كبار الشخصيات ورجال الأعمال والدبلوماسيين وقادة قطاع البناء والإنشاءات في لبنان والمنطقة.

وقص **خير الدين** الشريط ايداناً بإطلاق الدورة الأضخم في تاريخ المعرض، الذي شارك فيه أكثر من ٨٠٠ شركة عارضة من ٢٨ دولة حول العالم، فوق مساحة عرض فاقت ٢٥ ألف متر مربع، تلى ذلك قيامه بجولة على أرجاء المعرض أعرب في ختامها عن أمله ان تفتح هذه المناسبة الباب واسعاً أمام الشركات الأجنبية للدخول في شركات مجزية مع الشركات اللبنانية والعربية.

ورأى رئيس مجلس ادارة الشركة الدولية للمعارض IFP **البير عون** ان معرض بروجت لبنان أرسى دعائمه بشكل ثابت كوجهة مفضلة لمجتمع الأعمال في لبنان والمنطقة، معتبراً أنه أضحى على مر السنين منصة دولية تتطلق منها الشركات الى أسواق المنطقة قاطبة.

هذا وأقيم المعرض بالتزامن مع حدثين متخصصين آخرين المعرض التجاري الدولي للكهرباء وتقنية المياه والإنارة والتكييف ENERGY LEBANON 2012 والمعرض والمؤتمر الدولي للتقنيات البيئية والاستدامة والطاقة النظيفة ECORIENT 2012.



سامي حجار، ماري سويدي وماريا تيريز شاما



من اليمين: جويل الحاج، داني مشرفية، نور عساف، بشير أبي سمرا، نور مياسي وشربل حوراني في جناح ROTANA



نيكولا أبي نادر (إلوديا ELODEA) :

تفرد باستخدامنا تكنولوجيا متطورة في عالم تكرير المياه



من اليسار: نيكولا أبي نادر وفرانك زياني

تناول المدير الشريك في شركة إلوديا ELODEA نيكولا أبي نادر، وبحضور شريكه الفرنسي فرانك زياني في حديثه إلى «البيان الاقتصادية» مواصفات جهاز «لافونتين» لتكرير المياه، وذكر بفرادة الشركة في مجال التكرير والفلترية، واستخدامها وسائل فريدة من نوعها وتكنولوجيا حديثة ومتطورة بخلاف التقنيات المطروحة حالياً، منوهاً بالدعم الذي تتلقاه الشركة من الوزارات المعنية والبلديات، كاشفاً عن توسع في المشاريع داخل كل من السعودية والأردن وقطر.

– بدأنا مؤخراً بالتعامل مع العديد من البلديات، ونلاقي دعماً كبيراً من الوزارات خصوصاً وزارتي الصحة والبيئة. كذلك نتعامل مع العديد من الشركات الخاصة بغية تكرير مياه المباني والصرف الصحي للحصول على مياه مكررة صالحة لمختلف الاستعمالات.

تحويل المياه المبتدلة الى طاقة

■ ما هي أهمية معرض بروجكت لبنان بالنسبة اليكم؟

– انطلقت ELODEA في نشاطها داخل لبنان منذ سنتين، لكن خبرتنا طويلة وتزيد على ١٥ عاماً في الأسواق الخارجية.

ومشاركتنا في معرض بروجكت لبنان كانت الأولى وقد أتيت لنا تثبيت حضورنا في السوق المحلية والتعريف بمنتجاتنا وحلولنا التي فوجئ بها المهندسون والمستهلكون.

■ هل لديكم ابتكارات مستقبلية تتعلق بالمياه والحفاظ على البيئة؟

– لدينا العديد من الابتكارات الحديثة من بينها تحويل المياه المبتدلة الى طاقة كهربائية بعد سحب الغاز منها.

توسع نحو دول عربية

■ ما هي مشاريعكم التوسعية في منطقة الشرق الأوسط؟

– نعمل على مشاريع مماثلة للمطروحة في لبنان في العديد من الدول العربية من بينها الأردن وقطر والسعودية، مع الإشارة الى ان الإقبال على أجهزتنا واسع وهي حائزة على رضى الزبائن.

■ كيف تقيّمون معرض بروجكت لبنان؟

٢٠١٢

– انها المرة الأولى التي نشارك في هذا المعرض كعارضين وليس كزوار، وقد لاحظنا تطور المعرض هذه السنة وازدياد عدد الشركات العارضة. ■



جهاز «لافونتين»

■ بعد التسويق في معارض سابقة لجهاز تكرير المياه «لافونتين» طرحتموه في الأسواق، هل لنا بلحة عن هذا الجهاز؟

– «لافونتين» عبارة عن جهاز لتكرير المياه يتم تركيبه في المطبخ ويوصل مباشرة بمياه الخزان التي يحولها الى مياه شفة صالحة للشرب وينتج ٣٠ ليترًا من المياه الباردة وليترين من المياه الساخنة في الساعة بدرجة تراوح بين ٨٧ و ٩٠ مئوية، ويتميز هذا «الفلتر» الثوري بست طبقات مختلفة لتصفية المياه من كل الشوائب والجراثيم.

تكرير مختلف أنواع المياه

■ ما الذي عرضتموه خلال مشاركتكم للمرة الأولى في معرض بروجكت لبنان؟

٢٠١٢

– عرضنا أجهزة تكرير واخرى متعلقة بمعالجة المياه المبتدلة وصلت الى نحو ٢٥٠ نوعاً مختلفاً. وهنا أذكر بأننا الشركة الوحيدة في لبنان التي تستطيع تكرير المياه المبتدلة من أي نوع كانت.

■ وبمّ تستخدم المياه المكررة؟

– يمكن استخدام المياه المكررة للري أو الاستعمال المنزلي، ويمكننا الوصول الى مياه صالحة للشرب بدرجات تفوق تلك المفروضة من وزارة البيئة.

تعاون مع الوزارات والبلديات

■ ما الذي يميزكم في ظل منافسات الشركات العاملة في مجالكم؟

– ما يميزنا عن الشركات المثيلة التي تقوم بتكرير المياه هو اننا نستخدم وسائل فريدة من نوعها وتكنولوجيا حديثة ومتطورة، بخلاف التقنيات المطروحة في السوق والتي تعتبر قديمة وباهظة الكلفة.

■ من هم زبائنكم؟



رولان معري (سوكوتيك - SOCOTEC):

البدء باعتماد مواصفات البناء الجديدة خلال الأشهر المقبلة

تعدّ سوكوتيك - لبنان SOCOTEC من الشركات الرائدة في التدقيق الفني للأبنية للتأكد من مقاومتها للزلازل وتطابقها مع مواصفات الوقاية من الحرائق، خصوصاً الأبنية الشاهقة والأبراج. مدير عام الشركة ورئيس اللجنة الفنية لصياغة كود الزلازل في لبنان رولان معري قدّم لمحة عن مهمات الشركة واختصاصاتها والمشاريع التي تتولى الإشراف عليها في لبنان والخارج، ونوّه برعاية مصرف لبنان لمجلس المباني الخضراء وتوفير الحوافز المصرفية لمشاريعه، مشيراً الى اعتماد مواصفات البناء الجديدة خلال الأشهر المقبلة، داعياً السلطات المعنية الى فرض التدقيق الفني الإلزامي أيضاً في ما يتعلق بوقاية الأبنية القائمة من الحرائق.

التزام بالمقاييس

■ المعروف ان لبنان يقع في منطقة زلازل، ما هي أحدث التقنيات التي يمكن ان تستخدم لدرء المخاطر على المباني وتأمين السلامة العامة؟
- بالاستعانة بسوكوتيك، وتم تعييني شخصياً رئيساً للجنة الفنية لصيانة كود الزلازل في لبنان.

وتضم اللجنة الفنية لصياغة مواصفات الزلازل ١٢ خبيراً أجرت معهم سوكوتيك النقاشات والدراسات اللازمة لإعداد هذه المواصفات التي تم إنجازها وسيتم اعتمادها خلال الأشهر المقبلة، مع العلم ان مستوى الحماية ضد الزلازل ارتفع في لبنان من ٦ درجات على مقياس ريختر الى أكثر من ٧ درجات، وسيستعين المهندسون اللبنانيون بهذه المقاييس لتصميم وتنفيذ الأبنية والمشاريع الجديدة.

جذب المستثمرين

■ هذا في ما خص المباني الجديدة، لكن ما مصير المباني القديمة؟
- بحسب مرسوم السلامة العامة وفي ما خص المباني القديمة، سيتم إخضاع المباني الاستراتيجية (دفاع مدني - مستشفيات - محطات توليد الطاقة وتكرير المياه - منشآت عامة الخ...) لمعاينة وتدعيم لتصبح مقاومة للزلازل.

اعتماد الزامية التدقيق الفني

■ ما هي الكلمة الأخيرة التي تودون توجيهها؟
- أود توجيه رسالة تتعلق بالوقاية من الحرائق، خصوصاً بعد حريق مصنع السجاد في لبنان وحريق في مركز تجاري في قطر، ان تكون هاتان الكارتان دافعا لتسريع اعتماد السلطات اللبنانية المختصة مراسيم السلامة العامة وفرض التدقيق الفني الإلزامي على المباني القائمة وتحديداً ما يتعلق بوقاية الأبنية من الحرائق. ■

■ المعروف عن شركة سوكوتيك الفرنسية ريادتها في مجال التدقيق الفني بمواصفات الأبنية، ما هي أحدث مشاريعكم؟

- من أهم المشاريع التي نشرف عليها مبان ضخمة وشاهقة من بينها مشروع (BEIRUT TERRACES) في الوسط التجاري و WATERFRONT في ضبيه. كما ونشرف على مشاريع أخرى خارج لبنان في مصر والبحرين وأبوظبي ودبي والسعودية وقطر والأردن.

■ ما الذي يميّز سوكوتيك عن بقية شركات التدقيق الفني؟

- ارتبطت نشأة التدقيق الفني في فرنسا عام ١٩٢٨ باسم سوكوتيك. وكان اختصاصها في الأساس المباني والمنشآت العامة بخلاف بقية الشركات المنافسة المتعددة النشاط والاختصاص.

وما يميّزنا أيضاً عن منافسينا ان سوكوتيك لبنان حاصلة على شهادة الجودة ISO 9000 عام ٢٠٠٨، وان فريق العمل فيها يخضع لدورات تدريبية في المركز الرئيسي للشركة الأم في فرنسا حيث يطلع على آخر المستجدات في علوم التدقيق الفني.

تسهيلات مصرف لبنان

■ ما هي أحدث التقنيات المستخدمة للمحافظة على البيئة في الأبنية؟
- نسمع كثيراً عن المباني الخضراء لكن هذه الأخيرة تتطلب دراسة أولية والأخذ بالاعتبار كل نواحي المحافظة على البيئة من حصر تلوث التربة والهواء وتوفير الطاقة ودراسة موقع المبنى ومعالجة الصرف الصحي. وطبعاً في لبنان ليس هناك من يفرض هذه الشروط التي تعتبر مكلفة للمستثمرين.
ومؤخراً أنشئ في لبنان مجلس المباني الخضراء برعاية مصرف لبنان مهمته تقديم تسهيلات للمستثمرين تشجعهم على إنشاء هذا النوع من المباني من خلال توفير الحوافز المصرفية اللازمة لهم.

روي نجار (شركة نجار):

نوفر مختلف الخيارات والاستشارات لأصحاب المشاريع

مدير عام قسم المواد الهندسية في شركة نجار NAGGIAR المهندس روي نجار تحدث عن تخصصها في تصنيع وتركيب المعادن والالمنيوم اللازمة للبناء، مذكراً بأن المواد التي تستخدمها الشركة صديقة للبيئة مع توفير الاستشارات اللازمة لأصحاب المشاريع.

■ سلط المعرض الضوء هذه السنة على المنتجات الصديقة للبيئة، ما الذي قدمتموه على هذا الصعيد؟
- من الأكد ان منتجاتنا غير ضارة بالبيئة، بخلاف مواد البلاستيك والمعادن الصناعية، كما وان التي نستخدمها يمكن إعادة تصنيعها وهي أصلاً من مواد مُعاد تصنيعها.

واجهات وأسطح نحاسية

■ ما الذي يميّزكم في ظل الشركات المثيلة التي تتعاطى مجال المعادن؟
- ما يميّزنا عن غيرنا من الشركات العاملة في مجالنا، اننا نتعهد المشاريع من الواجهة الهندسية وليس التجارية، بمعنى اننا نوفر لأصحاب المشروع خيارات عدة لاختيار المواد، مع تقديم الاستشارات اللازمة، التي يتولاها فريق عمل متخصص يمكن ان يستعين بخبراء واستشاريين المان وايطاليين.
■ ما الجديد الذي عرضتموه؟
- عرضنا واجهات وأسطحاً من النحاس، إضافة الى واجهات مزودة بتقنية إمرار المياه بطريقة مميزة. ■





انطوني جبور
FANTONI



ياسمينا شرفان
شرفان طويل وشركاه



نسيب نصر
APAVE

انطوني جبور (فانتوني FANTONI - لبنان):

منطقة الخليج محط أنظارنا المستقبلي

تعدّ شركة فانتوني FANTONI الإيطالية العالمية أحد أكبر مصنعي المفروشات المكتبية وألواح الميلامين والـ MDF والأكوستيك العازلة للصوت. أحد مديري التسويق في FANTONI LEBANON انطوني جبور رأى ان الهدف من المشاركة في بروجكت لبنان هذه السنة عرض التعديلات التي طرأت على التجهيزات المكتبية والألواح الخشبية وطريقة تركيبها على الجدران والسقوف. ملاحظاً تراجعاً في الإقبال على المعرض هذه السنة، مشدداً على المشاركة في المعارض المحلية المتخصصة، معتبراً منطقة الخليج محط الأنظار المستقبلي بالنسبة الى الشركة.

■ ماذا استطاعت FANTONI ان تحقق من العام الماضي حتى الآن، خصوصاً وانها المرة الثانية على التوالي التي تشاركون فيها في معرض «بروجكت لبيانون»؟
– التقينا العام الماضي بالعديد من المهندسين والمصممين خلال فعاليات المعرض وقمنا بمشاريع عدة من تجهيز مساح في عدد من المدارس وتأثيث مكاتب ومنازل ومؤسسات.

■ ما هدف المشاركة هذه السنة في معرض «بروجكت لبنان»؟
– الهدف من المشاركة هذا العام هو عرض التعديلات التي طرأت في مجال التجهيزات المكتبية وألوان الألواح الخشبية وطريقة تركيبها على الجدران والسقوف.

■ كيف تقيّمون المعرض هذا العام مقارنة ببقية دوراته؟
– قياساً بالسنة الماضية شهد المعرض تراجعاً في الإقبال نظراً للظروف التي تمر بها البلاد. وفي ما خص التنظيم فقد كان جيداً باستثناء مسألة توافر مواقف السيارات.

الخليج محط الأنظار

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية للتوسع؟
– نعمل على الانتشار أكثر فأكثر في السوق اللبنانية، لذا نحرص على المشاركة في المعارض المحلية، أما محط أنظارنا المستقبلي فسيكون منطقة الخليج العربي. ■

ياسمينا شرفان (شركة شرفان طويل وشركاه):

منتجاتنا مواكبة للتطور التكنولوجي وصديقة للبيئة

مديرة التسويق في شركة شرفان طويل وشركاه وكيه «سامسونغ» للأجهزة الالكترونية ياسمينا شرفان عرضت المنتجات التي طرحتها خلال فعاليات معرض «بروجكت لبنان» وشددت على مواكبة التطور وفي الوقت نفسه تبني أجهزة صديقة للبيئة وموفرة لاستهلاك الطاقة، مسلطة الضوء على علامة سيزار CESAR الجديدة للمطابخ العصرية.

نسيب نصر (أباف APAVE):

اعتماد مكاتب التدقيق الفني

بعد تصنيفها بات قريباً

المدير الإقليمي للشركة نسيب نصر عزا تعاظم أهمية شركات التدقيق الفني الى إقرار الحكومة اللبنانية مؤخراً مرسوم السلامة العامة الإلزامي، مشيراً الى ان اعتماد مكاتب التدقيق الفني بعد تصنيفها الى فئات بات قريباً جداً.

■ **لبنان** الإقليم تعززون الطلب المتصاعد على شركات التدقيق الفني في لبنان؟

– تتعاظم أهمية شركات التدقيق الفني سنة بعد أخرى، خصوصاً بعد إقرار الحكومة اللبنانية مؤخراً مرسوم السلامة العامة الإلزامي على المباني الجديدة لجهة مراعاة أخطار الزلازل والحرائق وغيرها.

كذلك سيتم قريباً اعتماد مكاتب التدقيق بعد تصنيفها الى فئات بحسب امكانياتها وتخصصها لتعمل على موضوع السلامة العامة.

تدقيق إلزامي

■ الى أي مدى تراعي المباني في لبنان الجودة في البناء؟
– طبعاً سيختلف الوضع قبل القانون عما سيكون عليه بعده، فقبل صدور القانون يمكن احصاء عدد المباني الملزمة شروط السلامة العامة وهي المستشفيات والمنشآت الحكومية ومباني «سوليدير» والمباني الشاهقة. أما بعد صدور القانون فالوضع سيتغير تماماً حيث يتطلب اعطاء رخصة بناء القيام بتدقيق فني إلزامي.

■ من هم أبرز عملائكم؟
– أبرز عملائنا في لبنان مجلس الإنماء والإعمار والوزارات وشركة سوليدير ومؤسسة كهرباء لبنان، مؤسسة الجيش اللبناني ومؤسسات أخرى خاصة وحكومية. وعلاقتنا بها قديمة وهي مبنية على الثقة بقيمتنا التقنية العالية.

■ هل أثرت الأوضاع في الشرق الأوسط ولبنان على أعمالكم؟

– من الطبيعي ان تتأثر أعمالنا كبقية القطاعات الخاصة العاملة في البلد والتي تتأثر بالأوضاع العامة. ■



نقولا موصلي (MAISONS ET PARQUETS) : افتتحنا صالة بيع بالتجزئة تجاوباً مع حب اللبنانيين وشغفهم للخشب

رئيس شركة MAISONS ET PARQUETS لبيع الأخشاب والقشرة والأرضيات
نقولا موصلي كشف عن افتتاح صالة بيع بالتجزئة في منطقة سن الفيل -
اوتوستراد الشالوحي. تجاوباً مع حب اللبنانيين وشغفهم للخشب، ووصف
معرض «بروجكت لبنان» بالأهم محلياً متوقعاً ارضاء الزبائن بما قدمته من
معروضات.

لبنان من جهة ووجودنا في أسواق خارجية
نستطيع التصدير إليها عند تأزم الوضع
محلياً.

تأثر بالأوضاع

■ هل أثرت الأوضاع في الشرق الأوسط
ولبنان عموماً على أعمالكم؟
- طبعاً، ككل القطاع تأثرنا سلباً بالأوضاع
في المنطقة العربية ولبنان، لكن ما زلنا نشكر
الله على ما حققناه ووصلنا إليه.

■ متى بدأت المشاركة في معرض بروجكت لبيانون؟

- انها السنة الأولى التي نشارك فيها كشركة Maisons Et Parquets، لكن
كشركة شابروس CHABROS الشقيقة نشارك سنوياً ونحرص على ان
تكون منصة العرض واسعة ومميزة تماماً كأفكارنا وفريق عملنا وخدماتنا.

ارضاء الزبائن

■ ما أهمية المشاركة في معرض «بروجكت لبيانون»؟

- يعتبر معرض بروجكت لبيانون من أهم المعارض التي تقام محلياً،
وفيه نلتقي بالمهندسين اللبنانيين الراغبين بالاطلاع على جديد الصناعة
المحلية أو الأجنبية ونوطد علاقاتنا معهم ونقف على حاجاتهم ومتطلباتهم.

■ كيف نقيّمون الإقبال على المعرض، وماذا نتوقعون من نتائج؟

- كان الإقبال جيداً ونتوقع ان نرضي جميع زبائننا. ■



البيع بالتجزئة

■ هل لنا بلحمة عن شركة
MAISONS ET PARQUETS 

- شركتنا متخصصة في مجال بيع
الأخشاب والقشرة والأرضيات بالجملة
حيث لنا حضورنا في أسواق دبي وبيروت
وأبوظبي وغالبية دول الخليج منذ حوالي
العشرين عاماً. وقد زدنا أهم مشاريع دبي
خلال مرحلة العمران فيها، كبرج دبي وبرج
العرب ومباني المارينا، بمختلف

المستلزمات، وفي الأشهر الخمسة الأخيرة قررنا كلبناانيين نقل خبرتنا في
مجال الأخشاب الى لبنان والدخول في مجال البيع بالتجزئة، فأطلقنا في
منطقة سن الفيل اوتوستراد ميرنا الشالوحي صالة عرض لمفروشات
وأرضيات بعد اكتشافنا ان الشعب اللبناني مولع بالخشب الطبيعي وليس
الصناعي او البديل.

ونأمل ان ترضي منتجاتنا جميع الأذواق.

تميز بعنصر الشباب

■ ما الذي يميزكم في ظل منافسة الشركات المثيلة في عالم الأخشاب؟

- اللبناني معروف ببراعته في مجال التجارة، ومنافسونا هم زملاؤنا ولا
شك ان لديهم امكانيات وتقنيات واحترافية في العمل، لكن ما يميزنا هو
عنصر الشباب العامل لدينا وشغفه بصناعة الخشب، وان لدينا مخزوناً من
البضائع والمنتجات في السوق وهذا عائد الى خوفنا من تردّي الأوضاع في



برنارد نصر (تايجر للمقاطع والعوازل):**فوجئنا بحصولنا على تعهدات في لبنان لم تكن في الحسبان**

الرئيس التنفيذي لشركة تايجر للمقاطع والعوازل TIGER PROFILES & INSULATION
ماهية عملها مشيراً الى تعهد مشاريع جديدة في لبنان.

■ هل لنا بلمحة عن شركة تايجر للمقاطع والعوازل؟

– تأسست شركة تايجر للمقاطع والعوازل في الامارات العربية المتحدة عام ١٩٩٣ لتكون ذراع منتجات التكبسية لمجموعة شركات تايجر التي يزيد عمرها

عن الاربعين عاماً. وتعد الشركة وجهة شاملة تفي بالمتطلبات المتنوعة للاسواق عبر مصانعها التي تخدم اسواق الخليج والشرق الاوسط وآسيا وافريقيا. وتضم تايجر غروب ثلاث شركات تحت اسم تايجر اضافة الى شركة نمر للتجارة والحديد وشركة النصر في لبنان للزراعة والصخر. ولدى تايجر غروب ثلاثة معامل في الامارات كل منها ينتج مواد معينة تؤمن حاجات اسواق الشرق الاوسط وآسيا وافريقيا.

■ ما اهمية مشاركتكم في معرض «بروجكت لبنان»؟

– نشارك في ١٤ معرضاً سنوياً، وهذه المرة الاولى التي نشارك فيها بمعرض يقام في لبنان، وكان هدفنا منه اكتشاف السوق اللبنانية ودراسة سبل التوسع فيها.

■ هل أثرت الاوضاع السياسية في الشرق الاوسط على اعمالكم؟

– أثرت الاوضاع السياسية في منطقة الشرق الاوسط على اعمالنا لكن ليس بمقدار ما أثرت علينا الازمات المالية التي هزت دول خليج، فواجهنا تأخيراً في حركة السيولة النقدية التي ادت بدورها الى التأخر في تنفيذ المشاريع. وفي لبنان لم تؤثر الاوضاع على اعمالنا بل على العكس توصلنا الى التزام مشاريع لم تكن ابداً في الحسبان.

■ هل تفكرون في اختبار اسواق جديدة والدخول في مشاريع مستقبلية؟

– نعمل على التوسع دائماً واختبار اسواق جديدة في طليعتها آسيا وافريقيا واوربا. وفي لبنان نعمل على مشاريع عدة اهمها المدرج الاولمبي في ضبيه، وتزويد بعض المشاريع والمصانع بمنتجاتنا.

ونأمل في المستقبل القريب ان يحمل مشروع كامل في لبنان توقيع تايجر. ■

انطوان نمور (النصر AL NASR):**نحضر لإطلاق معمل لإنتاج النبيذ ومشروع زراعي متطور**

مدير عام شركة النصر للإنتاج الزراعي وصناعة الصخر والرخام AL NASR انطوان نمور وصف الإقبال على جناح الشركة والشركة الأم «تايجر للمقاطع والعوازل» بالجيد، كاشفاً عن التحضير لإقامة معمل لإنتاج النبيذ قريباً.



■ هل لنا بلمحة عن شركة النصر؟

– تأسست شركة النصر منذ أربع سنوات في لبنان وهي شقيقة شركة تايجر للمقاطع والعوازل في دولة الإمارات العربية المتحدة. وهي متخصصة في مجالي الإنتاج الزراعي وصناعة الصخر والرخام. بدأ نشاط الشركة بشراء اراضٍ في منطقة جزين وتحويل الصخور المستخرجة منها الى حجارة ورخام يستخدمان في البناء. ورغم ان الشركة حديثة العهد في السوق اللبنانية، إلا ان منتجاتها تلاقي رواجاً نظراً لجودتها ونوعيتها.

■ ما هي العلاقة التي تجمعكم بشركة تايجر للمقاطع والعوازل؟

– تايجر هي الشركة الأم، وصاحبها الشيخ روبر نصر. وتعمل تايجر في الإمارات والهند، وقرر اصحابها تأسيس شركة في لبنان تحمل اسم العائلة وتتعاوى نوعاً آخر من الأعمال هو الزراعة واستخراج الصخر اللبناني. وتهتم بتسويق الصخر والرخام الوطني وتحديد الجزيئي المميز، مع العلم اننا نستورد مختلف أنواع الصخور والرخام.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– نعمل على توسيع معمل الصخر لرفع إنتاجيته، وفي المجال الزراعي قمنا بزراعة حوالي ٦٠ ألف شتلة كرمه والهدف منها إقامة معمل لإنتاج النبيذ في المستقبل القريب. كما ونعمل على إنشاء براد ضخم لاستيعاب كميات الفاكه اللبنانية، الى ذلك ندرس مشروعاً زراعياً بالتعاون مع شركة أميركية للزراعة في الماء. ■

زهير بلوز (اسكو ESSCO):**وعي متزايد لدى اللبنانيين لحلول توفير الطاقة**

– نشارك سنوياً في المعرض تحت اسم شركات أخرى، لكنها السنة الثالثة على التوالي التي نشارك فيها تحت اسم اسكو.

وتعود أهمية المعرض بالنسبة لنا الى تعريف المهندسين والمستثمرين والاستشاريين على منتجاتنا الماكبة للتكنولوجيا الحديثة في مجال توفير الطاقة.

هذا ولاحظنا في السنوات الأخيرة، وعياً متزايداً، لدى اللبنانيين لحلول توفير الطاقة وإقبالاً من قبلهم على تركيب نظام توليد الطاقة الكهربائية العامل على الطاقة الشمسية. ■

ملاحظاً وعياً متزايداً لدى اللبنانيين لحلول توفير الطاقة.

■ هل لنا بلمحة عن شركة اسكو؟

– نحن موجودون في السوق اللبنانية منذ حوالي ١٥ عاماً وتخصصنا هو في مجال توفير الطاقة، ومنذ ثلاثة أعوام أسسنا شركة اسكو ويتركز نشاطها على تقديم حلول لتوفير الطاقة في مجالات توليد الكهرباء والتدفئة والمحافظة على الموارد المائية من خلال تكرير المياه المبتدلة.

■ ما أهمية مشاركتكم في معرض بروجكت لبنانون؟



مدير عام شركة اسكو ESSCO المتخصصة في تقديم حلول توفير الطاقة زهير بلوز قدّم لمحة عن تاريخ عملها في السوق اللبنانية، واعتبر معرض «بروجكت لبنانون» منصة لتعريف المستثمرين والمهندسين والاستشاريين على منتجات الشركة الماكبة للتكنولوجيا،



محمد عيتاني

ARISON



علي الخطيب

KHATIB MACHINERY



ناصر غندور

METS HOLDING

علي الخطيب (خطيب ماشينري KHATIB MACHINERY):

نعمل على تغطية أسواقنا بالكامل

رئيس مجلس ادارة شركة خطيب ماشينري (KHATIB MACHINERY) علي الخطيب قدم لمحة عن أعمالها والأسواق التي تنشط فيها، وأشار الى جديد الشركة في عالم المولدات الكهربائية، مؤكداً العمل على تغطية أسواقها بالكامل.

هل لنا بلمحة عن شركة خطيب ماشينري؟

تعمل شركة الخطيب منذ العام ١٩٩٦ في لبنان في مجال تركيب مولدات الكهرباء مع مستلزماتها التي تصنعها محلياً (كواتم صوتية - تمديدات وغيرها). بحيث نستقدم القطع مثل المولد والدينامو من المملكة المتحدة وتجمع في مصنعنا بمنطقة البقاع، ولدينا فروع في بيروت والجنوب والبقاع. وعلى الصعيد التجاري نصدر المولدات الى افريقيا والعراق ودول الخليج.

ما أهمية مشاركتكم الأخيرة في معرض «بروجكت ليبانون»؟

نركز دائماً على حضورنا في «بروجكت ليبانون» حيث نطلع الزوار على جديدنا الذي تمثل هذه السنة بمولدات من علامتي SCANIA وHYBRID المتطورتين والتي توفر من استهلاك الديزل حتى ٥٠ في المئة من المولدات العادية.

هل تفكرون في دخول أسواق جديدة الى جانب الأسواق التي تتواجدون فيها؟

دخول أسواق جديدة يعني مسؤولية وجهداً أكبر. وفي الواقع لدينا الكثير من الأعمال في الأسواق المتواجدين فيها، لذا نعمل على تغطيتها بالكامل من دون تقصير.

محمد عيتاني (أريسون ARISON):

نركز على نوعية وجودة منتجاتنا وليس على حجم البيع

الشريك التنفيذي في شركة اريسون ARISON لتركيب وبيع المولدات الكهربائية ومضخات المياه ولوحات التحكم المهندس محمد عيتاني شدد على النوعية والجودة وليس على حجم البيع، وذكر بالتحديات التي يعاينها قطاع الصناعة المحلي، منتقداً عدم تشجيع الدولة للقطاع.

هل لنا بلمحة عن شركة أريسون؟

تأسست شركة أريسون عام ١٩٥٨ وهي متخصصة في تركيب وبيع المولدات الكهربائية ومضخات المياه ولوحات التحكم الكهربائية والتزام التعهدات الالكتروميكانيكية. ولدينا ٥ نقاط بيع في لبنان ومقر رئيسي للشركة، الى فرع في الامارات تحت اسم اريسون غلف وفرع آخر في العراق في اربيل.

ومؤخراً افتتحتنا مصنع اريسون في منطقة الجية لتجميع مولدات الكهرباء ومضخات المياه ولوحات التحكم.

ما هي المشكلات التي تواجهونها كصناعيين لبنانيين؟

نواجه كصناعيين خلافاً في تنظيم القطاع وعدم تعامل الدولة مع الشركات الصناعية كشريك لها، في مجال دعمها تسويقياً اسوة ببعض القطاعات الاخرى.

كما ولا نلمس تشجيعاً من قبل الدولة للدخول في قطاعات صناعية جديدة من خلال تزويدنا بالرخص المطلوبة.

ناصر غندور

(متس هولدنغ METS HOLDING):

مشاركتنا في «بروجكت لبنان» اثبات لوجود

الصناعة اللبنانية المتطورة

رئيس مجلس ادارة شركة متس هولدنغ METS HOLDING المتخصصة في تركيب المولدات الكهربائية وبيعها المهندس ناصر غندور أبرز اهتمامها في الدرجة الأولى بمواردها البشرية والحفاظ على نوعية منتجاتها وجودتها.

هل لنا بلمحة عن شركة METS HOLDING؟

شركة METS HOLDING متخصصة في تركيب وبيع المولدات الكهربائية وتصديرها الى نحو ٣٠ بلداً، ولديها وكلاء هم بمثابة شركاء لها حول العالم، وتستورد أجود أنواع القطع والمستلزمات في المملكة المتحدة والولايات المتحدة وإيطاليا.

ويقع مصنع الشركة في منطقة الشويفات ويضم نحو ٢٥٠ مهندساً وموظفاً وعاملاً، إضافة الى ٢٠ موظفاً في كل فرع من الفروع الثلاثين.

ما الذي يميزكم عن شركات بيع المولدات الكهربائية الأخرى؟

ما يميزنا عن زملائنا مصنعي المولدات الكهربائية، اننا نهتم بالدرجة الأولى براحة موظفينا، وبالحفاظ على نوعية منتجاتنا وجودتها وخدمة ما بعد البيع.

متى بدأت المشاركة في معرض «بروجكت لبنان» ومن وراء فكرة منصة العرض على شكل مقهى هذا العام؟

انها المرة الثانية التي نشارك فيها في معرض بروجكت لبنان. وبما ان المولدات جامدة ولا تعني سوى أهل الاختصاص، قررنا ان تكون مشاركتنا هذه السنة جاذبة ومختلفة عن السنوات الماضية من خلال منصة العرض على شكل مقهى مع موسيقى ومشروب، حيث تمكن الزوار من الاستمتاع بأوقاتهم داخل جناحنا والتعرف الى منتجاتنا بطريقة محببة.

هذا وكنا من رعاة المعرض، من خلال تأمين الطاقة الكهربائية اللازمة له.

علاء بو عجرم (حاج آرت ستون HAJJ ART STONE): منتجاتنا فريدة من نوعها في لبنان والمنطقة



المدير المالي في شركة حاج آرت ستون HAJJ ART STONE علاء بو عجرم اعتبر منتجاتها في مجال صناعة الحجر واستعماله في تغطية الارضيات والجدران فريدة من نوعها في لبنان والمنطقة، وكشف عن التحضير للتوسع في منطقة الجنوب عبر استحداث فرع جديد، مبدياً طموحه الى تحقيق نتائج جيدة.

■ هل لنا بلمحة عن شركة HAJJ ART STONE؟

■ أسس السيد روبرت الحاج شركة حاج آرت ستون عام ١٩٨٤ وهي تنشط في مجال صناعة الحجر واستعماله في تغطية الارضيات والجدران. وتتميز «حاج آرت ستون» بفراحتها داخل لبنان والدول العربية حيث انطلقت بنقشة حجر واحدة وبات لديها حالياً أكثر من ٣٠ نقشة مختلفة شكلاً ولوناً.

وفكرة «حاج آرت ستون» تقوم على صب الخرسانة في قوالب مختلفة لنحصل على الحجر الاصطناعي الذي يعطي انطباعاً انه طبيعي ولا يمكن تمييزه عن الحجر الطبيعي. ولدينا صالون عرض الاساسية في المنصورية، واخرى في طاعة يسوع الملك - الذوق.

هذا ونسعى الى التوسع عبر فرع لتغطية منطقة الجنوب.

■ تشاركون بمعرض «بروجكت لبنان» هذا العام بطريقة مميزة ومنصة عرض اكبر مما كانت عليه في السنوات الماضية، ما اهمية المعرض بالنسبة اليكم؟

■ نشارك سنوياً في معرض «بروجكت لبنان» وتقصدنا هذه المرة توسيع منصة العرض لاستيعاب معروضات أكثر ومزيد من الافكار المميزة لاطلاع الجمهور عليها.

وككل شركة عارضة، نطمح الى تحقيق نتائج جيدة والتعرف على متعهدين ومهندسين وزبائن جدد من خلال مشاركتنا في المعرض، خصوصاً هذا العام حيث المشاركة الواسعة لشركات عالمية. ■

جان الجميل (ALGECO):

تخطينا كل العبات بفضل حضورنا وعراقتنا في السوق المحلية



العضو المنتدب والمدير العام في شركة ALGECO لتعهدات الحديد والالمنيوم والسنتانليس ستيل جان الجميل أكد تخطي مختلف العبات بفضل حضور الشركة وعراقتها في السوق المحلية، مسيقاً جملة مميزات عن غيرها من الشركات منها جودة التصنيع وخدمات ما بعد البيع، لافتاً الى زيادة مشاريعها في المنطقة.

مواد خام اوروبية

■ هل لنا بلمحة عن شركة ALGECO؟

■ يقع مقر شركتنا في المنطقة الصناعية في رومية وتتعاوى منذ حوالي ٢٠ سنة مجال تعهدات الحديد والالمنيوم والسنتانليس ستيل والاسطح المعدنية، ولدينا معمل لصناعة الالمنيوم.

والمعروف ان منتجاتنا من افخر المواد الخام الفرنسية والابطالية والالمانية وغطينا مشاريع عديدة في افريقيا ودبي وقطر وسلطنة عمان. وفي لبنان قمنا بمشاريع كثيرة مع مقاولين مهمين في شارع بليس والبرزة والحمرا.

■ هل تواجهون مشكلات كصناعيين في لبنان؟

■ تخطينا الكثير من العبات بفضل حضورنا وعراقتنا في السوق المحلية وعدم اتكالنا على الدعم الحكومي، الا ان التسهيلات المقدمة للصناعيين غير كافية، بعض الاحيان حيث حال الطرق المؤدية الى المناطق الصناعية تعرقل حركة دخول وخروج الشاحنات منها واليهما.

جودة التصنيع

■ ما الذي يميزكم في ظل منافسة الشركات المثيلة؟

■ المنافسة مع الشركات التي تتعاوى مجال المقاولات عادلة عموماً في لبنان وتتمثل في البضائع التي يتم استيرادها من المصادر نفسها، وما يميزنا عن غيرنا هو جودة التصنيع وخدمات ما بعد البيع.

■ متى بدأتكم المشاركة في معرض بروجكت لبنان؟ وما اهمية هذه المشاركة؟

■ انها المرة الثالثة على التوالي التي نشارك في المعرض، الذي هو بمثابة منصة تسويق ونشر للعلامة التجارية التي نمثلها، كذلك نخطط للمشاركة في معارض دولية اخرى كبروجكت قطر، خصوصاً وان عدد مشاريعنا في ازدياد ونحن في صدد توسيع المصنع ورفع عدد اليد العاملة الشابة والمتخصصة. ■

شادي راعي (غارديا سيستمز GUARDIA SYSTEMS): نحرص على التواجد في اسواق ناشئة وأمنة

■ هل أثرت الأوضاع في منطقة الشرق الأوسط ولبنان على أعمالكم؟

■ نحرص على التواجد في أسواق ناشئة وأمنة نوعاً ما لبعض الدول في افريقيا واربيل في العراق. والملاحظ ان السوق اللبنانية في نمو وازدهار حيث يسجل اقبال على خدماتنا.

■ ما هي أحدث الأجهزة التي طرحتها الشركة من خلال المعرض؟

■ عرضنا أحدث الأنظمة والأجهزة الالكترونية ومن بينها CRESTON OF HOME AUTOMATION وهو الأول عالمياً في مجال التحكم بالمنزل من تشغيل وإطفاء الإنارة والصوت والتدفئة والتبريد بواسطة الريموت كونترول أو ال IPAD وال IPOD وال IPHONE اضافة الى اننا قدمنا أحدث كاميرات IP و ANALOG، وأنظمة الحرائق والتحكم بالمداخل ومواقف السيارات وغيرها. ■

لاحظ مدير المبيعات في شركة غارديا سيستمز GUARDIA SYSTEMS لبيع وتركيب أجهزة الإنذار شادي راعي اقبالاً واسعاً على منتجات الشركة وخدماتها، مبدياً حرصه على التواجد في أسواق ناشئة وأمنة، عارضاً للأنظمة والأجهزة التي طرحتها الشركة خلال فعاليات معرض بروجكت لبيانون.

■ هل لنا بلمحة عن شركة غارديا سيستمز؟

■ تأسست شركة غارديا سيستمز في لبنان عام ١٩٩٥ وهي متخصصة في بيع وتركيب أجهزة إنذار الحرائق وكاميرات المراقبة وأجهزة التحكم بالمنزل وتكنولوجيا الفنادق.

وافتحنا العام الماضي فرعاً في نيجيريا ومنذ ثلاثة أشهر فرعاً في اربيل، ونحضر لافتتاح فرع جديد في بغداد.

خالد بن عبد العزيز الغنيم

رئيساً تنفيذياً لـ «اتصالات السعودية»



عين مجلس ادارة مجموعة الاتصالات السعودية الدكتور خالد بن عبد العزيز الغنيم رئيساً تنفيذياً للمجموعة.

ويعتبر الغنيم من القيادات السعودية المؤهلة حيث تولى منصب الرئيس التنفيذي لشركة العلم لامن المعلومات منذ العام ٢٠٠٢ حتى تم تعيينه رئيساً تنفيذياً لمجموعة الاتصالات السعودية وهو حاصل على درجة البكالوريوس في هندسة الحاسب من جامعة الملك سعود، وعلى درجة الماجستير والدكتوراه في هندسة الحاسب والكهرباء من جامعة كارنيجي ميلون بالولايات المتحدة.

«اتش بي» توسع محفظتها**لحلول الحوسبة**

وسعت شركة اتش بي HP محفظتها لحلول الحوسبة السحابية المجمة بإطلاقها مجموعة من المنتجات التي تعزز أداء مختلف مكونات البنية التحتية للحوسبة السحابية ومختلف تطبيقاتها ومعلوماتها، ما يمكن الشركات من تسريع الابتكار والارتقاء بمرونة وفعالية عملياتها.

وشمل إعلان «اتش بي» مجموعة من الحلول ومنها: تقديم خدمات الحوسبة السحابية المجمة لشركات الطيران، تسهيل بناء بيئة خاصة بالحوسبة السحابية الهجينة، تيسير إدارة الجيل القادم من تطبيقات الحوسبة السحابية، رفع انتاجية التطبيقات المكتبية عبر الحلول الطباعية القائمة على الحوسبة السحابية، رأب الفجوة في المهارات والخبرات الخاصة بالحوسبة السحابية لدى فرق تقنية المعلومات.

«دو» تحصل على شهادة الجودة TL9000 لادارة وتطوير الشركات

صورة تذكارية



من اليسار: عثمان سلطان يستلم الجائزة

حصلت شركة دو DU للاتصالات المتنقلة في دولة الإمارات، على شهادة الجودة TL9000 الخاصة بإدارة تطوير الشبكات، وذلك تقديراً لسعي الشركة المتواصل للارتقاء بالخدمات التي تقدمها لعملائها. وتعتبر هذه الشهادة اعترافاً عالمياً بالمعايير التي تطبقها «دو» في تطوير شبكتها، استناداً الى نظام ادارة جودة الأداء المبني على معيار الإيزو ٩٠٠١ المصمم خصيصاً لقطاع الإتصالات. علماً أنها اول مشغل اتصالات في الشرق الأوسط يحصل على هذه الشهادة.

وقد قام وفد من مؤسسة DQS-UL يضم إدوارد غريسون مديرها الإقليمي، وديفيد كوي مدير المؤسسة في الإمارات بتسليم الشهادة الى عثمان سلطان الرئيس التنفيذي لـ «دو» خلال اجتماع عقد مؤخراً في مقر الشركة، وذلك بحضور حاتم ماطرف النائب التنفيذي للرئيس لتطوير الشبكة والعمليات، وهنادي أيوب نائب الرئيس لتخطيط الشبكة والمعايير، وخالد رانجاني ومهيار قاعود من إدارة تطوير الأداء والمعايير في «دو».

«دو» تفوز بجائزة أفضل مبادرة صحية لمزود خدمات اتصال**فريد فريديوني: مجموعة خدماتنا تمنح راحة البال لعملائنا**

من جهة ثانية، مُنحت شركة «دو» للاتصالات جائزة أفضل مبادرة صحية يوفرها مشغل خدمات الاتصالات، وذلك خلال فعاليات معرض الشرق الاوسط لبناء المستشفيات ومستلزمات بنيتها التحتية ٢٠١٢. وتسلم الجائزة نيابة عن الشركة مدير الخدمات الصحية الالكترونية سانثانو بيسواس.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للشؤون التجارية في الشركة فريد فريديوني «أردنا عبر هذه الخدمات وصول عملائنا لاحتياجاتهم من الخدمات بشكل يسير وعملي وبذلك نتجاوز الدور التقليدي لمشغل الاتصال. وتقدم خدمة «صحتك على هاتك» الخدمات الضرورية لصحة وسلامة



سانثانو بيسواس يستلم الجائزة

عملائنا، وتمنحهم راحة البال من خلال الحصول على معلومات وخدمات طبية عالية الجودة عند الحاجة». اضافة: «تعد مجموعة خدمات «صحتك بين يديك» مبادرة صحية استراتيجية تهدف إلى تحسين حياة العملاء من خلال التقنيات المبتكرة والشبكات الذكية. ويجري تقديم هذه الخدمات بأسعار مدروسة وعلى مدار الساعة من قبل فريق أطباء مؤهل وكفوء، وذلك بالتعاون مع مؤسسة موبايل دكتورز ٧/٢٤ الطبية الدولية، وهي مرخصة من قبل مدينة دبي الطبية».

هالة بدري ضمن أقوى ١٠٠ سيدة أعمال في الشركات المساهمة

اختارت مجلة فوربس العربية هالة بدري النائب التنفيذي للرئيس للإعلام والاتصال في شركة دو DU ضمن أقوى ١٠٠ سيدة أعمال في الشركات المساهمة العامة في الشرق الأوسط، واحتلت بدري المرتبة ٣٧ ضمن القائمة. وذلك تقديراً لدورها البارز في قطاع الاتصالات.

وهناً عثمان سلطان الرئيس التنفيذي لـ «دو» هالة بدري بهذا الإنجاز وقال: «نفخر بها وبإنجازاتها المتعددة بما فيها اختيارها ضمن قائمة فوربس، ونشكر لها دورها وعطاؤها الدائم في عملها وفق أفضل المستويات والمعايير». وأضاف: «يسعدنا ان فريق عملنا دو يضم نساء متميزات مثل بدري وهو ما يجعل بيئة العمل غنية بالكفاءات التي ينعكس أداؤها على النجاحات التي تحقّقها الشركة».



فندق انتركونتيننتال سيتي ستارز القاهرة يستضيف الجنزوري في مؤتمر أسبوع المياه



الدكتور كمال الجنزوري مع سايمون ستامبر

استضاف فندق انتركونتيننتال سيتي ستارز القاهرة الدكتور كمال الجنزوري رئيس مجلس الوزراء الأسبق، أثناء انعقاد أسبوع المياه من أجل النمو في افريقيا والذي دعا زعماء الدول الإفريقية الى تكثيف جهودهم من أجل توفير مياه نظيفة ونقية في القارة. كان في استقبال الدكتور الجنزوري لدى وصوله الى الفندق سايمون ستامبر مدير عام مجموعة فنادق انتركونتيننتال سيتي ستارز، انتركونتيننتال ريزيدانس سويتس سيتي ستارز، هوليداي إن سيتي ستارز وستايبيريدج سويتس سيتي ستارز.

فندق تلال ليوا في الإمارات يطلق باقة من العروض الصيفية

أطلق فندق ومنتجع تلال ليوا الصحراوي عروضه لموسم الصيف تحت عنوان «عطلات صيفية مثالية». يتميز الفندق الكائن بالمنطقة الغربية بأبوظبي بموقعه القريب من صحراء الربع الخالي.

وتبدأ أسعار الغرف من ٣٩٩ درهماً لليلة الواحدة خلال عطلة نهاية الأسبوع ومن ٤٩٩ درهماً لباقي أيام الأسبوع. تشمل بوفيه إفطار، سواء كانت الإقامة



ايمن عاشور

تلال ليوا

بالفندق لشخص أو شخصين. كما تشمل هذه الأسعار إقامة لطفلين دون الـ ١٢ سنة وكذلك الاستفادة من التسهيلات التي يقدمها الفندق. يذكر ان المدير العام لشركة تلال ليوا هو السيد ايمن عاشور.

حبتور غراند وميتروبوليتان بالاس بيروت يعينان خمسة اداريين



من اليسار: رولف جان فان زيغل، تريغور بينيت، جان فرانسوا بيليز، جورج كرم وكاسبر ويغن

عين هيلتون بيروت حبتور غراند وهيلتون بيروت ميتروبوليتان بالاس، خمسة مسؤولين اداريين جديداً في الفندقين. ويضم الفريق الجديد المعين كلاً من جورج كرم، مدير ادارة المبيعات والتسويق، رولف جان فان زيغل، مدير ادارة العمليات، كاسبر ويغن مدير التسويق والاعلانات، تريغور بينيت مدير ادارة قسم الصيانة وجان فرانسوا بيليز رئيس الطهاة وجميعهم من ذوي الخبرة الكبيرة والكفاءة العالية.

وتعليقاً على انضمام المسؤولين الخمسة الجدد الى الفندق، قال جان بيار ميناردي مدير عام هيلتون بيروت حبتور غراند وهيلتون بيروت ميتروبوليتان بالاس «ينضم الى الفندق فريق عمل محترف وقوي يتمتع بتسعين عام خبرة بالإجمال، كل في مجال عمله واختصاصه، يؤلف فعلاً كترناً مثمناً لإدارة الفندقين كما يلهم جميع أعضاء الفريق البالغ عددهم ٤٠٠».

الموسم السياحي الصيفي انخفض الى ٣٠ يوماً

السياسيون وراء تدهور كل القطاعات الاقتصادية



بيار الأشقر

رئيس نقابة أصحاب الفنادق

تعتبر الفاعليات السياحية عدد أيام الموسم السياحي الصيفي مائة يوم، ونتيجة لما يحدث في دول «الربيع العربي» وفي سوريا، ودخول لبنان في شهر رمضان، انخفض عدد الأيام وفقاً لهذه الفاعليات الى ٣٠ يوماً.

ويرى رئيس نقابة أصحاب الفنادق بيار الأشقر ان هذا الأمر ينعكس سلباً على إيرادات العاملين في القطاعات السياحية و يبلغ عددهم نحو ٢٠ ألفاً ومعظمهم من

الطلاب الذين يعملون صيفاً لادخار أقساطهم المدرسية في فصل الشتاء. وقال الأشقر ان القطاع لم يشهد حالات صرف للموظفين حتى الآن، ولكن اذا ترك احدهم لن يحل محله أحد. وتوقع ان تتغير المعادلة بعد انعقاد طاولة الحوار وبعد المساعي التي تبذل لترفع دول الخليج وبعض الدول الغربية حظر السفر الى لبنان.

السياحة القطرية تؤسس لمستقبل اقتصادي مستدام

أكد مدير ادارة السياحة في الهيئة العامة للسياحة في قطر عبدالله مال الله بدر ان قطر تؤسس لمستقبل اقتصادي مستدام من خلال توجيه المشاريع السياحية التي تركز على سياحة الرياضة والمؤتمرات، مبيناً ان الهيئة تهدف من خلال جولتها الى دول مجلس التعاون الخليجي لترويج المعالم التراثية والارث العريق الذي تتمتع به دولة قطر، وتركز في الوقت عينه على جهود الدولة في الاعداد لمستقبل واعد يقوم على الابتكار والابداع وذلك عبر الترويج لخمس دعائم اساسية هي الاجتماعات والرياضة والثقافة والترفيه والتعليم.

لوفاندوم وفينيسيا بيروت يعينان جانيث ابراهامز مديرة للمبيعات والتسويق



عينَ فندقاً «لوفاندوم» و«فينيسيا» بيروت، جانيث ابراهامز مديرة للمبيعات والتسويق، بعد انتهائها من العمل في كمبينسكي الأردن. وتملك ابراهامز خبرة واسعة في مجال العلاقات العامة والاتصال في منطقة الشرق الأوسط، وكذلك في مجال المبيعات الدولية والتسويق للفنادق الفخمة في آسيا واوروبا. وأوضحت ابراهامز بأنها سوف تركز على تعزيز العلاقات التجارية في الأسواق الرئيسية في المنطقة والعمل مع الفريق بشكل ايجابي لتعزيز استراتيجية التسويق الدولي مع شركاء بارزين في عالم الضيافة لتقديم وجهة جديدة الى عشاق السفر والسياحة العالمية. وأشدت بالفندقين معتبرة ان كلاهما يتمتعان بالأجواء الساحرة لاستضافة الملوك والأمراء والمشاهير من مختلف أنحاء العالم.

وسام سليمان مديراً عاماً لفندق كمبينسكي - الدوحة



عينت مجموعة فنادق كمبينسكي KEMPINSKI HOTELS وسام سليمان مديراً عاماً لفندقها في قطر، كمبينسكي للشقق والاجنحة الفندقية - الدوحة المشروع الفندقي السكني الراقى في الدوحة.

وبحسب رئيس شركة الفردان العقارية، الشركة المالكة للفندق عمر حسين الفردان «يعكس كمبينسكي للشقق والاجنحة الفندقية - الدوحة المكانة المميزة لدولة قطر كوجهة فاخرة سريعة النمو في قطاع الضيافة على مستوى الشرق الاوسط».

هوليداي إن الكويت يستضيف رؤساء مجموعة

الانتركونتيننتال العالمية



كارلوس مالياروداكيس
انتركونتيننتال - الكويت



كريكور كوكيان
هوليداي إن الكويت داون تاون

استضاف فندق هوليداي إن الكويت داون تاون رؤساء مجموعة فنادق الانتركونتيننتال العالمية وذلك في مقره الاستراتيجي وسط مدينة الكويت قرب مراكز المال والأعمال وكبرى مجمعات الأسواق وعلى بعد دقائق عدة من شارع الخليج.

وفي هذا الإطار استقبل الفندق كلاً من باسكال جوفان الرئيس التنفيذي لمجموعة فنادق الانتركونتيننتال العالمية في الشرق الأوسط وافريقيا، وبندر حربي نائب الرئيس للعمليات في المملكة العربية السعودية ومنطقة الخليج العربي. وقد كان باستقبالهما كل من كريكور كوكيان المدير العام لفندق هوليداي إن الكويت داون تاون و كارلوس مالياروداكيس مدير عام فندق انتركونتيننتال الكويت - السالمية ومديرو جميع القطاعات بالفندق. وقد قام كوكيان بتنظيم زيارة تفقدية لـ جوفان وحربي لفندق هوليداي إن الكويت داون تاون. كما قام مالياروداكيس بتنظيم زيارة مماثلة لمبنى فندق الانتركونتيننتال الكويت في منطقة السالمية والذي لا يزال قيد الإنشاء.

فايف كونتيننتس للضيافة تطلق فندقها الثالث في الإمارات

أطلقت مجموعة فايف كونتيننتس للضيافة V CONTINENTS HOSPITALITY GROUP فندقها الثالث في الإمارات العربية المتحدة «أجنحة فايف كونتيننتس للضيافة»، وذلك بعد توقيعها اتفاقية شراكة مع سلطان الدولية القابضة. يقع الفندق في شارع المرور في أبوظبي أحد أكثر المناطق ازدهاماً في المدينة والذي يتميز بقربه من أبوظبي للمعارض، الوزارات ومطار أبوظبي الدولي. يضم الفندق ١٢٠ جناحاً مصممة خصيصاً لتوفير بيئة عمل مريحة وإقامة مرفهة للزلاء مع عناصر تصميم مبتكرة في جميع الغرف ومساحات واسعة وخدمة انترنت سريعة وقنوات تلفزيونية متعددة ومتنوعة، بالإضافة الى ذلك، يوفر الفندق مقاهي، خدمات الغرف على مدار الساعة، حوض سباحة و نادياً رياضياً. وتتميز «أجنحة فايف كونتيننتس للضيافة» بجمعها بين أساليب العمل والترفيه، بحيث يستطيع النزيل تحقيق التوازن المناسب خلال إقامته وبما يتلاءم ومتطلباته واحتياجاته. وعلق المدير التنفيذي لمجموعة فايف كونتيننتس للضيافة طارق الشريف انه وفريق العمل يتشرفان بتعيينهما لإدارة «أجنحة فايف كونتيننتس للضيافة» في أبوظبي، ومشيراً الى انه الفندق الثاني في الإمارة التابع للمجموعة والثالث في الإمارات العربية المتحدة. وأضاف: «نعمل على اختيار فريق العمل بدقة تمهيداً لافتتاح الفندق في منتصف شهر تموز (يوليو) المقبل.

أما المدير الإداري لسلطان الدولية القابضة بدر جيرودي فقال «محظوظون باعتبار «أجنحة فايف كونتيننتس للضيافة» أحد أهم وأفخم الفنادق في أبوظبي وان هذا المشروع لا يتيح لنا فقط فرصة تقديم وجهة رئيسية جديدة للزلاء في الإمارات التي تعتبر من أسرع وأكثر المدن نمواً في الشرق الأوسط، ولكن أتيح لنا أيضاً الدخول في شراكة مع مجموعة فايف كونتيننتس للضيافة، التي بالإضافة الى كونها تحظى باحترام كبير في إدارة الضيافة تشاركنا أيضاً حساسيتنا في المحافظة على التراث».





زياد بن محفوظ (إيلاف للسفر والسياحة والفنادق ELAF - السعودية):

نتوقع تبوؤ المملكة مرتبة متقدمة

بين الدول السياحية العالمية

يعد رئيس شركة إيلاف للسفر والسياحة والفنادق (ELAF) زياد بن محفوظ من الرواد في هذا القطاع في العالم العربي، نظراً لإسهاماته العديدة في تفعيل الحركة السياحية في المملكة العربية السعودية من جهة وفي تطوير حركة القطاع السياحي عموماً من جهة ثانية.

ويفضل جهوده المستمرة ورؤيته الشاملة، سجلت إيلاف نمواً وتوسعاً سريعين في مجال الضيافة في الشرق الأوسط، فسوف يزيد عدد الغرف الفندقية إلى ٥٠٠٠ غرفة بنهاية عام ٢٠١٢ موزعة على جدة ومكة والمدينة، ورستخت بحق المصداقية لدى العملاء.

خاصية مكة والمدينة



كيف تقراؤون تداعيات ما يسمى بالربيع العربي على المنطقة العربية وتحديداً السعودية؟

– لا شك بأن أحداث الربيع العربي ألفت بظلالها على قطاع الأعمال عامة وليس فقط قطاع السياحة. وفي ما يتعلق بالمملكة العربية السعودية، لم تتأثر المملكة بالأحداث كغيرها من الدول المجاورة، حيث أن بعض الأسواق المجاورة كثفت توجهها إلى المملكة نظراً للوضع الأمني المستتب، ويعود ذلك للقيادة الرشيدة لخدام الحرمين الشريفين الملك عبدالله حفظه الله. وفي ما يتعلق بالسياحة للاهداف الدينية، فإن هناك حاجة وشغفاً من قبل المسلمين لتأدية فرائض العمرة والحج، والمسألة ليست مسألة سياحة بل عقيدة، مما يجعل الطلب على مكة والمدينة دائماً كبيراً جداً.

ريادة في العالمين العربي والإسلامي

■ لقد استطاعت شركة إيلاف للسفر والسياحة والفنادق إثبات نفسها في الكثير من الدول مثل تركيا ومصر والمغرب وإندونيسيا وغيرها، فما هي العوامل التي تميز شركتكم عن مثيلاتها؟

– العامل الأبرز هو المصداقية التي تتمتع بها مجموعة إيلاف بالإضافة إلى أن مكة والمدينة المنورة تسيران في وتيرة نمو سريعة، فأى شركة لا تستطيع مواكبة هذا التسارع، سواء من حيث التطوير أو تحسين الخدمات، لا يمكنها أن تصل إلى ما وصلت إليه إيلاف من سمعة طيبة وانتشار. كما أننا بقدر ما ننظر إلى التوسع وأهميته بقدر ما نهتم إلى آراء عملائنا، وهذا ما يجعلنا دائمي التطور في خدماتنا.

■ علام تعتمد الاستراتيجية الجديدة للشركة خلال الفترة المقبلة؟

– إن مجموعة شركات إيلاف تتطلع إلى التوسع في المملكة العربية السعودية بإفتتاح فنادق جديدة لتلبية الطلب المتنامي في قطاع السياحة. إن اتجاهات السياحة الحالية للمملكة جعلت المواقع في الدولة أكثر جاذبية لمواطني السعودية والدول المجاورة. وتكمن إستراتيجية المجموعة في إستكمال التركيز النامي على أهلية السياحة بتطوير الخدمات المتوفرة والمنتجات المقدمة والتي تزيد من قيمة تجربة السفر للسياح المحليين والخارجيين. بالإضافة إلى ذلك، تقوم إيلاف بنشاطاتها التجارية والاستثمارية وفقاً لقانون الشريعة الإسلامية.

مقومات سياحية

■ أي من مدن المملكة تتوافر فيها إمكانيات وفرص أكبر بالنسبة إلى فنادقكم؟

– تعتبر مكة والمدينة وجدة من أهم مناطق المملكة للسياحة للاهداف الدينية. وتتركز فنادق إيلاف في هذه المدن. كما يسهم تصنيف مدينتي مكة المكرمة وجدة بين أكثر الأسواق نمواً عقب تحقيقهما أفضل معدل عائداً لكل غرفة فندقية في المنطقة، في دعم المكانة الرائدة للسعودية في مجال الضيافة والفنادق. ومن هذا

المنطلق، نؤكد التزامنا التام بدعم النمو الذي يشهده قطاع الضيافة من خلال تجهيز غرف فندقية عالية الجودة لتلبية الطلب المتزايد في السوق وإيجاد فرص جديدة للإستثمار لمواصلة هذا النجاح.

■ ما هو تقييمكم لقطاع السياحة في السعودية اليوم؟

– يعتبر القطاع السياحي السعودي من أهم القطاعات التي تستحوذ على اهتمام الفئات كافة في الدولة، من خادم الحرمين الشريفين سمو الملك عبدالله بن عبد العزيز إلى أمراء المناطق إلى الهيئة العليا للسياحة، بحيث يعتبر الهاجس الأول هو تطوير السياحة الداخلية يليها السياحة الخارجية فضلاً عن السياحة للاهداف الدينية وسياحة قطاع الأعمال. هذا وتتمتع المملكة بمقومات سياحية كثيرة والدليل هو طبيعة مناطقها، فهي ليست دينية فقط وإنما سياحية أيضاً بحيث تضم أجمل بحار العالم وأبهى المناطق الجبلية، من الخليج العربي إلى البحر الأحمر، وهذا الاختلاف في طبيعة المملكة هو أحد أسس ومقومات نجاحها سياحياً.

إهتمام رسمي

■ هل تعتبرون ان القطاع السياحي السعودي قد نال نصيبه من الاهتمام؟

– يعد قطاع السياحة بالمملكة من القطاعات الثلاثة الأولى من حيث التوظيف والسعودة والاهتمام من قبل الحكومة الرشيدة. وتعد المملكة من الوجهات السياحية الرائدة في الشرق الأوسط، متوقعين أن تحتل المرتبة الخامسة كأكثر الوجهات السياحية نمواً خلال السنوات الخمس المقبلة. وفي ما يخص الجهود المبذولة، قامت الهيئة العامة للسياحة والآثار بشكورة بجهود عدة للنهوض بالسياحة فأنشأت مراكز الإستثمار السياحي بفروع الهيئة ووقعت اتفاقيات تعاون عدة مع صندوق الموارد البشرية وبنك التسليف وغيرها، بالإضافة إلى تسجيل عدد من المواقع التراثية في قائمة التراث وتطوير المتاحف وتدشين القرى التاريخية والأسواق الشعبية ومراكز المدن التاريخية وتطوير السياحة العلاجية وتحديد ١٠ آلاف موقع قابلة للتطوير.

■ ما الهدف من مشاركتكم بصورة مستمرة في معرض سوق السفر العربي الذي عقد مؤخراً في دبي؟

– أصبح هذا المعرض ملتقى عالمياً للسياحة بحيث بات يستقطب زواراً من دول العالم كافة وليس من دول الخليج فقط، إضافة إلى أننا نطلع من خلاله على كل ما هو جديد في مجال السياحة والسفر وعلى كل من يساهم في تطوير هذه الصناعة، لذا نحن حريصون على أن نكون من أوائل الشركات الحاضرة في هذا الملتقى.

■ هل أنتم راضون عن النتائج التي حققتها إيلاف منذ إنشائها وحتى اليوم؟

– إن هدفنا الرئيسي هو الارتقاء بأداء المجموعة عامة وتذليل العقبات من أجل رفع كفاءتنا وجودة الخدمات المقدمة للعملاء في داخل المملكة وخارجها. ونرى أن التطور في تقديم الخدمات بات أمراً لا بد منه عاماً بعد عام، لا سيما أنه يعد واحداً من الأركان الأساسية للنجاح. ونؤكد التزام المجموعة بتحقيق الأفضل دائماً. ■

السيدة الأولى وشخصيات نسائية في الغداء التقليدي لجمعية سيدات المحبة



من اليمين: غلاديس طرييه، رئيسة جمعية سيدات المحبة مايا شامي، السيدة الأولى وفاء سليمان، نايله معوض، ليلي الصلح حماده، تيلدا صفيروموني جريج

بحضور اللبنانية الأولى وفاء سليمان، أقامت جمعية سيدات المحبة غداءها التقليدي في فندق البريستول. سادت الأناقة هذا الحفل الكريم الذي عاد ريعه لمختلف نشاطات سيدات المحبة الخيرية والطبية الاجتماعية. وألقت رئيسة الجمعية الفاضلة مايا شامي كلمة قيمة خلال الغداء مرحبة بالحضور الذي تقدمته عقيلة رئيس الجمهورية وزوجة الرئيس الراحل نايله معوض والوزيرتان السابقتان ليلي الصلح حماده وموني عفيش. وتخلل الحفل الناجح سحب تومولوا على جوائز غنية ولعب بالورق.

نادي «بيروت فيكتوري ليونز كلوب» يطفى ١٤ شمعة



المحاميان شفيق ويسرى الترك، رئيسة النادي دنيا ميرزا، نايله وبشارة قرقفي

احتفل نادي «بيروت فيكتوري ليونز كلوب» بعيده الرابع عشر خلال عشاءه السنوي الذي أقيم في مطعم «ستون» داخل السوق العتيق في ذوق مكاييل.

رحبت رئيسة النادي دنيا عجرم ميرزا بالحضور وهنأت الأعضاء الخمسة الجدد الذين



نعيم ودنيا ميرزا

حلفوا اليمين وهم: نعيم ميرزا (زوج دنيا)، راشيل فرحات، ليلي الأشقر، ايڤا اسطفان وماري عيراني. أحيت المطربة نجوى سلطان السهرة التي تخللها «هابي بورثادي» لندى جلبوط ولعيد زواج شادي وراشيل فرحات.



تكريم وتكريم وتكريم للدكتورة سلوى غدار يونس



الدكتورة سلوى غدار يونس تتسلم أيقونة العذراء مريم من الأب بولس عقل رئيس جامعة الحكمة سابقاً وأستاذ محاضر في الحضارات الإسلامية المسيحية وفي الوسط البروفسور مخلص الجده رئيس جامعة الحضارة الإسلامية المفتوحة



صورة تذكارية للمحامي عصام يونس وعقيلته الدكتورة سلوى والشخصيات الروحية خلال الاحتفال في داره يونس في الرملة البيضاء

في حضور رؤساء طوائف وشخصيات روحية وأكاديمية واجتماعية، «انهايت» شهادات التكريم والتقدير على الدكتورة سلوى غدار يونس خلال الحفل الذي دعت اليه مع زوجها المحامي عصام يونس في دارتهما الكائنة في بيروت - الرملة البيضاء.

حضر البروفسور زين العابدين شهر ستاني رئيس جامعة دار الحكمة في كندا ليمنح الدكتورة سلوى عضوية المجلس العلمي الاستشاري في كندا. واهدى رئيس جامعة الحكمة سابقا الأب بولس عقل أيقونة السيدة مريم العذراء من الفاتيكان الى سيدة الأيادي البيضاء سلوى.

وسلمها ممثل جامعة كاليفورنيا في لوس انجلس الدكتور مالك نصر وهو رئيس المكتب الاكاديمي في واشنطن، شهادة الدكتوراه الفخرية من جامعة كاليفورنيا التابعة لجامعة اكسفورد في لندن. كما سلم البروفسور مخلص الجده رئيس جامعة الحضارة الاسلامية المفتوحة د. سلوى شهادة الدكتوراه الفخرية في ادارة الاعمال من الدرجة الاولى تقديرا لتاريخها واعمالها التي لا تقدر. كانت بالفعل «سهرة تكريم» لهذه السيدة النبيلة.

انطوانيت ديراني ترحب بالضيفات



انطوانيت ديراني والرئيسة دنيز خوري جباره



ساندرا جباره، جورجيت ناكوزي، عايدة شرباتي، صونيا ابي سعد، انطوانيت ديراني، ايفون دبس، لودي وماري تريز دهان



عايدة شرباتي وجورجيت خوري

بحرارة، رحبت انطوانيت ديراني بمدعواتها الى الغداء يوم اربعاء رائع في بيتها في نوق مكاييل المحاط بحديقة زاهية بالأزهار الربيعية في ظلال أشجار الصنوبر والفيكوس. سادت المأدبة أجواء مرحية ودرشات مسلية دارت بين الرئيسة دنيز خوري جباره وجورجيت خوري وايفون دبس ومي ابي راشد وكليد ابي نصر وساندرا جباره وعفاف وكارول حلو وصونيا ابي سعد وليلي أبو جوده والدةها جوليت اسطمبولي وسيلفي عقيقي وغلاديس مصابني وغيرها من السيدات.

عنوان الاناقة والرفاهية والابتكار

دار راماشكا تعرض تشكيلتها لربيع وصيف ٢٠١٢

«مفتاح الضوء» عنوان تشكيلته دار راماشكا الراقية لربيع وصيف ٢٠١٢، والتي عرضت خلال حفل عشاء فاخر في فندق موفنبيك بيروت بحضور شخصيات اجتماعية و اعلامية ونخبة من عشاق الموضة في لبنان والعالم العربي. اعقب عرض فساتين السهرة تقديم ١٠ فساتين اعراس تبخترت بها العارضات على مسار العرض.

تميزت تشكيلته الفساتين باعتماد الاقمشة الرقيقة الناعمة مع مزيج من الالوان الفاتحة والبارزة الغنية بالتطريز والزخرفة.

وراماشكا دار ازياء صاعدة في عالم الموضة تجهد من فرعها في لبنان والمملكة العربية السعودية الى التوسع والتواجد في العديد من الدول العربية والغربية كالعراق، عمان، ليبيا، المانيا والولايات المتحدة الاميركية، وهي بحق عنوان الاناقة والرفاهية والابتكار.

تكريم نبيذ «شاتو كسارة» في الفينيسيا

أقامت مؤسسة EVENTIONS برعاية وزير الاقتصاد والتجارة نقولا نحاس، احتفالاً بعنوان DINER DU SOMMELIER في فندق فينيسيا، بحضور نخبة من المجتمع اللبناني وذلك تكريماً لنبيذ «شاتو كسارة» الذي فاز بالجائزة اللبنانية للامتياز لعام ٢٠١٠ - ٢٠١١.



من اليسار: ميشال تويني، تونيا شاوي، فريد روفائل، ظافر شاوي، سلوى تويني والهام روفائل



من اليسار: الهام روفائل، عادل القصار، فيرا مقبل، نديم قصار وغادة قصار



من اليمين: تونيا شاوي، ظاهر شاوي، جورج انطاكي ومريم انطاكي



من اليمين: ظافر شاوي، PHILIPPE DONE، تونيا شاوي، فيليب تليت وBERTRAND LEVEQUE

في حديقة بيروتية يوقع د. ادوار مخول LES ASTRAGAELES



الدكتور ادوار مخول وسفير فرنسا في لبنان باتريس باولي



من اليسار: البروفسور بشارة الأسمر، الأب سليم عبو، رنده مخول، د. ادوار مخول ومسعود الأشقر



الأب سليم عبو، سينتيا غبريل والبروفسور رولان طناب

طبيب للأمراض الجلدية، أستاذ في كلية الطب لجامعة القديس يوسف على مدى أكثر من ثلاثين عاماً، انه الدكتور ادوار مخول المولع بحبه لطبيعة لبنان والذي زار جميع مواقع بلدنا الطبيعية سعياً لاكتشاف الأزهار

الخاصة بلبنان LES ASTRAGAELES عنوان كتابه الأنيق والمشوق الذي وقعه الدكتور مخول غروب الأربعاء ٢٠ حزيران في حديقة كلية الطب بجامعة القديس يوسف قلب بيروت.

وقدم الكتاب الاخصائيان في عالم الطبيعة جورج وهنرييت طعمه. جمع غفير من المثقفين وهواة «الأخضر» شاركوا في الحفل وكان في استقبالهم الدكتور مخول وعقيلته المحبوبة والديناميكية رنده.

غريس وجان بيار نصر يستقبلان

ليل الأول من حزيران، حجزت غريس نصر مطعم «قمر الدين» شارع عبد الوهاب الإنكليزي في بيروت لدعوة الأصدقاء الكثر الى العشاء.

مبتسمة، رحبت غريس بضيوفها برفقة نجلها المحامي جان بيار نصر، ميزت الضيافة اللبنانية الأصيلة المأدبة التي شارك فيها حوالي المئة مدعو ومدعوة من بينهم سفير الأوروغواي خورخي لويس خوري، الرئيس نصري ونجاة لحدود، الرئيس انطوني عيسى الخوري وعقيلته نائلة، بيار وكارين جعاره، نهاد القادري، تريبز ايكو، حسين وسلوى نابلسي، المحامي انطوان وسونيا كليموس، الدكتور انطوان وليلي صابر.

متوسطة الياس ابو شبكة الرسمية زوق مكاييل تحتفل بمئوية سعيد عقل

غصت قاعة المؤتمرات في القصر البلدي - زوق مكاييل ذاك الخميس بحشد من المدعوين المثقفين احتفاءً بمئوية الشاعر سعيد عقل من قبل متوسطة الياس ابو شبكة الرسمية في المنطقة.

لجنة التشريفات المؤلفة من باسكال خليل، سعاد شويري، سيدة شاهين وكاتيا واكيم واللجنة الفنية (نسرين نعوم، ندى ناصيف، هيلدا الأسمر) جمعتا جهودهما لإنجاح الحفلة التي بدأت بالنشيد الوطني

اللبناني ثم النشيد المدرسي لتكريم مئوية سعيد عقل أعقبته كلمة ترحيب لمديرة المدرسة فريال حرفوش وكلمة المدرسة ألقاها الأستاذ جوزف غانم.



باسكال خليل وقت الإستقبال



صورة تذكارية خلال الاحتفال

مأدبة نسائية ليولا مطر في SEA FLOW



جلوساً من اليسار: امال هاني، مارسيل برجى ومارغو باسيل - ووقفاً سوسو كنعان، صاحبة الدعوة يولا مطر، مادلين شكور وغادة عضيبي

دعت يولا مطر عقيلة الجنرال خليل مطر، باقة من الصديقات الى مأدبة غداء تصدرتها أطباق السمك الشهية في مجمع SEA FLOW على شاطئ جبيل. كانت الأجواء فرحة وصيفية بامتياز والاستجمام في الجاكوزي مرتباً وريلاكس للمدعوات سلمى ابو عراج، لولا كليموس، مادلين شكور، تريبز خوري، يولا كتر، مارسيل برجى، امال هاني، مانيا عطالله، سوسو كنعان، مارغو باسيل وغادة عضيبي.

أمل أبو زيد يولم لأعضاء الرابطة المارونية في جزين

أقام السيد أمل أبو زيد وعقيلته مأدبة عشاء في فندق LE ROYAL على شرف أعضاء الرابطة المارونية من منطقة جزين وبحضور حشد من الاصدقاء. وألقيت كلمات في المناسبة نوهت بنشاط الاعضاء وجهودهم المبذولة للإرتقاء بالرابطة المارونية الى تقديم الخدمات والتسهيلات لابناء الطائفة في لبنان وبلاد الانتشار.



من اليسار: رئيس بلدية زغرنا توفيق معوض، ناجي ابو زيد وحكمت ابو زيد



من اليمين: ادغار فغالي، أمل أبو زيد، نهاد أبو زيد، سلمى معوض أبو زيد، حكمت سليمان أبو زيد ورنديلا فغالي



من اليمين: دنيا أبو عتمه، ميشال أبو عتمه، النقيب الياس عون، المحامي اكرم عازوري، انطوان راهب ولونج راهب



من اليمين: سلمى معوض أبو زيد، رايأ أبو زيد، تيريز معوض ونهى أبو زيد



من اليمين: لوسيان الهاشم، أمل أبو زيد وسلمى معوض أبو زيد



من اليمين: ناجي أبو زيد، ستيفاني ماسريان، شادي الهاشم ولوسيان الهاشم



من اليمين:
ماري
سرحال،
القاضي
ناجي
سرحال،
جهاد طرييه
وانطوان سعد



من اليمين:
نهاد طرييه،
ندي
كرم، العقيد
ميشال كرم،
دانيال
جرجس، فادي
جرجس، انعام
وتوفيق بو
يونس

الحوت يكرم المحفلين بانضمام الـ MEA الى سكاى تيم

بمناسبة انضمام شركة طيران الشرق الاوسط MEA الى تحالف «سكاى تيم» اقام رئيس مجلس ادارة الشركة محمد الحوت حفلا بحضور وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي والمدير العام لتحالف «سكاى تيم» مايكل ويزبرن وعدد من كبار الشخصيات وممثلي شركات طيران عربية وأجنبية الى كبار موظفي الشركة - راجع الخبر في مكان آخر - وهنا بعض اللقطات من حفل التوقيع والتكريم الذي أعقبه:

«الأسبوع الثقافي التونسي» في فندق غولدن توليب - لبنان
السفير بلوط: تعاون بين لبنان وتونس للارتقاء بالأداء السياحي



من اليمين: د. الاسعد المحيرصي، سلوى الامين، السفير التونسي القنصل كميل فنيانوس ود. عماد الامين



من اليسار: MICHAEL WISBURN، محمد الحوت، سلوى تويني، وميشال تويني



من اليمين: السفير محمد الجزمي، السفير العراقي وناصيف قالوش



من اليمين:
يوسف
الحلبي،
نبيل فواز
وكارمن فواز



من اليمين: لسمر معاوية، غاده حرفوش، القنصل الاسعد المحيرصي وانور غانم



من اليمين:
رولا جميل،
امين جميل،
ريما مكاي
وربيع
عازار



ناجي زخور
وعقيلته
ايلين

افتتحت السفارة التونسية في لبنان وادارة فندق غولدن توليب «الأسبوع الثقافي التونسي» في لبنان، في حفل أقيم الشهر الماضي في الفندق، وذلك بمشاركة من المكتب الوطني للسياحة في تونس والخطوط الجوية التونسية، وهدف المهرجان الثقافي الى تسليط الضوء وتعريف اللبنانيين على الثقافة التونسية والحرف والموسيقى والمأكولات التقليدية التونسية.

بعد النشيدين الوطني اللبناني والتونسي ألقى مدير عام فندق غولدن توليب **نعمان عبدالله** كلمة اعتبر فيها «ان هذا الحدث فرصة فريدة لتوطيد العلاقة الخاصة التي تربط لبنان بتونس».

ثم قال السفير التونسي محمد فوزي بلوط «هذه التظاهرة اردناها مرآة للمخزون الثقافي والسياحي التونسي الثري بالخلق والابتكار والإبداع».

أضاف: لا شك ان السياحة قاسم مشترك بين تونس ولبنان وعلينا جميعا ان نتعاون من أجل تجاوز الظروف الصعبة التي يمر بها هذا القطاع الهام والحيوي بالنسبة للاقتصاد بلدينا، وذلك من خلال السعي للارتقاء بالأداء السياحي نحو ما هو أفضل».



فريد وكارلا
حمصي

الاعتماد اللبناني للتأمين وإعادة التأمين CLA تكرم ممثلي PARTNER RE



من اليمين: ماري طريبه، جاك صحناوي، اسعد ميرزا ود. جوزف طريبه



من اليمين: فادي ابو نحل، ارنو دورودك، ايلي طريبه، انطوان غومو والمحامي عزيز طريبه



من اليمين: جميل حرب، مازن أبو شقرا، فادي شماس وكزافييه دوني

أقام مدير عام شركة CLA للتأمين وإعادة التأمين ايلي طريبه حفل غداء تكريماً لـ ANTOINE GOMOT و ARNAUD DE RODELLEC ممثلتي شركة PARTNER RE لإعادة التأمين لمنطقة الشرق الأوسط، وذلك في مطعم INDIGO في فندق LE GRAY BEIRUT.

حضر الحفل الدكتور جوزف طريبه رئيس مجلس ادارة مجموعة الاعتماد اللبناني، جاك صحناوي رئيس مجلس ادارة شركة CLA، الوزير السابق جاك جوخديان وعضو مجلس إدارة الشركة، وكل من وليد جنادري رئيس لجنة مراقبة شؤون هيئات الضمان، أسعد ميرزا رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان، فادي أبو نحل رئيس مجلس ادارة شركة TRUST RE، فاتح بكداش رئيس مؤسسة الضمان الإلزامي فضلاً عن أعضاء مجلس إدارة جمعية شركات الضمان ACAL، ممثلي شركات إعادة التأمين الإقليمية والعالمية، معظم وسطاء إعادة التأمين في لبنان وممثلي شركات التأمين اللبنانية واعلاميين.



من اليمين: رومل طباجه، ادوار طرابلسي ومحمد الهبري



من اليمين: شادي عيسى، انطوني الفضل وجورج ماتوسيان



ايلي طريبه وريم مرعب

شركة ألفا احتفلت بعيد الأب مع الإعلاميين الآباء

أحييت شركة ألفا عيد الأب بمشاركة الآباء والرجال العاملين في الحقل الإعلامي، والذين كان رئيس مجلس إدارة الشركة ومديرها العام المهندس مروان الحايك قد دعاهم الى لقاء في نادي الغولف اللبناني في ١٩ حزيران (يونيو) الماضي تكريماً لتفاني الآباء الإعلاميين لعائلاتهم ولمسيرتهم المهنية. وقد أثنى الحايك خلال كلمة له على الجهود التي يبذلها كل أب عامل وخاصة الأب الإعلامي الذي تتطلب منه مهمة الأبوة جهداً مضاعفاً نظراً لطبيعة العمل الإعلامي الذي يحتاج للكثير من الوقت والعطاء.



صورة تذكارية



من اليمين: فادي ناصيف، فرد صيقل، رنية خلائط، هلا حيدر، جورج زينة وروجيه ثابت



من اليمين: سلام حنا، بيار سلامة، صبحي الحسيني وكارمن ضاهر



من اليمين: انطوان شديد، فاتح بكداش وفاتن دوغلاس



من اليسار: صلاح حسنية، جورج سالم، سامي خوري والكسي ماتوسيان



من اليسار: نبيه مسعد، كارلا نجيم، انطوان بشارة، عبدالله بداوي ورجا سالم



من اليمين: جاك خضاريان، وليد جنادري وفادي ابو نحل



من اليمين:
روجيه ثابت،
كارين حداد
ويسمة بركات



من اليسار:
ناجي
سلطانم،
المحامي زياد
نجم، ايلي
نسناس،
رونالد شدياق
وكريستيان
باز

«ألفا» تنال جائزة أفضل صفحة تفاعلية على «فايسبوك»

حازت صفحة شركة ألفا على موقع التواصل الاجتماعي فايسبوك جائزة أفضل صفحة تفاعلية "ALFA TELECOMMUNICATIONS" (FACEBOOK) في العالم العربي من قبل أكاديمية جوائز الإنترنت في المنطقة العربية (PAN ARAB AWARDS ACADEMY).

وتسلمت ألفا، التي تتولى شركة اوراسكوم للاتصالات إدارتها، الجائزة خلال الاحتفال الذي أقامته الأكاديمية في دبي، من رئيس الأكاديمية السيد بيار مكرزل وممثلين عن موقع فايسبوك بحضور وزير الداخلية اللبنانية مروان شربل وكبار المسؤولين الإماراتيين.



سهرة ممتعة ومميزة لشركة فيدلتي للتأمين ريكاردو سليمان مكرماً وكلاء فيدلتي وموظفيها: لنشك الأيادي لجعل كل مستهلك قيمة بذاته



من اليمين: لارا سليمان، مورييس سليمان، ريكاردو سليمان وفرد صيقللي



ريكاردو سليمان يلقي كلمة



من اليمين: جورج حداد، فرد صيقللي، نورما سماك، منى بعاصيري، جورج ايوب وعبدالله حرفوش



من اليمين: ريكاردو سليمان، فرد صيقللي، عبدالله حرفوش، جورج سليمان، جورج ايوب و زاهر عريضي



ريكاردو سليمان وفرد صيقللي مع اسرة فيدلتي يقطعون قالب الحلوى

أقام رئيس مجلس ادارة مدير عام شركة فيدلتي للتأمين FIDELITY ريكاردو سليمان وادارة الشركة الحفل السنوي الذي يقام تكريماً لوكلاء الشركة وموظفيها. وهو الحفل الذي يجري خلاله توزيع الجوائز على المتفوقين من بينهم، تقديراً لما انتجوه من اقساط وحقوقه من نتائج لمصلحة الشركة.

نذكر هنا، ان ريكاردو سليمان طالما تصدر لائحة المنتجين الاكثر نجاحا على المستوى العالمي، لدى شركة متلايف METLIFE وهو يدرك اهمية الجهود التي يبذلها المنتجون للوصول الى الزبائن واقناعهم بالبرامج التي يسوقونها. ولذا يحرص على التعبير بدوره كرئيس لشركة فيدلتي عن شكره للوكلاء العاملين لدى الشركة ومكافأتهم على جهودهم سنوياً.

أقيمت الحفلة في هيلتون متروبوليتان بالاس بيروت مساء ٣١ أيار ٢٠١٢ وتخللتها برامج ممتعة.

وقد رفع السيد سليمان شعارا للعام ٢٠١٢: «لنتشاك الأيادي لجعل كل مستهلك قيمة بذاته» JOINING HANDS TO MAKE EVERY CUSTOMER COUNT.

نذكر هنا ان الاحصاءات التي جمعناها ونشرناها في عدد سابق، تظهر ان شركة فيدلتي تمكنت خلال العام ٢٠١٢ من تحقيق نمو في اقساط التأمينات العامة NON LIFE بنسبة ١٦ في المئة وثاني اكبر نمو في السوق اللبنانية في اجمالي اقساط التأمينات العامة والحياة LIFE & NON LIFE بنسبة ١٣,٤ في المئة.



من اليمين: ضياء عاصي، ابراهيم حسن ومنال حطيط



من اليسار: راشيل مرهج، نضال حقاوي، إيلانا ابو جوده وأرين نازيان



من اليمين: موريس سليمان، ماي معمرباشي وفرد صيقللي



من اليمين: المحامي شوقي البستاني، وليد جنادري وجوزف الفضل



من اليمين: الزميل ناجي زخور وكمال عواد



من اليمين: مارلين صيقللي، ريشارد صيقللي، جورج سليمان وغرازيلاسليمان



نادين حرفوش وعبدالله حرفوش



سميرة ابو حمدان وحسام ابو حمدان



فاتن قسطنطين وروجيه ابو فاضل



من اليمين:
غابي حداد،
زاهر عريضي
وغاده عريضي



من اليسار:
نادين عسيلي،
ريكاردو
سليمان ومنى
بعاصيري



من اليمين:
أمال حلاوي،
غالب حلاوي،
حاتم ابو شقرا
وماجدة ابو
شقرا



من اليسار:
كامل عاكوم،
ميساء عاكوم،
احلام واكيم،
سهيل واكيم
مع ضيفه
كريمة



صورة تذكارية



من اليمين: ماري نوبيل زخور، ماري قلعاني ودلال حاجي



من اليمين: حسين حلبي، رامز قلعاني وحليم زخور



من اليمين:
سعاد بواري،
ميشال بواري،
وسيم سابا،
جوان سابا
وميشلين سابا



من اليمين:
روز شدياق،
كلود رزوق،
ريمون ابو
حبله، ديانا
ضومط
ويوسف
ضومط



من اليمين:
ديبالا نعوم،
بيار نعوم،
جان جميل،
ميشلين جميل،
رولا صليبا
وطارق صليبا



من اليمين:
فلورا حداد،
زينه فزع،
طوني فزع
وجو حريق



من اليمين:
عاصي
سلامة،
باسم نون،
رندة نون،
وفاء حج
حسن



من اليمين:
سحر ديك،
رشدي ديك،
نجوى
الجردي،
وجدي
الجردي
وسميرة ابو
حمدان



جان وديانا

أجمل «هيصة» فرح بزفاف جان بشاره وديانا راشد



العروسان مع الإشبينيين امام كاهن الرعية



من اليمين: شربل، ببيرو، ديانا وكاتيا راشد



من اليمين: جاد، رندى، جان، طوني وليا بشاره

الفرحة الكبيرة التي عاشها آل بشاره وآل راشد يوم ١٩ أيار ٢٠١٢ تمنّاها لهم جميع محبيهم ومحبي ولديهما جان وديانا بشكل خاص منذ أصبح الشابان الوسيما ن أهلاً للتحابب والاستعداد للدخول في القفص الذهبي لتشكيل عائلة سعيدة يفخر بها الأهل الكرام. في ١٩ أيار ٢٠١٢ أقيم حفل زفاف رائع في كنيسة مار مارون جعيتا بحضور جمع كبير من الأنسباء والأصدقاء. دخل العروسان جان وديانا الى الكنيسة المنورة والمغمورة بالورود مع الإشبينيين العزيزين جاد بشاره وكريستيل راشد حيث استقبلوا من أفراد العائلة والمدعوين بعاصفة من التصفيق لما لهما من محبة وتقدير لدى الجميع. بارك الإكليل كاهن الرعية الذي هناهما على زفافهما الميمون وتمنى لهما حياة زوجية سعيدة. بعد ان تم الزفاف السعيد أخذت الصور مع والدي العريس انطوان ورندى والشقيقتين ليا وجاد والدي العروس ببيرو وكاتيا والشقيقتين شربل وكريستيل.

الهيصة في مجمع اده ساندس

بعد الزفاف السعيد انتقل الجميع الى مجمع اده ساندس - جبيل حيث أقيم عشاء ساهر كان من أجمل وأسخى وأمتع الأعراس. مبروك للعروسين جان وديانا وللعائلتين بشاره وراشد الكريمتين.



العروسان يقطعان قالب الحلوى



العريس على الإنكشاف

شركات اعادة عديدة قلّصت ارتباطاتها بالاسواق العربية
الا ان شركات اعادة اخرى حلت مكانها

**SOME REINSURERS REDUCED
THEIR COMMITMENTS TO THE MENA
REGION BUT OTHERS TOOK OVER**

AL BAYAN
THE LEADING ARAB INSURANCE MAGAZINE

العدد ٤٨٨ • الجزء الثاني • ٣ تموز (يوليو) ٢٠١٢

AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 488 • PART 2 • 3 JULY 2012



This issue is sponsored by



QATARLYST

هذا العدد يصدر برعاية

فهرس الـ GAIF

في ما يلي قائمة بأسماء رؤساء ومدراء شركات التأمين وإعادة التأمين ووساطة التأمين والاستشارية العربية والعالمية كافة الذين وردت أسماؤهم في عدد البيان الخاص بالـ GAIF وتسهيلاً للقارئ ليعرف بأية صفحة يوجد حديثه، فقد وضعناه وفقاً لاسم العائلة وبجانبه رقم الصفحة.

الصفحة	الموضوع / الحديث	الصفحة	الموضوع / الحديث	الصفحة	الموضوع / الحديث	الصفحة	الموضوع / الحديث
	(ق)		(ش)		(ج)	224	المؤتمر
312	عبد الوهاب القاضي	302	فادي شماس	308	وليد الجشي	270	المآدب التكريمية
334	قبرلان قنطرة	316	فريد شديد	370	اسامه الجعينة	272	عشاء ناسكو قره اوغلان
344	لطفى بن حاج قاسم	328	سامي شريف	403	وليد جبشي	276	غداء GEN RE
372	محمود قوقزة	330	احمد شوار		(ح)	278	غداء تشارتس
407	باسم قبان	354	ميشال شماس	292	ايمن الحوت	280	عشاء شديد ري
	(ك)		(ص)	326	سلام حنا	282	غداء بارنتس ري
311	سامر كنج	384	د. رجائي صويص	351	فؤاد حنون	284	حفلة استقبال ميونخ ري
391	SEYED MOHAMMAD KARIMI	386	نائل صلاح	352	نبيل حجار	286	عشاء ترست ري
403	MANOJ KUMAR		(ض)	374	وليد حلاسو		(أ- ايو)
	(م)	366	مارسال ضاهر	380	فراس حسين	296	فادي ابو نحل
290	خالد المغيصب		(ط)	378	سامية الحيدة	304	CHRISTOS ADAMANTIADIS
320	حسين الميزة	350	احمد طباجه		(خ)	314	عزت اسطواني
336	د. عبد المجيد المخلافي	310	ايلى طربييه	323	وائل الخطيب	314	جان ايليا
342	محمد مصطفى		(ظ)	348	فادي خوري	338	خير الدين اسماعيل
347	مارون مراد	384	عائشة ظاظا	395	روني خضر	346	عمر الامين
348	زياد المصري		(ع)		(د)	358	حسين ايوب
350	مروان مطر جي	298	جو عازار	310	عبد الكريم دجعفري	364	خلدون ابو حسان
360	جورج ماتوسيان	306	سامي العلي	314	مختار الدائرة	366	ايلى ابي راشد
362	اسعد ميرزا	312	عماد عبد الخالق	332	محمد الدشيش	368	مازن ابو شقرا
388	صلاح الدين موسى	317	ايمن عزاره	340	عامر ديه	356	GOKHAN AKTAS
399	NIGEL MORTIMER	318	علي ابراهيم العبدالغني	411	STEVE DIXON	397	مكرم بن ساسي
413	LUKAS MULLER	321	محمد عبد الله		(ز)	330	لمياء بن محمود
	(ن)	324	عصام عبد الخالق	322	د. وليد زعرب	331	نجيب بحوث
308	محمد لاربي التالي	324	علاء الزهيري	324	جورج زينيه		جك برايس
358	زكي نورسي	325	ابراهيم عبد الشهيد	346		326	انطوان بشاره
378	محمد حسن ناير	342	اندره عنحوري		(ر)	332	ناصر البوسعيدى
	(هـ)	368	اسامه عبد العال	320	ابراهيم الرئيس	332	سليم بشاره
356	علي الهاشم	386	باسم عوده	338	مجيب ردمان	354	عبد الله محمد بشير
360	محمد الهجري	376	جمال العواملة	340	محمد الريماوي	364	جلال بنشقرون
	(و)		(غ)	362	عبد الله الرئيس	374	جميل بهو
304	MICHAEL WHITWELL	370	جهاد غانم	372	سامر رسلان	393	STEFANIA BADEA
345	سمير الوزان	411	GERARDO GARCIA		(س)	393	MAHESH PRABHU
352	علي الوزني		(ف)	300	الحاج محمد سبع	401	ANDREAS POLLMANN
376	عبد الرزاق الوهيب	322	ريمون فرحات	315	طارق عبد الواسع هائل سعيد	414	(ت)
399	MARK WATSON III	395	DAVID FORREST	382	صالح السبيل		مهدي تازي
408	ANDREAS WEIDLICH	401	رأفت باسم فارس	344	يونس جمال السيد		
		405	JOHNSON VARUGHESE	380	ناجي سلطانم		
				397	ANDREW SMITH		

المؤتمر العام لـ 2012 GAIF مراكش

دعوة الشركات العربية لإنشاء مجتمعات POOLS محلية تعنى بتغطية اخطار العنف السياسي



وقوفاً للنشيد الوطني المغربي

عبد الخالق رؤوف خليل:

ردود فعل شركات اعادة التأمين حيال احداث الربيع العربي اخرجت شركات التأمين العربية وجعلتها غير حاضرة لتلبية طلبات التأمين

وزير المالية المغربي ادريس الادريسي:

قطاع التأمين العربي يحتاج الى من ينهض به



الصف الأمامي



من اليمين: فادي شماس، هشام براج، يعقوب صوالحه، سمير عبد الأحد، وليد سيداني، عبدالله النعيمي، الزهر شرف الدين، رائد حدادين وباسم حدادين



من اليسار: عبد الله المهيري، محمد مظهر حماده، علي الهاشم، محمد المجراب، عمر الأمين وعزت اسطواني



من اليمين: الحاج محمد سبع، رونالد شدياق، احمد رجب، عصام الانصاري وسمير الوزان



من اليسار: ايمن الحوت، لطفي الزين، بسام المصري وفادي شرقاوي



من اليمين: لسعد زروق، عبد الرحمن العطار، محمد الريماوي، معاوية ابشر، عبد العزيز المنصور، صالح الظاهري، طل ناظر، علاء الزهيري، يونس جمال السيد وجمعه سيف بن بخيت

اناس العلمي:

علينا تجديد قدراتنا والاجتهاد من اجل ابتكار
الانظمة التي يحتاجها المواطن العربي

عثمان بدير:

الربيع العربي يفرض على صناعة التأمين ان
تجد الانظمة التي توفر الحماية للثروات المحلية

مراكش - اميل زخور - كارل انجيم - مازن عسيان ويوسف ناصر

ليست للكتة المغربية هي وحدها التي تميز المغاربة عن غيرهم من الاخوة العرب، بل ان اسلوبهم في المخاطبة يختلف عما هو عليه في مشارق العالم العربي ايضا. فالمغاربة لا يجدون حرجا في تسمية نقاط الضعف التي يعاني منها قطاع التأمين في العالم العربي. وهذا ما لمسناه عند استماعنا للكلمة التي القاها وزير المالية والاقتصاد اديس الازمي الاديبي عندما قال بصراحة ان التأمين العربي ما يزال يحتاج الى من ينهض به. ما يعني ان القطاع العربي ما يزال في منزلة متدنية من حيث الانتاج، ولذا يترتب على شركات التأمين والاعادة وعلى اصحاب الاسهم في تلك الشركات ان يعملوا بجدية من اجل اللحاق بركب صناعة التأمين في العالم.

الوزير اديس الاديبي الذي كلمته في افتتاح المؤتمر ٢٩ العام للاتحاد العام العربي للتأمين 2012 GAIF الذي انعقد في مدينة مراكش صباح يوم الاثنين ٢١ ايار (مايو) واستغرق ثلاثة ايام. شارك في المؤتمر ١٨٠١ مندوبا يمثلون شركات التأمين والاعادة والوساطة والمكاتب الاكتوارية ومكاتب المحاماة والمحاسبة من جنسيات مختلفة عربية واجنبية.

وتضمن حفل الافتتاح اربع كلمات القاها كل من: الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل، وعثمان بدير رئيس الدورة السابقة للاتحاد (رئيس شركة التأمين الاردنية)، اناس العلمي الرئيس التنفيذي للشركة المغربية لاعادة التأمين المركزية SCR، والوزير الاديبي الذي كان آخر الذين تكلموا في حفل الافتتاح.



من اليسار: ابلي دعبول، ابراهيم سلامه، SASCHA ADLER، مازن ابو شقرا، فاتح بكداش وDR ALFREDO NATHANSKY



من اليمين: بسمة بركات، لميا بن محمود، عبد اللطيف شعبان، رياض كراي وشكيب أبو زيد



من اليمين:
زكي نورسي،
رجائي
نورسي،
انطوان
بقعوني
واحمد شودار



من اليمين:
ماجد عقل،
احمد طباجه،
حسين ايوب
وسمير سكر



صورة جامعة لأركان الشركات التابعة لـ GIC GROUP أمام الخيمة الخاصة بهم



من اليمين: نجيب بحوث، PATRICK CHOFFEL
وMICHAEL RAFTÉR



من اليمين: الكابتن ريشار شلهوب، ماريو نحاس، علي الهاشم، قيس المدرس
وفؤاد حنون



من اليسار: بهاء الدين سفاريني، NIRAN KUSTER، زياد المصري وTOBIAS MEIER

عبد الخالق رؤوف خليل

عبد الخالق رؤوف خليل الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين
قسّم كلمته الافتتاحية الى ثلاثة محاور وهي:

(١) مواجهة الازمات

(٢) تداعيات الاحداث التي شهدتها بلدان الربيع العربي

(٣) بنك معلومات التأمين العربي

وحول المحور الاول قال الامين العام ان الازمات تتحول في غالبية
الاحيان الى مناسبات يضطر فيها الانسان الى استحداث الادوات التي
تمكّنه من التغلب عليها. وازداد: ان الاحداث التاريخية الكبرى توضح
انه بين كل مرحلة ومرحلة جديدة توجد ازمة تحرك الازمان وتحفز
الابداع وتمهد السبيل الى مرحلة جديدة. و اشار الى ان هناك مقولة

مأثورة «لا تختبر اي ادارة اختبارا جيدا الا في ادارة الازمات».
وحول المحور الثاني قال: ان احداث الربيع العربي جعلت شركات
الاعادة تتبع سياسات متشددة تجاه سداد التعويضات الناجمة عن تلك
الاحداث، كما انها عمدت الى فرض شروط جديدة في مجال قبول اخطار
العنف السياسي. وقال ان شركات التأمين العربية وجدت نفسها جراء
تصرفات شركات الاعادة حيالها مضطرة الى اتباع سياسة اكتتابية اكثر
تشددا، ممالقى بظلاله على حجم اعمالها، ناهيك عن ان استثمارات هذه
الشركات قد عانت ايضا في ظل هذه الاوضاع.
وفي المحور الثالث من كلمته تحدث الامين العام عن اطلاق الموقع
الالكتروني لبنك معلومات التأمين العربي الذي جاء ثمره تعاون صادق
وعمل دؤوب استمر خلال العاميين السابقين بالتعاون مع الاتحاد
الاردني لشركات التأمين.



من اليمين: سمير صباغ وبلحسن تونات



من اليسار: سامي شريف، اسعد سعد الدين ومحمد سعد الدين



من اليسار: لؤي النقيب، جاك صاصي وايلي خطر



من اليسار: الكسندر ماتوسيان، تينا حطوني وجورج ماتوسيان



من اليمين: فادي أبو نحل وسمير صباغ



من اليمين: خالد المغيصيب وعمر الأمين



اركان GEN RE مع جان ايليا



من اليسار: صلاح المعراج، سيرج الأسمر، ANDREAS WEIDLICH و PETER TAILBY

من اليسار:
نائيل صلاح،
ضحى صلاح،
شادي سعاده،
بوب مخول،
موسي
الربيعان
وسليم ابو
حيدر



عثمان بدير

وكانت الكلمة الافتتاحية الثانية لرئيس الاتحاد العام العربي للتأمين للدورة السابقة عثمان بدير ، ومما قاله انه من المهم ان ينعقد المؤتمر تحت شعار يعكس التطورات السياسية التي شهدتها المنطقة العربية استجابة للربيع العربي، ومستحقات عمليات الاصلاح التي احدثت معها تغيرات جوهرية ادت في حالات عديدة الى توتر الاوضاع الامنية والسياسية والاقتصادية. وان معطيات مرحلة الربيع العربي فرضت على قطاع التأمين والقائمين عليه تحمل مسؤوليات والقيام بجهود موازية لبحث وسائل تفعيل دور التأمين لتلبية استحقاقات المرحلة الراهنة.



من اليمين:
سامر أبو
جوده، ماهر
الحسين
وحاتم حسين



من اليسار: طلال القطامي وعبد الرحمن دودين



من اليمين: انور علامه، تيسير مشعل وسمير نحاس



من اليسار: ANDREW SMITH و STUART WHITE



من اليمين: رأفت فارس، عبدالله العثمان، JOHNSON VARUGHESE، مهتد عبد الجليل، محمد السيد وعماد الجريسي



من اليمين: وضاح الخطيب، د. وليد زعرب، سمير نحاس وعماد عبد الخالق

اناس هوير العلمي

اناس العلمي القى كلمة الافتتاحية الثالثة، وقال ان هذا المؤتمر ينعقد في ظروف استثنائية حيث يشهد العالم عدة تغيرات على المستوى الاقتصادي والمجتمعي، وهذا يتطلب منا اليوم جميعا تجنيد كافة قدراتنا بغية الاجتهاد والابتكار حتى يرقى هذا القطاع الى المستوى الذي يجعل منه سوقا رائدة في العالم. وقال: ان صندوق الایداع والتدبير المساهم الاول في الشركة المركزية لاعادة التأمين SCR هو اكبر مستثمر على المدى الطويل في الاقتصاد المغربي، حيث يتكلف بتدبير الدخائر من شبكة البريد ومن صندوق الضمان الاجتماعي وصندوق التقاعد، وبهذا الدور يعرف الصندوق جيد المعرفة مدى اهمية التأمين في مجال توفير الادخار للاقتصاد الوطني من اجل الاستثمار والنمو وخلق فرص العمل. واعرب العلمي عن اعتزازه بتسلم رئاسة الاتحاد العام العربي للتأمين للدورة الحالية ٢٠١٢ - ٢٠١٤ واعدا باعطاء مهمته الجديدة كل العناية التي تحتاجها لتنفيذ تطلعات اسواق التأمين العربية.



من اليسار: نادر القدومي، عماد عبد الخالق، علي الوزني وجواد جنب



من اليمين: محمد العلمي، علي بنجلون، محمد براد وفؤاد بن شكرون



من اليمين:
جورج خليفة
ومجيب ردمان



من اليمين: سهاد صابر، مارون مراد، اندره معراوي وسامر ابو جوده

وسائل الاعلام لم تشر الى المؤتمر

لوحظ ان وسائل الاعلام العربية والعالمية لم تشر الى انعقاد المؤتمر ٢٩ للإتحاد العام العربي للتأمين 2012 GAIF في مراكش، ويبدو انها لم تكن تعلم بحصوله. وهذا يعود الى ان اللجنة التنفيذية للمؤتمر لم تعلم وسائل الاعلام بموعده وجدول اعماله. وهذا الإخفاق هو واحد من إخفاقات كثيرة سجلت على المؤتمر . GAIF 2012



من اليمين:
مارسيل
ضاهر وفادي
خوري



أركان GULF RE والأهلية التعاونية السعودية



من اليسار: نبيل حسيني، بسمة بركات، الشيخ خلدون بركات، محمد درغوث، ورونالد شدياق



اجتماع أركان التأمين المتحدة اليمن وTRUST RE ويظهر من اليمين: ماجد هائل سعيد، سمير سعيد، عبداللطيف قباطي، صخر الخطيب، طارق هائل سعيد، عمر بابا، سمير سكر، رومل طباجه ونبيل حجار



من اليمين:
جو عازار،
كمال أبو
نحل وغسان
جبور



من اليمين: سمير قاسم، معاوية ابشر، عبد الخالق محمد، محمد الفادني والدكتور كمال جاد كريم



في الوسط لطفي بن حج قاسم



داخل جناح IGI



من اليسار: محمد الدشيش وعبد الرزاق الوهيب

الوزير الادريسي

وكانت الكلمة الاخيرة في حفل الافتتاح للوزير المنتدب ادريس الازمي الادريسي الذي استهل كلمته بالترحيب باسم الحكومة المغربية بالضيوف وبالالاتحاد العام العربي للتأمين ودوره في تعزيز وتشجيع التعاون بين شركات التأمين واعادة التأمين العربية.

وقال الادريسي: ان التأمين واعادة التأمين يلعبان دورا اساسيا في تعبئة المدخرات وضمان الاملاك. فإن مساهمة اقساط التأمين في الناتج المحلي الاجمالي تبقى ضعيفة ودون المستوى المطلوب مقارنة بمعدل نمو الاقتصاد. وعليه يجب على فاعلي القطاع مضاعفة الجهود والبحث عن الحلول المناسبة للنهوض به. وقال الوزير ان هناك ضرورة لاعتماد الزامية التأمين لا سيما تأمينات المسؤولية المدنية وتشجيع قنوات توزيع جديدة وتكثيف الشراكة بين الشركات العربية في مجال اعادة التأمين. ولهذا اولى المغرب اهمية خاصة لتعزيز هذا القطاع بالحرص على مسايرة القانون المنظم لآخر التطورات في تقنيات التأمين والمعايير الدولية ذات الصلة برفع القيود والتحرير. ■



من اليسار: عبدالله بداوي، عبد الكريم دجعفري وحفيظ حشاني



من اليسار: محمد لعربي نالي واناس العلمي



من اليمين: نبيل حجار، ياسر البحارنة وسمير الوزان



من اليمين: صالح السبيل، نصر أبو عبيد، صادق حسن، عادل حماد واحمد شوقي الحنك



داخل جناح C&G



اجتماع اركان التأمين الأردنية و ARGO RE ويظهر من اليمين: جواد جنب، عماد عبد الخالق، NIGEL MORTIMER، BARBARA BUFKIN و MARK WATSON III



عمر بابا
داخل جناح
ESKADENIA



من اليمين:
اندره
معاوي، نبيه
مسعد، سامي
العلي، محمد
منصور
وجورج بيطار

جلستان ومحاضرات

حول التجربة المصرية والتجربة التونسية في مواجهة احداث الربيع العربي وكيفية تقوية التعاون بين الشركات العربية والكوارث التي شهدتها العام الاسوأ في التاريخ

تضمن النشاط الثقافي لمؤتمر مراكش جلستين:

الجلسة الاولى وضعت تحت عنوان: تداعيات الربيع العربي وانعكاسها على صناعة التأمين واعادة التأمين «التحديات والحلول» وترأسها خالد سعود الحسن الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب في شركة الخليج للتأمين - الكويت.

وتحدث خلال الجلسة الاولى عبد الرؤوف قطب رئيس الاتحاد المصري للتأمين نائب الرئيس والعضو المنتدب - بيت التأمين المصري السعودي، الذي قدم محاضرة حول التجربة المصرية في مواجهة «الربيع العربي». كما تحدثت في الجلسة الاولى السيدة لمياء بن محمود رئيس مجلس الادارة والمدير العام في الشركة التونسية لاعادة التأمين فتناولت التجربة التونسية في مواجهة الربيع العربي.

اما الجلسة الثانية فانعقدت تحت عنوان: فرص نمو صناعة التأمين العربية واهمية ادارة المخاطر.

وترأسها محمد العربي النالي المدير العام المنتدب في الشركة المركزية لاعادة التأمين (SCR).

وقد تحدث خلال الجلسة الثانية زهير بنسعيد رئيس مجلس الادارة في الملكية الوطنية للتأمين المغرب وقدم محاضرة حول امكانيات النمو وفرص التعاون العربي.

كما تحدث في الجلسة الثانية سالفاتوري اورلاندو Salvatore Orlando ممثلًا لشركة بارتنر ري PARTNER RE وقد عرض في محاضراته الكوارث التي واجهت شركات الاعادة العالمية خلال العام ٢٠١١ والذي سمي العام الاسوأ في تاريخ صناعة التأمين.



من اليسار: RAFIQ HALANI و D.ARYA, RAVI SHANKAR, MANOJ KUMAR



من اليسار: سمير حمصي، زهير العظوظ، ANTHONY CABOT، طارق مرعي
ولينا حنتس



من اليمين: وليد الجشي وخالد الجشي



من اليمين: محمد عربي نالي، عبد الخالق رؤوف خليل
وعثمان بدير

لمياء بن محمود (الشركة التونسية لإعادة التأمين):

الإشكالات التي تواجهها أسواق التأمين العربية غداة اندلاع أحداث «الربيع العربي»

قدمت رئيسة مجلس الإدارة والمديرة العامة للشركة التونسية لإعادة التأمين لمياء بن محمود محاضرة بعنوان «تحليل للوضع في البلاد التونسية»، تناولت فيها الإشكالات المثارة حول طبيعة الأحداث التي شهدتها المنطقة العربية منذ اندلاع أحداث «الربيع العربي»، وكانت بدايتها في تونس بالذات. وذكرت المحاضرة أن من بين الإشكالات التي تواجهها أسواق التأمين عدم جاهزية أسواق التأمين العربية لتأمين المخاطر السياسية، بالرغم من أن المؤشرات تشير إلى ازدياد واضح في هذه الأخطار، خصوصاً إثر أحداث ١١ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠١، التي غيرت نظرة سوق التأمين العالمية إلى المخاطر السياسية، إضافة إلى التوصيف القانوني للأحداث والتساؤلات حول الإستثناءات في مجال التغطية.



خالد الحسن ولمياء بن محمود

وتطرق بن محمود إلى تشدد شركات إعادة التأمين العالمية كالشروع في تطبيق زيادات على أسعار تغطيات كل الفروع وتقليص القدرات الاكتتابية، ووضع سقف منخفض لتغطية الكوارث الطبيعية والتحرركات والإضطرابات الشعبوية وإدراج استثناءات مطلقة للأخطار السياسية والبلدان الخاضعة لعقوبات اقتصادية وتراجع في قبول اتفاقية إعادة الإعادة المتكررة RETROCESSIONS.



من اليمين: ELIANA DYKMANS، حبيب جعلوك، جو اسمر وسيرينا الزين



من اليسار: احمد رجب داخل جناح AON BENFIELD



كريستينا شليطا في الوسط خلال احد اجتماعاتها
في جناح NASCO مع KILN SYNDICATE



HEMENDRA MERTA أمام شعار GIC RE



من اليسار: سامر أبو جوده وانس العتيبي



من اليمين: مختار الدائرة، محمود الخراز وعبد العزيز الزناتي



اجتماع أركان LIBERTY وGROUPEMED



من اليسار: باسم حدادين ورائد حدادين



من اليمين: SHANKAR KRISHNAN ، BRUCE AITKEN
وMARK QUINN داخل جناح ACE



من اليسار: نجيب بحوث، مازن أبو شقرا ويولا الخوري



من اليسار نهاد اسعد



من اليمين: رشيد هباب وجورج زينه

سالفاتور اورلاندو (PARTNER RE GLOBAL):

١٠٠ مليار دولار قيمة تعويض التغطيات المؤمن عليها

المدير التنفيذي لأوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا وأميركا اللاتينية في شركة بارتنر ري غلوبال PARTNER RE GLOBAL سالفاتور اورلاندو تحدث عن التحديات التي تواجهها صناعة التأمين في العالم، داعياً المعنيين بقطاعات التأمين التركيز على إدارة رأس المال مع الأخذ بالاعتبار العوائد المحققة.

وتطرق الى فاعلية سوق إعادة التأمين، عارضاً لرسم بياني أبرز فيه مساهمة صناعة إعادة التأمين خلال ٢٠١١ في استيعاب ما يزيد عن ٥٠٠ كارثة، انزلت

بالعالم خسائر اقتصادية تقدر بـ ٤٠٠ مليار دولار أميركي. وقال ان أسواق إعادة التأمين تكبدت جراء ذلك خسائر بقيمة ١٠٠ مليار دولار أميركي، وهذا المبلغ هو الأعلى الذي تكبدته أسواق الإعادة العالمية خلال سنة واحدة، وللمرة الأولى في التاريخ.

وقال المحاضر ان الرسملة الكبيرة التي باتت متوافرة لدى شركات الإعادة أمكنت لها ان تستوعب تلك الخسائر. وان المساهمين في شركات الإعادة هم الذين يتحملون في نهاية المطاف الثمن.

وبلغت التعويضات النقدية للزلزال الذي أصاب اليابان ما يزيد على ١٢ مليار دولار وما يزيد عن ١٥ مليار دولار لكوارث وقعت في مناطق غير معرضة للكوارث. مؤكداً ان ذلك حصل في ظل نتائج استثمارية ضعيفة.

ودعا اورلاندو الى بذل المزيد من الجهد لتقويم وإدارة المخاطر التي تزداد تعقيداً.



من اليمين: SALVATORE ORLANDO، محمد لعربي
نالي وزهير بنسعيد

من اليمين:
ندى فارس،
كارين حداد
وداني عون



من اليسار:
مصطفى السيد
وسامح
ابراهيم





من اليمين: عبدالله الرئيس، عبد اللطيف شريف الرئيس، سامر رسلان، ذيب عضيله، محمد غنيم ومحمود قوقزه



من اليمين: بيار سلامه، سمير عبد الأحد، وليد صيداني، جو بولس، مازن أبو شقرا وايلي دعبول



من اليسار:
مهدي تازي
وحמיד
بصري

من اليمين:
رجائي
نورسي، محمد
ياسين،
جوزف
شاهين، اندره
عنحوري
وايلي زغبى
داخل جناح
CST



من اليمين: جان كارل مازجي، جهاد غانم وفؤاد حنون



من اليمين: سمير قاسم ومعاوية أبشر

زهير بنسعيد (الملكية الوطنية للتأمين): التأمين في مرحلة ما بعد أحداث «الربيع العربي»

حاضر رئيس مجلس الإدارة في الملكية الوطنية RMA WATANYA المغربية للتأمين زهير بنسعيد عن امكانات النمو وفرص التأمين العربي في ظل الظروف التي تعيشها المنطقة وأحداث «الربيع العربي»، فقال «توفر الأزمة الاقتصادية فرصة للإصلاح، إلا أن شركات التأمين ستواجه مجموعة من التحديات الحاسمة وأهمها: اقتصاد أكثر صرامة يمثل بزيادة الضرائب، لا سيما في الأسواق التي تعاني نسبة بطالة مرتفعة، وأسعار أسهم



متقلبة وتراجع في العائد على حقوق المساهمين فضلاً عن تراجع الدخل من الإستثمار وأسعار الفائدة وارتفاع أسعار السلع الاستهلاكية».

وأوضح بنسعيد ان المستهلكين يصبحون أكثر تطلباً ويتغير سلوكهم ويضخون أقل ولاء وترتفع تكلفة الحفاظ على المؤمن لهم، ما يفرض علينا التمتع بخبرات تفاعلية متناسقة وقنوات تواصل أكثر شفافية.

وتوقع بنسعيد ان تشهد الأسواق الجديدة والناشئة تحولات قوية تتمثل بعملية اندماج واستحواذ واطلاق قنوات توزيع عبر الإنترنت والتحول في الأصول واعتماد استراتيجية واضحة في البرامج الادخارية التقاعدية وانتشار وسائل الإعلام الرقمية وشبكات التواصل الاجتماعي. ورأى بنسعيد ختاماً «ان شركات التأمين بإمكانها مواجهة كل هذه التحديات من خلال تعزيز التنظيم، الاستجابة للسوق، تحسين سبل التشغيل وتوسيع شبكة التوزيع».



من اليمين: ظافر جلالى ومحمد الهادي



ايمان شتالي ولسعد زروق



من اليمين: خالد جشي وبنذر الربيعان



داخل جناح ACE

من اليمين: حبش فراج، باسم عوده، كمال السرطاوي، محمد أبو قوره،
عبد اللطيف أبو قوره، مكرم بن ساسي ورشيد الهباب

من اليمين: زهير العطوط ورشيد الهباب



من اليمين: علي همامي وسامي بنواس

من اليمين: عصام عبد الخالق، خالد الحسن
BIJAN KHOSROWSHAHIمن اليمين: علاء عبد الجواد، ايف جهشان، جوزف بهو، لطفي الزين،
روبير بهو وأيمن الحوتمن اليسار:
عاطف احمد،
مهند عبد
الجليل،
عبدالله
العثمان
واميرة ابو
راشدمن اليسار:
جو فضول،
عمر الأمين
وخلدون
حمصي

توصيات المؤتمر

اعادة التذكير بتوصيات سابقة ودعوة الاسواق المحلية لاقامة مجمعات لتغطية اخطار العنف السياسي

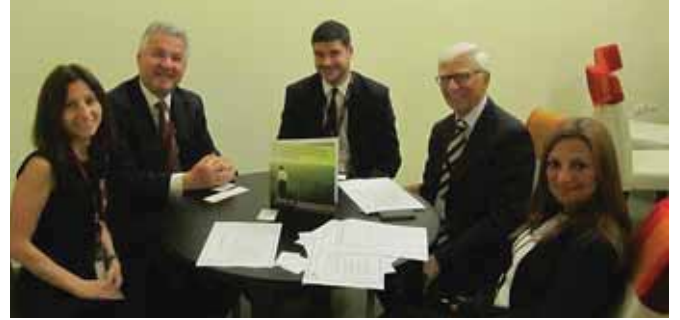
حافظ المؤتمر العام على تقليده الازلي في الدعوة الى التعاون والتكاتف، وتأهيل العاملين فيه الا انه لم ينسَ احداث الربيع العربي فخصّها بدعوة وجهها الى الاسواق المحلية، يدعوها فيها الى انشاء مجمعات POOLS محلية تعنى بتغطية احداث العنف السياسي. (وهذا ما كنا في هذه المجلة قد دعونا اليه تكرارا في اعدادنا الصادرة على امتداد الاشهر الـ ١٤ الماضية). وكنا وغيرنا من المعنيين بمستقبل قطاع التأمين العربي ننتظر ان تنبثق عن المؤتمر ٢٩ مجمعات فعلية، اقله من حيث المبدأ، وتشارك فيها شركات التأمين المشاركة في المؤتمر، الا ان هذا لم يحصل واقتضى ان يكتفي المؤتمر العام بإصدار توصية من المرجح ان تضاف الى آلاف التوصيات التي صدرت منذ نشوء الاتحاد فأكلها الغبار وطواها النسيان. الا ان المؤتمرات العامة درجت على اعادة التذكير بها، لعل التذكير ينفع.

في اي حال ننشر في ما يأتي اهم التوصيات التي اصدرها المؤتمر ٢٩:

من اليمين:
عبد المنعم
متولي، فادي
أبو نحل، عبد
الرحمن العبد
ومجدي فرغل



من اليمين: جهاد غانم، مروى منصور، انطوان اسطفان، كارلا نجيم، فادي شرقاوي والمحامي زياد نجم



اجتماع XLRE وGRS ويظهر من اليسار: كارين شرفان حداد، جورج زينه وداني ضاهر عون، PATRICK WITSHINE، DERMOT DICK



د. عبد المجيد المخلافي وحافظ الباقرى



من اليمين: عبدالله بشير وعبد العزيز صالح



من اليمين: نادر القدومي وRENAT MUSTAFIN



من اليمين: مروان مطره جي، د. عادل منير، علاء الزهيري، عبد العزيز المنصور، صالح الظاهري، احد المشاركين، لسعد زروق، عبد اللطيف شعبان وعلي همامي



من اليمين: محمد عبد المعطي، ناجي احمد، جويل غنيمه، عماد المصري وروبير عيراني



من اليمين:
شادي
عيسى،
سيمون
الراعي، روبيير
بهو وهناء
عبيد

تابع توصيات المؤتمر

- دعوة شركات التأمين واعادة التأمين العربية الى الاستثمار في تأهيل كوادرها اكاديميا ومهنيا وتنميتها للارتقاء الى مستوى التطورات التي تشهدها صناعة التأمين على المستويين المحلي والدولي، واعتبار ذلك تعريزا لرأسمالها البشري القادر على تنفيذ عملية التطوير والاستفادة من الامكانيات المتاحة بمعاهد التأمين العربية وفي مقدمتها معهد التأمين العربي بسورية.
- تثمين الخطوة التي اتخذها الاتحاد العام العربي للتأمين والاتحاد الاردني لشركات التأمين والتي اثمرت عن اطلاق الموقع الالكتروني لبنك معلومات التأمين العربي، ومناشدة اسواق التأمين العربية وهيئات الرقابة على التأمين موافاة الاتحادين العربي والاردني البيانات والاحصائيات الخاصة بأسواقهم الى بنك المعلومات بحيث يحقق الغايات المرجوة.
- التثاء على طباعة وتوزيع بطاقة التأمين الموحدة عن سير المركبات عبر البلاد العربية «البطاقة البرتقالية» التي وزعتها الامانة العامة للاتحاد وتثمين الجهود التي قامت بها لجنة تأمينات السيارات والمكاتب العربية الموحدة في وضع الضوابط اللازمة لمباشرة العمل بالنموذج الجديد للبطاقة البرتقالية.



من اليسار:
ايلى خزامي،
سامي
خوري،
شربل بو
فرح وانطوان
اسطفان



من اليسار: أسامة القيسي، STEFAN EGGER، غسان مروش وإيمان حمدوش



من اليمين: جورج سالم ومروان سالم



من اليمين: زهير العطعوط وفادي الخوري



من اليمين: جلال بن شكرون واشرف فتوحى



من اليمين: د. وليد زعرب، حسين ايوب وسمير سكر

اجتماع
LOCKTON
والتعاونية
للتأمين



من اليمين:
حسن ناصر،
محمد
الخطيب، علاء
عبد الجواد،
سهى البساط
وفادي
شرقاوي

تابع توصيات المؤتمر

- زيادة الاهتمام بعلوم ادارة الخطر وتطبيقاتها في شركات التأمين ENTERPRISE RISK MANAGEMENT بغرض اعادة تقييم المحافظ التأمينية وتراكم الاخطار .
- دعوة كل سوق تأمين تجميع الطاقات الاكتتابية لشركات التأمين الوطنية في مجمع مشترك POOL لتأمين اخطار العنف السياسي، مع العمل على تأسيس مجمع عربي لتأمين تلك الاخطار على ان تسند ادارته لاحدى شركات اعادة التأمين العربية .
- أن تعمل شركات التأمين على زيادة الوعي بأهمية تأمين الممتلكات ضد اخطار الشغب والاضطرابات . SRCC .
- تفعيل دور الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS في تغطية اخطار العنف السياسي والتوصية بانضمام الصندوق المذكور لعضوية الاتحاد العام العربي للتأمين! ■



من اليمين: غالب زماري وVIJAY RAGHAVAN



من اليمين: مهند عبد الجليل ويحيى حجاج



من اليمين: خالد ابو رسلان ورزق الله نجيم



من اليمين: سلام حنا، هادي حشيشه، طوني بشاره و ERIC LAFAGE



من اليمين: فريدي عوض، سامر كنج وجورج الفرزلي



من اليمين: ARTHUR UNDERWOOD وايفون لطفي



من اليمين: ابراهيم شريف الرئيس وعبدالله ربيعه



من اليسار: نجيب بو بكر، محمد رضا المجراب واحمد عمروش



من اليسار: خالد أبو نحل وعبد الكريم المرادسي



من اليمين: حسن حمدان، سامي خوري واسامه القيسي



من اليمين: محمد الصغير، مشاركان وجان ايليا

مصر تستضيف GAIF 2014

يصادف انعقاد المؤتمر لسنة ٢٠١٤ الذكرى الـ ٥٠ لإنشاء الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF، إذ انه اسس واطلق اعماله في القاهرة سنة ١٩٧٤. وبذلك سوف يكون مؤتمر GAIF 2014 مناسبة للاحتفال باليوبيل الفضي للاتحاد. وقد اعرب لنا رئيس الاتحاد المصري لشركات التأمين عبد الرؤوف قطب عن ترحيبه بموافقة الاتحاد على الدعوة التي وجهتها اليه شركات التأمين المصرية وقال «انه لامر طبيعي ان يحتفل الاتحاد العام العربي بميلاده الخمسين في دولة مصر، وهي الدولة التي انشئ فيها واحتضنته بعد ذلك طوال العقود الخمسة التي مرت عليه».

وقال علاء الزهيري ممثل مصر في المجلس التنفيذي للاتحاد العام العربي للتأمين «مصر سوف تكون سعيدة جدا بدعوة أسرة التأمين في العالم لمشاركتها الاحتفال باليوبيل الفضي لـ GAIF. وسوف نضع كل طاقاتنا في متناول الضيوف ونجعل من مؤتمر GAIF 2014 علامة فارقة».

اعضاء المجلس التنفيذي لـ GAIF للدورة ٢٠١٢ - ٢٠١٤ اعلن المؤتمر العام ان اسواق التأمين العربية ابلغته انها اختارت ممثليها في المجلس التنفيذي للاتحاد للدورة ٢٠١٢ - ٢٠١٤ وهم السادة:

الدولة	العضو الاصيل	العضو المناوب
السعودية	طل هشام ناظر	علي العايد
السودان	معاوية ميرغني أبشر	محمد عابدين بابكر
سوريا	سليمان الحسن	الدكتور عبد الرحمن العطار
الصومال	-	-
العراق	صادق فاضل عليوي	صادق عبد الرحمن حسين
سلطنة عمان	طاهر بن طالب الحراكي	ناصر بن سالم البوسعيدي
فلسطين	محمد الريماوي	ناصر غنيم
قطر	عبدالله بن محمد جبر آل ثاني	ناصر بن علي بن سعود آل ثاني
الكويت	عبد العزيز منصور المنصور	طارق عبد الوهاب الصحاف
لبنان	اسعد ميرزا	صبحي الحسيني
ليبيا	فرج الهادي الجبو	صلاح ابو عجيبة العجيل
مصر	علاء الزهيري	محمد عبد الجواد
المغرب	أناس هوير العلمي	محمد العربي النالي
موريتانيا	-	-
اليمن	علي محمد هاشم	مجيب ردمان



من اليسار: LUKAS MULLER وABDEL MOUCHAHID، ماكس زكار وروجيه زكار



من اليمين: رومل صابر، فادي ابو نخل، رونالد باكيسا ومحمد مظهر حماده



من اليمين: د. رجائي صويص



دينا سرحان والمحامي زياد نجم



من اليسار: مرسيل ضاهر وخذون حمصي



من اليمين: سامي العلي وفادي أبو نخل



من اليمين: د. وليد زعرب، الياس خطار وعماد سلامه



من اليمين: وليد جشي، بهاء الدين سفاريني وزياد المصري



من اليمين: محمد طبطباي، رومل طباجه وكمال طباجه



داخل جناح TUNIS RE

بماذا تميز GAIF 2012 عن بازار طهران وسوق الحميدية؟

ذهل المشاركون في مؤتمر GAIF 2012 للطابع التجاري الذي طغى على الخدمات التي يقدمها المؤتمر. وفي هذا المجال ابلغنا ان اللجنة المنظمة للمؤتمر تركت لاحدى الشركات التجارية ان توجر تلك المعارض المرافقة للمؤتمر STANDS وتستثمرها لمصلحتها. وقد بلغ بدل الايجار الذي استوفته الشركة ٤ آلاف دولار اميركي عن «الستاند» الواحد الصغير.

والقصة لا تنتهي هنا فالافرقاء الذين استأجروا تلك «الستاندات» فوجئوا بوجود طاولة صغيرة او «ترابيزة»، كما يقول الاخوة المصريون، واحدة لا غير ومن دون ان تكون هناك اية مقاعد يمكن للضيوف ان يستريحوا عليها خلال زيارتهم للمعرض. وعندما طلبت احدى الشركات اللبنانية لوساطة الاعادة من الشركة المؤجرة بعض المقاعد قالت لها مندوبة الشركة التي تستثمر المعارض ان بدل ايجار كل كنبه FAUTEUIL هو الف دولار اميركي! وان الدفع يجب ان يتم نقدا وبطاقات الاعتماد CREDIT CARDS مرفوضة.

وتكرر الامر مع شركات اخرى ما جعل الجميع يشعرون انهم في سوق تجارية لا تختلف عن البازار في طهران او سوق الحميدية في دمشق. والفرق الوحيد بين بازار GAIF 2012 مراکش وبازاري طهران ودمشق هو ان التعامل فيه يجري بالعملة الاميركية دون سواها ونقدا.

بينما توافق الاسواق العربية الاخرى على قبول العملات المحلية والاجنبية على السواء كما تقبل بطاقات الاعتماد.



من اليمين: فادي شرقاوي، ناجي سلطانم، المحامي زياد نجم، ادوار طرابلسي، ايلي طرييه وسامر أبو جوده



من اليمين: كريم حماده، عبده الخوري، مشعل كرم، باسم قببان، SURENDRA MEHTA وجاك صاصي



أركان APEX من اليمين: طارق مرعي، محمد أبو زيد، زهير العطوط، عايشه زازه، سماح أبو شيخه، STEFANIA BADEA وهاني الكردي



من اليمين: ارنست شويري، جورج الفرزلي، جورج خليفة ومارون قرم

من هو الرئيس الجديد للاتحاد العام العربي للتأمين؟

جرى خلال مؤتمر GAIF 2012 التسلم والتسليم بين رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين للدورة ٢٠١٢-٢٠١٠ عثمان بدير ورئيس الاتحاد للدورة الحالية ٢٠١٢-٢٠١٤ اناس هوير العلمي.

من هو العلمي؟

عين العلمي رئيساً للصندوق الحكومي CAISSE DE DEPOT ET DE GESTION (CDG) بقرار من الملك محمد السادس وذلك منذ العام ٢٠٠٩ وهو من مواليد العام ١٩٦٨ ويحمل اجازة ماستر من



اناس هوير العلمي

الولايات المتحدة الاميركية. والصندوق المذكور هو المساهم الاكبر في شركة اعادة التأمين المركزية المغربية (SCR). وعملا بالنظام الاساسي للاتحاد العام العربي للتأمين يتولى ممثل الدولة المضيف للمؤتمر العام رئاسة المجلس التنفيذي للاتحاد لمدة سنتين تنتهيان بانعقاد المؤتمر العام لسنة ٢٠١٤ والذي تقرر ان ينعقد في مصر كما اشرنا في مكان آخر. نذكر ان الصندوق المعروف باسم CAISSE DE DEPOT ET DE GESTION (CDG) هو مؤسسة حكومية مالية انشئت سنة ١٩٥٩ وهو معني بقبول الودائع وتوظيفها حماية لاموال اصحابها.

وتساهم وتقيض CDG على مؤسسات مغربية عديدة من بينها شركة اعادة التأمين المركزية SCR وشركات اخرى متعددة تتعاطى الاستثمار والتجارة وصناديق الاستثمار والتطوير العقاري والتسديد TITRISATION والسياحة الخ...

من اليسار:
حازم دويك،
مروان عفاكي،
حسين الميزه
واقبال منكاني



من اليسار: SIMON MC CRUM، MICHAEL WHITWELL، EWEN MC ROBBIE



من اليمين: GERARDO GARCIA وجان كلود شلهوب



من اليمين: ياسر البحارنة و عبد الحميد العمادي



من اليسار: اميل فرح، سمير فرح ومكي مصطفى



اجتماع أركان CCR و NIC فلسطين



من اليمين: سامية الحيد، مهدي العرادي، سمير سكر وقيس المدرس



من اليمين: حاتم حسين، فراس حسين، عثمان بدير وجمال العوامله



من اليسار: خير الدين اسماعيل، باسم عوده، حبش فراج واسامة الجعينة

D. ARYA
داخل جناح
GIC REمن اليمين:
زوبه مهديا،
عبد الكريم
المدراسي،
احمد شودار
وميساي
سوفيانمن اليسار:
محمد
الشريف،
محمد
الحمدون
وناصر
البوسيمة

شركات اعادة التأمين في البرازيل : اقساطها ٣,٤ مليارات دولار لم لا تستعين شركات التأمين العربية بها؟

يتابع الاقتصاد البرازيلي نموه بوتيرة تحسده عليها معظم الدول . ويساهم النمو المستدام في توسيع حجم الطبقة المتوسطة، التي باتت تقبل على ابرام عقود التأمين على انواعها ضمانا لاموالها ولمسؤوليات افرادها. وتركز الطبقة الوسطى من البرازيليين على شراء عقود التأمين الصحي HEALTH والتأمين على الحياة والتقاعد LIFE AND PENSION والتأمين على المنازل HOME OWNERS. اما شركات المقاولات والشركات التجارية فتقبل على ابرام عقود التأمين على الطاقة ENERGY ومشاريع البنية التحتية INFRASTRUCTURE.

ويعود النمو المستدام الذي تحققه البرازيل الى استغلالها ثروتها الطبيعية بحرا وبراً، حيث النفط والفحم الحجري والمزارع والصناعات على انواعها. وبلغت صادرات البرازيل الى الولايات المتحدة الاميركية العام الماضي ٣١ مليار دولار اميركي واستوردت مقابلها سلعاً بقيمة ٤٢ مليار دولار.

اما على مستوى اعادة التأمين فقد سجلت اقساط اعادة التأمين REINSURANCE في البرازيل خلال العام ٢٠١١ نمواً نسبته ٢ بالمئة فبلغت ٣,٤ مليارات دولار اميركي.

نذكر ان البرازيل هي احدى دول (BRICS) غير المنحازة للولايات المتحدة الاميركية ولا للاتحاد الاوروبي، وهي ترفض تنفيذ العقوبات الاميركية ضد الدول المناهضة لاميركا مثل ايران وسوريا.

من هنا يمكن لشركات التأمين في سوريا وغيرها من الدول العربية التي تتمتع شركات الاعادة الغربية عن دعمها، ان تستعين بشركات الاعادة البرازيلية وغيرها من شركات الاعادة التابعة لدول البريكس BRICS .



من اليمين: حسام الصعدي، عمر أبو حسان، حبش فراج، محمد أبو قوره وباسم عوده



من اليمين: محمد الهبري، سلام حنا، فاتح بكداش، عثمان بدير وعماد عبد الخالق



من اليمين: محمد الهبري وناجي سلطانم



من اليمين: سامي العلي وسمير نحاس



من اليمين: علي فضاله

ايران تغطي المسؤولية المدنية للنصف الآخر حتى مليار دولار لدى ناد حكومي للحماية والتعويض واشنطن تسمح للهند وكوريا الجنوبية بالاستمرار باستيراد النفط الإيراني

أعلنت الشركة الوطنية لناقلات النفط الإيرانية (NITC) NATIONAL IRANIAN TANKER CO. انها تحمل عقد تأمين يغطي المسؤولية المدنية لناقلاتها حتى مبلغ مليار دولار أميركي. وقال ناطق باسمها «ان ناقلاتنا تبحر في سائر المناطق الآسيوية دون ان تعاني أي مشكلة». وكانت الولايات المتحدة الأميركية والاتحاد الأوروبي قد حظرا على نوادي الحماية والتعويض وشركات التأمين كافة التعامل مع الإيرانيين، وذلك بموجب العقوبات SANCTIONS المفروضة عليها جراء استمرارها في تخصيب اليورانيوم.

ويعتقد ان عقود التأمين التي تتحدث عنها شركة (NITC) هي عقود حماية وتعويض صادرة عن نادي كيش للحماية والتعويض KISH P+I CLUB وهو ناد أنشأته الحكومة الإيرانية في جزيرة كيش KISH في الخليج. وسئل احد المسؤولين في النادي المذكور كيف يمكن للنادي ان يدفع التعويضات التي يمكن ان تترتب عليه بالدولار الأميركي في ظل العقوبات المفروضة على ايران، أجاب: لدينا طرقنا الخاصة، وليتأكد المتعاملون معنا اننا قادرون على الوفاء بالتزاماتنا.

من جهة أخرى ذكرت وكالة رويترز ان ايران اضطرت تحت وطأة العقوبات الى تجميد نصف اسطولها من الناقلات وارسائها في الخليج بانتظار رفع العقوبات. وأضافت ان الهند وكوريا الجنوبية حصلتا على إذن من واشنطن باستمرار استيرادهما للنفط من ايران نظراً لوجود عقود طويلة الأمد معقودة مع الجمهورية الإيرانية. وحاولت الصين ان تحصل على سماح مماثل من طهران الا ان هذه الأخيرة رفضت ذلك.



سيد محمد كريمي مع وفد شركة اعادة التأمين الإيرانية «بيمه مركزي»



من اليمين: وليد محمود وعبدالله الربيعه



من اليسار: احمد مشعشع وبشار توفيق حسين



من اليمين: سمير سكر واحمد طباجه



اجتماع أركان CHEDID RE و TRUST



من اليسار: اسعد ميرزا، يونس جمال السيد، ناصر البوسعيدى ومجدي فرغل



صورة القارة الإفريقية موضوع النزاع

شكيب أبو زيد: التراب المغربي غير قابل للتجزئة

جاءنا من الرئيس التنفيذي لشركة تكافل ري TAKAFUL RE التوضيح الآتي نصه:
تحية طيبة وبعد،
بالإشارة الى ملحق العدد ٤٨٦ والصادر بـ ١٧ أيار ٢٠١٢ على هامش مؤتمر منظمة التأمين الإفريقية. أودان أثير انتباهكم الى انه في الصفحة ٥ وردت خارطة للقارة الإفريقية مقسمة التراب المغربي الى شطرين.



شكيب أبو زيد

TAKAFUL RE

ونظراً لأهمية وحساسية الوحدة الترابية

لدى كل المغاربة، أرجو من سيادتكم ان يتم الانتباه الى هذا الموضوع مستقبلاً وان يتم تصحيح الخطأ قدر الإمكان.

ان الصحراء المغربية جزء لا يتجزأ من التراب الوطني المغربي، وبالرغم من ان هناك نزاعاً حالياً أمام الأمم المتحدة إلا ان الواقع على الأرض والتاريخ والاتجاه العام تصب في صالح الموقف المغربي.
نشكر لسيادتكم حسن التعاون مع أطيب التحيات.

ملاحظة من إدارة التحرير:

نلاحظ ان الذين أعدوا الخارطة، قد فصلوا الصحراء المغربية عن الوطن الأم.
ونحن اذ نحیی السيد أبو زيد على غيرته الوطنية، نقول حبذا لو كان للجمهور العربي المتمسك بأرضه الحماسة عينها التي يبديها السيد أبو زيد حيال وطنه الأم. ولو توافرت تلك الحماسة لدى الجماهير العربية، لما سقطت فلسطين في أيدي الصهاينة، والإسكندرونة في أيدي الأتراك. ونحن نعيد نشر الخارطة موضوع الكتاب كي يسهل للقارئ متابعة الشكوى التي أثارها أبو زيد.

من اليمين:
نضال الحمود،
كمال أبو نحل
ومحمد الترهی



من اليمين:
فارس قموه،
محمد عبد
المعطي، بلال
الحص ومنال
جرار



من اليسار:
علي همامي
ومكرم بن
ساسی

من اليمين:
عماد عبد
الخالق، فاتح
بكداش وروني
الخضر





من اليسار: عامر ديه، بوب مخول وسليم ابو حيدر



من اليسار: RUDOLF STRAASS، سامر بكداش
وحسام حجار



من اليسار: ايمن عزاره وعلاء عبد الجواد



من اليمين: محمد لطفي، ابراهيم عبد الشهيد، سامي العلي ومحمد منصور



من اليمين: مهدي العرادي، نزار صوالحه، قيس المدرس، محمد طبطباي ونظام
الدين عبد القادر



من اليمين:
كرم محمود
ومروان احمد



من اليسار:
يونس جمال
السيد، عصام
الانصاري
MORTEN
وHOLM

موفدو «البيان» يغطون كل المؤتمرات التأمينية



فريق البيان ويظهر من اليمين: اميل زخور، كارل انجيم، مازن عسيران
ويوسف ناصر

إيماناً منا بنشر الوعي التأميني وتغطية جميع أخبار الاسواق العربية والعالمية، وبالرغم من ايفادنا ٤ زملاء لتغطية لقاء الـ GAIF في المغرب حيث تمكنا من استطلاع آراء معظم اركان التأمين في الوطن العربي والعالم، أوفدنا ايضا مندوبينا مباشرة بعد يومين من انتهاء الـ GAIF الى مؤتمرين انعقدوا في الوقت عينه، لقاء الكويت ولقاء AIO في السودان. وكانت «البيان الاقتصادية» المجلة العربية الوحيدة المتواجدة في اللقاءين.



من اليمين: SURENDRA MEHTA، JOHN BARRETT، باسم قبان وايفون لطفي



من اليسار: سلام حنا، حليم بو حرب، جورج فرح، ميشال شماس وفؤاد حنون



من اليمين: نجيب بحوث، عماد عبد الخالق ووائل الخطيب



داخل جناح KAY INT'L من اليمين: BRIAN SALAMANPOUR، دايف فورست وISATOU JANNEH



من اليمين: الحاج محمد سبع والحاج محمد احمد



من اليمين: رالف قبان، د. منير قبان، محمد قطب وBRUNO BERTUCCI



من اليسار: مدحت مصطفى، جوزف قطران، سيد محمد بركة، محمد مصطفى، رائد محمود واسماعيل عبد التواب



اجتماع CCR فرنسا وCHEDID RE ويظهر من اليمين: جان لوي بيكيه، مارك هاننبيير، اورور هارونيان وفريد شديد



من اليسار: جو بولس وCEDRIC BONNARD



ناجي سلطانم وكارلا مصلح



من اليسار: محمد حسن ناير وTIJANI EL RHAZZ

مصر تستضيف 2014 GAIF

وإذا تعذر ذلك يستضيفه لبنان!

تلقى الاتحاد عرضين لاستضافة المؤتمر ٣٠ لسنة ٢٠١٤ من كل من مصر ولبنان، وقد وافق المؤتمر العام على قبول الدعوة الموجهة من سوق التأمين المصرية على ان يتم التنسيق بين الامانة العام للاتحاد وممثل سوق التأمين المصرية حول زمان ومكان انعقاده. وفي حال تعذر انعقاد المؤتمر في مصر لاية ظروف، تستضيفه سوق التأمين اللبنانية.



من اليمين:
ماجد هائل
سعيد، طارق
هاائل سعيد،
د. فوتي
خميس، جمال
العوامله، حاتم
حسين وتيسير
التركي



اجتماع أركان
GIC GROUP
مع أركان
MUNICH RE



من اليمين: ايهاب سمير، محمد عبدالله
وشريف الغمراوي



من اليمين: GAEL LE PAIH، عمر الأمين،
LUCIEN PIETROPOLI



من اليسار: غابي بجاني، انطوان اسطفان
وايلي خزامي

كبريات شركات التأمين والاعادة والوساطة عربيا وعالميا في عدد المعلنين في مجلتنا

LEADING INSURANCE MAGAZINE في الشرق الاوسط وشمال افريقيا
IN THE MENA REGION

اكبر ١٠ شركات اعادة عالمية ووساطة اعادة عالمية

وفي ما يلي اسماء شركات الاعداء والوساطة العالمية المشار اليها:
,RGA, SCOR, HANNOVER RE, GEN RE, SWISS RE, MUNICH RE
,CCR, ODYSSEY RE, QBE, GIC, TRANSATLANTIC, PARTNER RE
,WILLIS, MARSH, AON, والوسطاء: ARCH, FLAGSTONE RE, ACE
...NASCO عبر GALLAGHER وUIB, LOCKTON, FENCHURCH FARIS
اضافة الى العديد من الشركات العربية والعالمية الاخرى.

السيرة المشرفة لمجلتنا والحافلة بالانجازات والدور الفاعل الذي تقوم به في مجال نشر الثقافة التأمينية سواء بنقل اخبار صناعة التأمين او تغطية المؤتمرات والندوات بملاحق خاصة تصدرها باللغتين العربية والانكليزية، كان لا بد ان تجد تقديرا لدى قادة التأمين والاعادة والوساطة في العالم.

والذين يتابعون الاعلانات التي ننشرها لمسوا ويلمسون ان كبريات شركات الاعداء والتأمين والوساطة ليس في الوطن العربي وحسب بل وفي العالم، باتت في عداد المعلنين الدائمين في مجلتنا. وهذا واقع يملأ صدورنا فخرا ويزيدنا تصميمنا على المضي قدما في تبني قضية التأمين في العالم العربي بحيث يحق لنا ان نلن جهارا باننا المجلة الرائدة في صناعة التأمين



من اليمين: اجتماع أركان ARAB RE وCCR ويظهر من اليمين: بسمة بركات،
MARC HANNEBERT، رونالد شدياق، جويل غنيمية وبيار سلامه



من اليسار:
سالم
المنظري،
مرتضى
الجمالاني،
سعد كانوني
ومحمد
درغووث



من اليسار:
اسامه عبد
العال وخالد
الشيخ، وفي
الصف الثاني
ايلى غطاس
عيسى



من اليسار: شكيب أبو زيد، نسيب البربير، غسان جيور، نبيه مسعد وليلى اسكندر



داخل جناح
ARAB ORIENT
الأردن



من اليسار: CHRISTIAN VOGEL و MICHAEL GERTSCH



من اليسار: RAFIQ HALANI و جهاد غانم



من اليمين: ايمن الحوت و محمد الخطيب



أركان CHARTIS

AL BAYAN : THE LEADING INSURANCE MAGAZINE IN THE MENA REGION

When going through the pages of our magazine the reader will notice that the leading insurers, reinsurers and brokers of the world and not only in the Arab region, have now joined the list of our regular Advertisers.

Is this coincidence? certainly not. It is the fruit of a long journey we began 4 decades ago, and in the course of which we consumed a lot of our energy and resources, creating an insurance culture and awareness across the Middle East and North Africa, publishing on every occasion special bilingual supplements, reporting and reproducing representations made and facts and figures, exposed or said or demonstrated at conferences, symposiums and or social events in any parts of the region.

It is in recognition of those endeavors on our part that Global, Regional and local major Players, have taken our magazine as their point of reference in insurance matters involving the Arabophones, and as a sign of solidarity and support they all willingly offered to advertise regularly both in our occasional supplements and monthly issues.

This is why we take pride and find it proper to proclaim Albayan as being the Leading Insurance Magazine in the Mena Region.



من اليمين: SALVATORE ORLANDO, ايمان حميدوس و RAVI SHANKAR



من اليمين: سامر كنج و نسيب البربري



من اليمين: نسيب البربري، ايف جهشان و شكيب أبو زيد



من اليمين: مشعل كرم و وروني الخضر



من اليسار: فادي أبو نحل و فريد شديد



من اليمين: سمير سكر و ALFONS BILLER



من اليسار: خلدون ابو حسان و ود. وليد زعرب



من اليمين: خليل عيد و AKSHAY RANDEVA

غلوب مد تطلق علامتها التجارية الجديدة في مؤتمر الـ GAIF بحضور ألفي مشارك سمير نحاس: نحافظ على وعد قطعناه بالاهتمام بالرعاية الصحية



من اليمين: سمير نحاس ووليد حلاسو

سمير نحاس رئيس مجلس ادارة غلوب مد الأردن وسوريا المعروف في مجال اختصاصه في صناعة التأمين، لم يفوت عليه فرصة منذ ترؤسه لهذه الشركة الناجحة الأوأبرز تقديمات غلوب مد الصحية في المنطقة التي أوصلتها لتكون الشركة الرائدة في هذا المجال التقني الضامن لمصالح الضامنين والمضمونين في آن.

وكانت الفرصة الجديدة لرئيس غلوب مد الأردن وسوريا سمير نحاس ليعرض تقديماتها وعلامتها التجارية الجديدة، في المؤتمر التاسع والعشرين للاتحاد العام العربي للتأمين GAIF الذي عقد بين ٢١ و٢٣ أيار (مايو) الماضي في مدينة مراكش المغربية بحضور نحو ألفي مشارك. نشاطات «غلوب مد لمتد» في مؤتمر الـ GAIF كان لها أثرها الكبير على المشاركين حيث نوه المتعاملون معها بصدقيتها وديناميتها وقدسيته لاستمراريتها.



من اليسار: صادق حسن، عادل الحماد، وضاح الخطيب، عفاف عيسى، د. سركيس الزين، روجيه زكار



من اليمين: مروان مطره جي، انور علامه، د. ايهاب ابو المجد، عبد الخالق رؤوف خليل، د. عادل منير، د. باسل الهنداوي، نهاد اسعد ومحمد الريماوي



من اليمين: جمال العوامله، د. فوتي خميس وجان ايليا



من اليمين: ماكس زكار، عبد الرحمن العبد، اسامة الجعينة، رشيد الهباب وهشام براج



من اليسار: انطوان بشارة، سلام حنا وفي الصف الثاني انطوان بقعوني

جديدة الى شبكتها، هي: غلوب مد مصر وغلوب مد سوريا وغلوب مد فلسطين بحضور المدراء العاميين للفروع الثلاثة.

منتجات غنية وخدمات متخصصة

وفي القاعة المخصصة للمعارض، أتاحت غلوب مد للمشاركين والزوار فرصة التعرف الى منتجاتها الغنية وخدماتها المتخصصة مع مجموعة من فريق عملها المحترف من بينهم رئيس مجلس إدارة غلوب مد سوريا وغلوب مد الأردن سمير نحاس ومدير عام غلوب مد فلسطين وضاح الخطيب والعضو المنتدب لغلوب مد مصر الدكتور إيهاب أبو المجد ومدير عام غلوب مد لبنان وليد حلاسو ونائب رئيس قسم خدمات الأكتوارية وإعادة التأمين الدكتور سركيس الزين ورئيس قسم الاكتوارية وإعادة التأمين في السعودية زياد خرما ومساعدة مدير قسم الفرانشايز رومي سنكاس.

جدير بالذكر ان شركات امتياز غلوب مد تهتم برعاية أكثر من مليوني شخص حول العالم من خلال فروعها المتنوعة، وتقدم خدماتها لأكثر من ٧٠ شركة تأمين ومؤسسة ضمان اجتماعي وصندوق رعاية اجتماعية وصندوق تعاضد. كما وتتعامل غلوب مد مع شبكة تضم أكثر من ٥٠٠ ألف من مقدمي الخدمات الصحية حول العالم.

وعدنا ووفينا

وتعليقاً على مشاركتها مع فريق غلوب مد لمتد في مؤتمر الـ GAIF قال سمير نحاس: ان المؤتمر يشكل حدثاً سنوياً أساسياً على جدول أعمالنا. وأضاف «أردنا هذه السنة ان نستفيد من وجودنا في المؤتمر لنشارك زملائنا في القطاع التطور الذي حققته علامتنا التجارية، والذي يتناسب وفلسفتها المبنية على وعد قطعناه بالاهتمام بالرعاية الصحية».

خبرة ٢٠ عاماً

وتتغنى غلوب مد لمتد بأكثر من ٢٠ عاماً من الخبرة في مجال إدارة التقديمات الصحية وتوفير الأكتوارية والإحصاءات وإعادة التأمين فضلاً عن الخدمات الصحية الدولية. كما انها تقدم برامج تعليم ترميز المعلومات الصحية من خلال مدرسة متخصصة ومن خلال برامج تعليم إلكترونية. إضافة الى برامج إدارة التقديمات الصيدلانية. كما توفر من خلال أنظمتها وخدماتها المتخصصة حلولاً لجميع أنواع الرعاية الصحية. واستغلت غلوب مد مشاركتها في المؤتمر لتعلن عن انضمام ثلاثة فروع

على هامش مؤتمر GAIF 2012

اراب ري حضت شركات التأمين العربية على اسناد اخطارها الى المجمع العربي ARAB RE POOL



من اليمين: عبد الرحمن العبد، عماد المصري، محي الدين ابراهيم العشري، ماكس زكار، ايلي طربييه، ابراهيم ياسين وروبير عيراني



من اليمين: اسعد ميرزا، عبد الخالق رؤوف، الشيخ خلدون بركات ورونالد شدياق

ناجي احمد عرض تاريخ المجمع ونتائج الفنية

انعقدت على هامش مؤتمر مراكش ورشة عمل نظمتها شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE بصفتها الشركة المديرة للمجمع العربي لاعادة التأمين ARAB REINSURANCE POOL، وهو المجمع الذي يعود تاريخ تاسيسه الى الثمانينات من القرن الماضي ويتعاطى تأمينات الممتلكات والتأمينات البحرية والهندسية، وتشارك فيه زهاء ٢٥ شركة تأمين واعادة تأمين عربية.

ورد احمد على اسئلة الحضور واستيضاحاتهم. نذكر انه على الرغم من مرور ما يزيد عن ثلاثين سنة على قيام المجمع العربي لاعادة التأمين ARAB REINSURANCE POOLS وهو في الواقع يضم ثلاثة مجتمعات كانت تدار من شركات تأمين عربية مختلفة. وقد اخفقت هذه الاخيرة في التقدم بالمجتمعات الثلاثة او تحقيق اي ارباح، ما حمل اعضاء المجتمعات على حصر ادارتها في شركة واحدة هي شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE. ومنذ تسلمت اراب ري ARAB RE ادارة المجتمعات وضعتها تحت تسمية واحدة تحمل اسم المجمع العربي لاعادة التأمين. وقد احسنت اراب ري ARAB RE ادارة المجتمعات الثلاثة وامكنت لها ان تحولها الى الربحية، الا ان رقم الاعمال الذي تحققه المجتمعات ما يزال متدنيا جدا، اذ ان شركات التأمين العربية قلما تسند اليها الاخطار.

العربي في مجال التأمين والاعادة. وقال بركات «علينا الان نكتفي بتبادل عبارات المجاملة بل ان نجسد ارادتنا في تعزيز اوضاع شركات ومجتمعات الاعادة العربية بأفعال ومبادرات حقيقية». ثم قدم ناجي احمد المدير المعني بإدارة المجمع العربي لاعادة التأمين ورقة عرض فيها: - تاريخ المجمع العربي لاعادة التأمين وتأسيسه بتوصية من الاتحاد العام العربي للتأمين. - رسالة المجمع العربي لاعادة التأمين والرؤية المستقبلية. - الطاقة الاكتتابية وغطاء الحماية. - الحل البديل الذي يقدمه المجمع العربي لاعادة التأمين. - آلية تنوع الاخطار. - اهم التطورات التي حصلت خلال العام ٢٠١١. - الخطوات الاستراتيجية القادمة. - النتائج الفنية للمجمع العربي.



ترأس ورشة العمل رئيس مجلس ادارة شركة اعادة التأمين العربية الشيخ خلدون بركات وحضرها الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين السيد عبد الخالق رؤوف خليل والمدير العام لشركة اعادة التأمين العربية الاستاذ رونالد شدياق وعدد من مدراء الشركة المديرة وعدد من المشاركين في مؤتمر GAIF 2012. افتتح الورشة الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل بكلمة حض فيها شركات التأمين العربية على الانضمام الى المجمع، كما تحدث الشيخ خلدون بركات مبينا فوائد التعاون



من اليمين: ناجي احمد والحاج محمد سب



من اليمين: محمد مظهر حماده ورشيد الهباب



جميل حرب وبسمة بركات

مآدب تكريم للمشاركين في الـ GAIF

الثلاثاء ٢٢/٥/٢٠١٢ عشاء بدعوة من شركة ترست ري TRUST RE.
الأربعاء ٢٣/٥/٢٠١٢ غداء بدعوة من شركة بارنتس ري
BARENTS RE.
الأربعاء ٢٣/٥/٢٠١٢ عشاء بدعوة من الشركة المركزية لإعادة
التأمين SCR.
كما أقامت شركات عدة مآدب تكريمية لعملائها نذكر من بينها: ميونيخ
ري MUNICH RE ومجموعة شركات الخليج للتأمين الكويتية GIC وشديد
ري CHEDID RE وجنرال ري GEN RE.

أقيمت خلال مؤتمر الـ GAIF التاسع والعشرين في المغرب عدة مآدب
تكريماً للمشاركين بدعوة من الشركات والجمعيات التالية:
الأحد ٢٠/٥/٢٠١٢ حفل استقبال بدعوة من جمعية شركات التأمين
المغربية.
الاثنين ٢١/٥/٢٠١٢ غداء بدعوة من جمعية شركات التأمين المغربية.
الاثنين ٢١/٥/٢٠١٢ عشاء بدعوة من شركة ناسكو قره اوغلاه
NASCO KARAOGLAN
الثلاثاء ٢٢/٥/٢٠١٢ غداء بدعوة من شركة شار تيسس CHARTIS.

غداء SCR والشركات المغربية



من اليمين:
جو عازار،
عثمان بدير
وقريته ماري
روز واناس
العلمي



من اليمين:
اسعد ميرزا
وقريته بولا
وكريته
شيرين، لمياء
العشماشى
ومحمد لعربي
نالي



من اليسار:
د. فوتي
خميس،
جمال
العوامله،
رشيد الهباب



من اليسار:
الحاج محمد
سبع، رونالد
شدياق
وALFONS
BILLER



من اليسار: تيسير التريكي



يظهر وقوفا محمد بن عاشور والى يساره:
عبد الكريم دجعفري وحفيظ حشاني



من اليمين: جاك صاصي، مشعل كرم وكريم حماده



من اليمين: ماجد وطارق عبد الهائل سعيد وعبد اللطيف القباطي



من اليسار: ابراهيم شريف الريس وبدر الربيعه



عبد الوهاب القاضي وقريته



من اليمين: عمر ابو حسان، حسام الصعيدي، جمعة سيف بن بخيت وايمن عزاره



من اليسار: ايلي بو شعيا، مشارك وائل الخطيب



من اليمين: خير الدين اسماعيل، سمير نحاس، محمد ويلي ورونالد شدياق



من اليسار: حسين الشرييني، محمد مظهر حماده، احمد ادريس، وليد صيداني، رائد حدادين



طاولة BARENTS RE من اليمين: JOHN BARETT، GERARDO GARCIA، ايفون لطفي، PATRICK KHATY وجان كلود شلهوب



من اليمين: انس العلمي، خلدون ابو حسان، عبد الخالق رؤوف خليل وباسل الهنداوي



من اليمين: حسن حمدان، شادي عيسى، سليم بشارة وسيمون الراعي



من اليسار: ياسر البجارنة وقرينته نانسي ونبيل حجار وقرينته هناء



من اليسار: بيار سلامه ومروان مطره جي



من اليسار: سامر كنج، فريدي عوض، جورج فرح وغسان وازن



من اليسار: محمد مظهر حماده، سامر العث، هيثم الحريري، فؤاد نجار، جورج اشقر، انور علامه وتيسير مشعل

عشاء NASCO KARAOGLAN



اركان NASCO KARAOGLAN في لقطة خاصة لـ «البيان»



من اليمين: جان بول لاسير، مهدي العرادي، قيس وسلمي المدرس وعبير ابو نحل



من اليمين: فريد لطفي، نبيل حجار، شريف شنتير، ياسر البحارنة وقريناتهم



من اليمين: السيدات بنان زعرب، دلال حسين وسيرين سلامة



من اليمين: غابي بجاني وسيريل قره اوغلان



من اليمين: جينو نادر وانطوان اسطفان

من اليمين: ادوار طرابلسي، محمد الهبري
والمحامي زياد نجم

من اليسار: نبيل حسيني



من اليسار: سامر كنج وفريدي عوض وقرينته



من اليمين: ايلي بو شعيا، اسامة عبد العال، خالد المغيصيب



من اليسار: جلوساً وليد الجشي، جورج قبان، باسم قبان وعبد الله تميمي ووقوفاً من اليسار: رالف قبان، SURENDRA MEHTA وBRUNO BERTUCCI



من اليمين: مرتضى الجملائي، الحاج محمد سبع وتيسير التريكي



من اليمين: جمعة بن بخيت وايمن عزاره



من اليمين: كمال السرطاوي، صالح الظاهري وحسين الشربيني



من اليمين:
عماد جريسي،
علي الوزني،
محمد السيد
وحبش فراج



من اليسار:
نجيب بو بكر،
احمد رجب
وقرينته
وفانسان
غرايون

اركان
ACE



جورج
الفرزلي
وقرينته،
مارون قرم
وقرينته



غسان مروش وقرينته



ايلي طرييه وتينا حطوني



من اليسار: حفيظ حشاني، لسعد زروق،
الحاج لطفى قاسم، عبداللطيف شعبان

عشاء NASCO KARAOGLAN



اركان GULF RE



من اليمين: جورج ماتوسيان، نبيه مسعد، الكسندر ماتوسيان، تينا حطوني وستيفان ويرز



روني خضر وقرينته



سلام حنا متوسطاً اسعد ميرزا وقرينته



من اليمين: محمد عبدالله وشريف الغمراوي



من اليمين: GERARDO GARCIA، جان كلود شلهوب و ERIC LAFAGE



من اليمين: احمد طباجه وكمال ابو نحل



سليم بشارة وقرينته ماري تريز



من اليسان: شكيب أبو زيد وابو بكر دشراوي



من اليسان: طارق هائل سعيد وحبش فراج



من اليمين: GEORGE OOMEN و BRIAN SALMANPOUR



سامي شريف وقرينته

غسان
جبور، جهاد
ابو مراد،
جورج
بيطار
وكريستينا
شليطا
يحتفلون



انور علامه



نجم الحفل بلال الحص



من اليمين: داني ضاهر عون، نديم حداد وقرينته كارين، جوزف جعاره، ندى بارودي فارس، جورج زينه، مشعل كرم وقرينته ماري، تانيا جعاره، صونيا سالم ويعقوب صوالحه



من اليمين: سلام حنا، GAEL LE PAIH، كارلا نجيم، طوني بشارة، ERIC LAFAGE، ANDREW SMITH وسيد طارق



من اليمين: ماجد عقل، مسعود بدر، وليد محمود، عبدالله الرئيس، بدر الربيعة وطارق الصحاف



من اليسار: د. فوتي خميس، نادر القدومي وقرينته سهى، ومن اليمين: عثمان بدير وقرينته ماري روز



من اليمين:
فادي
خوري،
مارسيل
ضاهر،
نادين
خوري
وخلدون
الحمصي



من اليمين:
ايهاب وريم
الأشقر، ضحى
طباجه، هند ابو
نحل، هناء سكر
ووقوفاً من
اليمين: احمد
طباجه، اميل
زخور وسمير
سكر



أركان
CST
وDELTA
الأردن



من اليمين:
سمير الوزان،
يونس جمال
السيد، عصام
الأنصاري
وقرينته



نادر القدومي وقرينته سهى



نائيل وضحي صلاح



عامر ديه وقرينته

غداء GEN RE



من اليسار: فارس قموه، منال جرار، يولا الخوري ونجيب بحوث



من اليمين: SASCHA ADLER، ابراهيم سلامة، نجيب دياب، مازن ابو شقرا، ALFRED FETTER NATHANSKY وايلى دعبول



من اليمين: حليم ابو حرب، سلام حنا، ادوار طرابلسي، انطوان بشارة، كارلا نجم، جورج فرح وبسمة بركات



من اليمين: ايلي طرييه، يعقوب صوالحه، هشام براج، ايلي دعبول وفادي شماس



من اليمين:
ناجي سلطانم،
جميل حرب،
عبد الخوري،
كريم حماده،
المحامي زياد
نجم، سهى
البساط وفادي
شرقاوي



من
اليمين:
ايمى
الحوث،
بسام
المصري
وايف
جهشان



من اليمين:
وليد محمود،
عدنان البقلي،
محمد العليان،
ابراهيم شريف
الرئيس، بدر
الريبعه
وحسين
الشماري



من اليسار:
عصام عبد
الخالق،
مصطفى ملحم،
طارق
الصحاف،
نجيب دياب،
خالد الحسن،
محمد الهبري
وزينب فواز



من اليمين:
عبد اللطيف
ابو قوره وعمر
الأمين



من اليمين:
فاتح بكداش
وجان ايليا

خداء CHARTIS



من اليمين: موسى السيد، حسين ايوب، انور الشنطي وخير ابراهيم



اركان CHARTIS



من اليمين: خير الدين اسماعيل، سمير نحاس



من اليسار: مروان مطره جي، انور علامه، سمير بكداش، ايلي جهشان، روبير بهو، جوزف بهو، هناء عبيد واحمد حسن



من اليمين: جورج سعادة، مروان سالم، جهاد ابي مراد، بلال الحص، جورج سالم وعبدالله بداوي



من اليسار: K WON SUH، جلال بن شكرون، حبوبى عبد الحميد، راشيل ساسين ومحمد تحسين العلي



من اليمين: رشيد الهباب، حسام الصعيدي وعمر ابو حسان



من اليسار: ماريو نحاس، الكابتن ريشار شلهوب وباسم عوده



من اليمين: د. رجائي الصويص، لما الصويص ومن اليسار: وائل الخطيب
وكمال السرطاوي



من اليمين: GERARDO GARCIA, JOHN BARRETT, جان كلود شلهوب
و PATRICK KHATY



من اليسار: احمد شودار وعبد الكريم المرادسي



STEFANIA BADEA وعمر بابا خافييه



من اليسار: احمد طباجه، ماجد عقل وناداراجان بيلاي



من اليمين: مدحت مصطفى، محمد مصطفى، احمد شوقي الحنك، سيد محمد بركة
واسماعيل عبد التواب



من اليسار: حازم دويك، مروان عفاكي، وليد جشي وخالد جشي



شادي عيسى وسيمون الراعي



من اليمين: رياض كراي ونجيب بو بكر



من اليمين: صالح السبيل

عشاء CHEDID RE



من اليمين: سمير صباغ، مؤمن حسن وياسر القيسي

من اليسار: فريد شديد، ANDREAS POLLMANN، ياسر القيسي، عادل العيسى
ومحمد حمزه

من اليمين: حبيب جعلوك، عادل العيسى، NIRAN KUSTER وايلي ابي راشد



من اليمين: فهد الحصني، محمد طبطباي، عبد الرحمن الدخيل وعبد الوهاب المعرفي

من اليسار: السيدة مهى دردير العلي
واورور هارونيانجوزف فضول، PATRICK FERNANDES
BEN BROUGHمن اليمين: جوزف فضول، ELIAN DYKMANS
وايلي ابي راشد

من اليمين: CHARLIE OUTRAM، BERTRAND PETRANS وحبيب جعلوك

من اليمين: جو اسمر، ARNAUD VILLAIN، ايلي ابي راشد، نوفل منزل،
NARENDRA RAJORA وايمان الانصاري



من اليمين: فرهد دابستاني، JAMES CROSS، سيد انور نقفي، ليينا حنتس، سمير حمصي وعمر حمزه



من اليمين: OLIVER EISELE، ايهاب علامه، اورور هارونيان، STEFAN REITER و WOLFGANG PETZ



من اليسار: CHARLIE OUTRAM، جوزف فضول، DARREN STOCKMAN و MATHEW HORLOCK



من اليسار: ايلي ابي راشد، سيرينا الزين، جو اسمر وكمال طباجه وقرينته



شركة اتحاد الخليج للتأمين التعاوني
GULF UNION COOPERATIVE INSURANCE CO.

- | | | |
|---------------|-----------|---------------------|
| - Auto | - Medical | - General Accidents |
| - Marine | - Life | - Property |
| - Engineering | | |

www.gulfunion.com.sa

A LITTLE WILL GO A LONG WAY

Dammam (Head Office)
Tel (+966) 3 8333544
gulfunion@gulfunion-saudi.com

Riyadh
Tel (+966) 1 4656784
riyahd@gulfunion-saudi.com

Jeddah
Tel (+966) 2 6523286
Jeddah@gulfunion-saudi.com



خداء BARENTS RE



اركان ACE



من اليمين: DAVID FORREST و BRIAN SALMANPOUR ، GERARDO GARCIA



من اليمين: جورج سالم، جميل حرب، المحامي زياد نجم ومروان سالم



من اليمين: عماد جريسي، محمد عبدالله ومن اليسار: شريف الغمراوي ومحمد السيد



من اليسار: بسمة بركات، اسامة الجعينة وجويل غنيمه



من اليمين: صلاح المعراج وزهير العطوط



من اليسار: ستيفان ويرز وسامر كنج



من اليسار: سامر بكداش وحسام حجار



من اليمين: حبش فراج وخالد ابو نحل



من اليمين: محمد الهجري وايلي طربييه



من اليسار: احمد شودار وعبد الكريم المرادسي



من اليمين: ناجي احمد، نادر القدومي ورجائي نورسي



من اليسار: GAEL LE PAIH وLUCIEN PIETROPOLI



من اليمين: فريدي عوض، انطوان بقعوني، زكي نورسي ورجائي نورسي



من اليمين: جمال العوامله، يعقوب صوالحه، محمد ابو زيد وعماد الحجه



رأفت فارس واميرة ابو راشد



من اليمين: CLIVE THURSBY، فريد لطفى وفراس حسين



من اليمين: راشد دياب، PETER ANDREASON واقبال منكاني



من اليمين: VLADAN RADAKOVIC، مانوج كومار، نوفل منزل وفرهد دابستاني



من اليمين: DRECKO CEBRON، BORUT SABOTIN، CHRISTIAN VOGEL وJEHAN DIAS

حفل استقبال MUNICH RE



من اليمين: جواد جنب، روني الخضري، عماد عبد الخالق و RUDOLF STRAASS



من اليمين: ياسر القيسي، ANDREAS POLLMANN، حسام عبد الجبار، سمير صباغ وذيب العضييه



من اليمين: حسام حجار، سامر بكداش، ومن اليسار RUDOLF STRAASS



من اليسار: ANDREAS WENZEL، PATRICK CHOFFEL و MICHAEL RAFTER



من اليمين: وليد محمود، CHRISTIAN BENDEL، ALEXANDER SCHRODER، بدر ربيعه، ابراهيم شريف الرئيس و OLIVER EISEL



من اليمين: سلام حنا، حليم ابو حرب، فريد شديد و ANDREAS POLLMANN



من اليسار: لطفي بن حاج قاسم، مشارك، LUDWIG STIFTL ومن اليمين: STEFAN REITER



من اليمين: اسعد ميرزا، ماريو نحاس، انطوان بشارة والكابتن ريشار شلهوب

عشاء TRUST RE



من اليسار: جوزف البهو، روبير البهو، جو عازار، ياسر البحارثة وقرينته نانسى هناء حجار، هيلدا البهو، فريال عازار وناهد معراج



من اليسار: ماجد عقل، احمد طباجه، ضحى طباجه، بارعة علم الدين، هند ابو نحل، هناء سكر، سمير سكر وريم وايهاب الأشقر



من اليمين: محمد لعربي نالي ويظهر محمد العلمي الثالث من اليسار والى اقصى اليسار: سمير موفق



من اليمين: سعد كاتوني، عبد الخالق رؤوف، اناس العلمي، قيس المدرس وقرينته سلمى ونبيله شكر



من اليمين: رجائي نورسي، انطوان بقعوني، زكي نورسي، د. ايهاب ابو المجد، وضاح الخطيب، سمير نحاس وخير الدين اسماعيل



اركان GIC RE ويظهر من اليمين: D. ARYA



من اليسار: حسين ايوب وقرينته، نهاد اسعد، انور الشنطي



من اليمين: ماجد هائل سعيد، سمير سعيد، عبد اللطيف القباطي، طارق هائل سعيد ونبيه مسعد



من اليسار:
ارنست
شدياق، فؤاد
حنون،
مشارك، جورج
سعاده،
هنرييت فارس
وماكس زكار



من اليمين:
خالد ابو نحل
وقرينته عيبر،
علي الوزني
وقرينته وهمام
بدر



من اليمين: كمال السرطاوي وخالد ابو رسلان



وليد زعرب وقرينته بنان



من اليمين: فادي ابو نحل والزميل اميل زخور



من اليسار: عمر الأمين وعزت اسطواني



من اليمين: يزيد بيطار وعلاء حرز الله



من اليمين: زهير العطوط، جهاد غانم، جان كارل مازجي، عمر خافييه بابا وفرناندو توريس



من اليسار: جورج سالم وقرينته صونيا، اندره عنحوري، ايلي زغبى، صالح سرور، محمد ياسين، جوزف شاهين ومروان سالم



من اليسار: مارون كيريلون، روبير عيراني، ميرنا بركات، ناجي احمد، مروان جمال، هلا غطمي، عماد المصري، سامر الحمرا وجويل غنيمه



من اليمين: ايلي دعبول، ساشا ادلر، ابراهيم سلامه، بلال الحص، هلا غطمي ونسيب البربير



من اليسار: الحاج محمد سبع وعبد الكريم دجعفري



من اليسار: ابراهيم عبد الشهيد



من اليمين: الان ابو زيد، سهى البساط، سامي خوري وناجي سلطانم وقرينته

عشاء TRUST RE



من اليمين: جان ايليا، ميشال شماس، بيتر ارنجر، تينا حطوني، جورج ماتوسيان، روجيه زكار والكسندر ماتوسيان



من اليمين: اسماعيل عبد التواب، سيد محمد بركة، مدحت مصطفى، محمد مصطفى ورائد محمود



من اليسار: كمال طباجه، حياة صبح، سيرينا الزين، ايلي ابي راشد، ايلي صعب، اليانا ديكانتر وخالد ايوب



من اليسار: حاتم حسين وقرينته وعلي نihal وقرينته



من اليسار: IQBAL MANKANI وMANOJ KUMAR



من اليسار: حليم ابو حرب، اندره معراوي وقرينته سوزان



من اليمين: احمد العمادي، عبد الحميد العمادي وعصام الانصاري



من اليسار: احمد ادريس، لزه شرف الدين، وليد صيداني، سمير عبد الأحد، احد المدعويين، عبدالله النعيمي ورائد حدادين



من اليسار: مشعل كرم، نبيل حجار، سامي العلي، محمد منصور ومحمد لطفي



من اليمين: ماهر الحسين وقرينته، عماد سلامه، يعقوب صوالحه، هشام البراج، عماد الحجوي ود. باسل الهنداوي



من اليمين: باسم حدادين، فراس حسين ود. سرقيس الزين



من اليسار: مارون قرم، ادوار طرابلسي ومن اليمين: جوزف جعاره



من اليمين: عمر ابو حسان وقرينته، خلدون ابو حسان، حسام الصعيدي، اسامة الجعينة ود. رجائي صويص



من اليمين: محمد السيد، اسامه دايه، عماد جريسي



من اليمين: عبدالله العميري، سالم المنظاري، محمد عقوب وطارق عواد



رومي حداد وزياد خرما



من اليمين: بلال الحص ووليد جبشه



من اليسار: مجيب ردمان، عبدالله تميمي، عبد العزيز صلاح، عبدالله بشير وحافظ الباقرى



يظهر من اليمين: د. فوتي خميس وجمال العوامله



يظهر من اليسار: عبد اللطيف شعبان، لسعد زروق ولميا بن محمود



من اليسار: حسن حمدان وانور علامه



من اليسار: السيدة سلمى ابي ديب، سيمون الراعي وشادي عيسى (من اليمين)



من اليسار: احمد سعد الدين، رشيد الهباب، عبد الرحمن العطار ومحمد سعد الدين



خالد عبد الرحمن المغيصيب (قطر ليست QATARLYST):

نعمل على توطيد اعمالنا في الاسواق الحالية والتوسع الى اسواق جديدة

تعمل شركة قطر لست QATARLYST على توطيد وترسيخ اعمالها في الاسواق المنتشرة فيها حالياً، وتتحضر في الوقت نفسه لاستكمال خطط التوسع الى عدد من الاسواق في المنطقة ومن ثم آسيا وشمال افريقيا.

ويلفت نائب الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الادارة في «قطرلست» خالد عبد الرحمن المغيصيب، الى ان الشركة في صدد اطلاق منصة الكترونية موحدة تربط بين اسواق التأمين العالمية سواء المتواجدة في لندن واوروبا او في الشرق الاوسط وغيرها من الاسواق العالمية..

الاسواق الاخرى، ونتطلع لتقديم خدمات قطر ليست لهذه الأسواق في أقرب فرصة لأهميتها وحجم اعمالها والنقلة النوعية الممكن حدوثها بانضمام شركات هذه الدول ضمن مجتمعات «قطرلست»، وتجدر الإشارة الى ان السوقين المصرية والسعودية هما الاكبر بالنسبة بنا. وعملاً باستراتيجية التوسع المعتمدة من قبل الشركة وبعد الانتهاء من توطيد اعمالنا في الاسواق المنتشرين فيها حالياً، سننتقل الى خطة التوسع نحو اسواق جديدة، لا سيما في آسيا وشمال افريقيا.

■ هل ستوفرون خدمات جديدة لعملائكم؟
- نوفر لشركات التأمين وشركات إعادة ووسطاء التأمين ووسطاء إعادة التأمين وشركات التكافل وإعادة التكافل مجموعة من اعمال الكشف والاجراءات وتدقيق العمل لدعم عمليات عرض الاسعار والتوقيع والمصادقة على انواع التأمين التجاري كافة واعادة

اصبحت تحتفظ بحصة اكبر لحسابها. علاوة على ذلك فإن التنافس بين شركات التأمين العربية التي تعتمد استراتيجية حرق الاسعار، يترك آثاراً سلبية على المدى البعيد، سواء لناحية نوعية الخدمات او لناحية الملاءة المالية للشركات المحلية.

العودة الى اسواق مستهدفة

■ هل تواصل الشركة تنفيذ استراتيجيتها في الدول كافة، بالرغم من التطورات التي تشهدها بعض دول المنطقة؟

- لا شك في ان الشركة سارعت الى تأجيل اعمالها في بعض الاسواق حيث كانت تنظر بتفاؤل الى توسيع اعمالها في مصر والبحرين، وهي تسعى مجدداً للدخول الى تلك الاسواق التي كانت سجلت تراجعاً في حجم الاعمال نتيجة التطورات التي شهدتها في الفترة الماضية. الى ذلك فإن اعمالنا في السوق الاماراتية تسير بشكل جيد وكذلك في

لا تحفظ لدى شركات الاعادة

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

- لم نلمس اي تحفظ لدى شركات الاعادة العالمية وذلك لان حجم العمل في الاسواق العربية يمثل نسبة بسيطة من حجم اعمال المعيددين العالميين، يضاف الى ذلك ان السوق اتصفت بالمرونة خلال المرحلة السابقة حيث تمكنت الشركات التي تكبدت خسائر في تلك المرحلة من التعويض عنها. كما لاحظنا ان الشركات العربية تتنافس في ما بينها ما ادى الى تدني الاسعار ورفع نسبة الاحتفاظ في المنطقة. هذا الواقع افقد الشركات العالمية حماسها تجاه الاسواق العربية، وبالتالي جعل شركات التأمين تسند الجزء الاعظم من الاخطار الى شركات الاعادة المحلية التي



من اليمين: خالد المغيصيب، AKSHAY RANDEVA وصادق الطوالي



من اليسار: خالد المغيصيب وROY GUILMOUR



من اليمين: خالد المغيصيب والرئيس التنفيذي للشركة JAMES SUTHERLAND

- نحرص على المشاركة في المؤتمرات والتواصل مع المشاركين الآخرين ومحاولة استقطاب العملاء والتعريف بالخدمات التي نوفرها. وما يشجعنا أكثر على الاستمرار بالمشاركة، هو الاقبال الجيد الذي يسجله دائما جناح الشركة في مثل هذه المؤتمرات والفعاليات. ■

إيجابيات وتواصل ونجاح

■ هل تواجهون منافسة من الشركات الأخرى او حتى بين عملائكم؟
- استفدنا من حدة المنافسة بين شركات قطاع التأمين، فالعملاء وجدوا ان الشركة وسيلة للتواصل والحصول على افضل الشروط وتساعدهم على تطوير اعمالهم.
■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ 2012 GAIF، وما هي ايجابياته؟

التأمين الاختياري والاجباري واعمال اعادة التكافل. كما وتقدم «قطرلست» الخدمات المتطورة والأمنة عبر الانترنت او المنظومة السحابية لمختلف المعاملات. والجدير بالذكر ان الشركة ستعمل في الفترة الممتدة من نهاية العام ٢٠١٢ ولغاية الربع الاول من العام ٢٠١٧ على وضع منصة واحدة (SINGLE PLATFORM) تربط بين الشركات التي تتعامل مع مكاتب لندن والدوحة، وهذه المنصة ستجمع ٣٠٠ شركة في اوروبا ومعظمها في بريطانيا والشركات الـ ١٤٥ الموجودة في منطقة الخليج والشرق الأوسط والتي من المفروض ان تصبح ٢٠٠ شركة نهاية هذا العام، مما يجعل مجموع الشركات المنضمة لمنصة قطر لست في حدود ٥٠٠ شركة. ونتطلع الى زيادة العدد عن ١٠٠٠ شركة في غضون عامين وفقا للاهداف المحددة. وهذه المنصة الالكترونية ستوفر للعملاء من شركات التأمين واعادة التأمين التداول وشراء الخدمات عالميا.

الثقة..

تقتنا بمنتجاتنا التأمينية التكافلية تعتمد على مبادئ شرعية والتي بنيت على المصادقية من خلال رؤية شرعية واضحة والتزام.



TAK FUL International
التكافل الدولية
رؤية شرعية واضحة والتزام

شركة التكافل الدولية للتأمين التكافلي
Takaful International Company for Takaful Insurance
تلفون: +965 2246 6203/4/5 - 2245 4870/71
فاكس: +965 2246 6207
info@takafulintl-kw.com

أيمن الحوت (ميدغلف التعاونية السعودية MEDGULF SAUDI ARABIA):

نتائج الشركات السيئة والتنافس في ما بينها وراء فقدان حماسة المعيددين حيال الاسواق العربية



من اليمين: أيمن الحوت، لطفي الزين، لؤي أبو عبيد، بسام المصري ومحمد الخطيب

تعتبر شركة ميدغلف التعاونية السعودية MEDGULF SAUDI ARABIA الوحدة الأكبر لمجموعة ميدغلف MEDGULF التي تجاوزت النطاق الاقليمي وانشأت فروعاً وشركات شقيقة لها في بريطانيا وتركيا والبحرين والاردن ومصر. المدير العام التنفيذي للشركة أيمن الحوت عزا فقدان شركات الاعادة العالمية لحماستها حيال الاسواق العربية الى المنافسة بين الشركات المحلية وسوء نتائجها، وابدى تشجيعه للاحيرة كي تمارس دورها كشركات وليس كوسطاء، ملاحظاً توجهها لدى المعيددين لوضع شروط قاسية على اتفاقيات العنف والارهاب والشغب والاضطرابات السياسية، آملاً باستقرار الأوضاع لعودة القطاع لتأدية دوره المعهود.

زيادة رأس المال والقدرة الفنية، وان يكون لدى الشركة عدد كبير من الاخطار المتجانسة حتى تستطيع الحفاظ على سلامة المحفظة لديها، الى ما هنالك من الاسباب التقنية المساعدة على تنمية القدرة الاحتياطية.

فرصة للمعيددين

■ كيف تنظر شركات اعادة التأمين الى الوضع القائم حالياً في ليبيا، واليمن، ومصر والعراق وسوريا؟ ما هي الاخطار التي تقبلها شركات الاعادة في تلك الدول وبأية شروط؟

- لم ألاحظ اي تغيير او حد من التغطيات له علاقة بالوضع السياسي القائمة في بعض الدول العربية، انما لاحظنا توجهاً من شركات الاعادة الى وضع شروط قاسية على اتفاقيات اخطار العنف والارهاب والشغب والاضطرابات السياسية، وهذا ما يشكل فرصة للمعيددين المتخصصين بهذه الانواع من التأمين ل طرح تسهيلات وتغطيات معينة، بمعنى آخر تحديد حجم الاخطار في مناطق معينة والتوسع في التغطيات بمناطق اخرى.

انعكاس الاقتصاد على التأمين

■ لو طلب اليكم ان تصفوا نتائج ما يسمى احداث «الربيع العربي» بضع كلمات، هل تقولون انها كانت سلبية او ايجابية؟ وما هي تأثيراتها على اسواق التأمين؟

- التأمين جزء من اقتصاد اي بلد وبالتالي حيث يتأثر هذا الاقتصاد سلباً ام ايجاباً سيكون له انعكاس مباشر على قطاع التأمين، من هنا الاقتصادات او البلدان التي تأثرت مباشرة بأحداث ما يسمى «الربيع العربي» وتراجعت نسب نموها انعكست سلباً على قطاعات التأمين فيها، لكننا نأمل باستقرار الأوضاع وعودة قطاع التأمين لتأدية دوره المعهود.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

- كانت نسبة الحضور في الـ GAIF هذه السنة كبيرة جداً، والجميل في هذا المؤتمر اللقاء الذي يحصل بين المعيددين والشركات والوسطاء، حيث يتم تداول اوضاع الاسواق العالمية والعربية، اضافة الى ما يتخلله من مناقشات. ■

اعادة نظر بالسياسة الاكتتابية

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الاسواق؟

- لا يمكن القول ان شركات الاعادة الدولية فقدت حماسها حيال الاسواق الخليجية، لكن في النهاية تنظر كل شركة الى نتائجها النهائية سواء في مجال اتفاقيات اعادة التأمين او العمليات الاختيارية، فبسبب المنافسة الشرسية التي تسيطر على اسواق التأمين العربية جاءت نتائج اتفاقيات اعادة التأمين العائدة لكثير من الشركات سيئة، مما دفع مجموعة من المعيددين العالميين الى التخفيف من تواجدهم في الاسواق، والى انتقاء عدد معين من الشركات المسندة للتعامل معها مع التركيز على النوع دون الكم، وهذا الامر يدفع بدوره شركات التأمين المباشر الى اعادة النظر بسياساتها الاكتتابية وبطريقة التسعير لديها، وذلك لكي تستطيع الحفاظ على نتائجها والاستمرار بعلاقتها مع افضل المعيددين.

زيادة الاحتفاظ

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريباً على شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار لحسابها؟

- عندما تسند شركة التأمين خطراً معيناً الى شركة اعادة التأمين فمن الطبيعي جداً ان تحصل في المقابل على عمولة، لكن الموضوع هنا يتعلق بمدى قدرة الشركات العربية على الاحتفاظ بالاخطار، اذ انه حين تكون كمية الاحتفاظ ضئيلة و عملية الاسناد كبيرة، هنا تصبح شركات التأمين وكأنها تعمل كوسطاء وليس كشركات.

لذا نحن نشجع كل الشركات على زيادة نسب احتفاظها حتى تمارس دورها كشركات تأمين وليس كوسطاء، لكن في المقابل لهذا الامر متطلبات عدة ابرزها



نجيب بحوث (MIG القابضة):

تنافس الإعادة العالمية على الاكتتاب في الأسواق العربية استراتيجية متطورة

الرئيس التنفيذي في مجموعة موارد للتأمين (MIG) MAWARID INSURANCE GROUP التي تضم آيس هولدنغ للوساطة ACE وشركة سايكو هولدنغ للتأمين المباشر SAICO نجيب بحوث وصف تنافس شركات الإعادة العالمية على الاكتتاب في الأسواق العربية في ظل تدني الأسعار بالاستراتيجية المتطورة، وعزا عدم قدرة شركات الإعادة العربية على القيادة الى خطأ في اداراتها واستراتيجياتها المعتمدة، معتبراً ان تحقيق فرع الصحي أرباحاً يعدّ إنجازاً.

في سوريا. من جهة أخرى لا تزال شركات الإعادة غير قادرة على قيادة عملياتها لخطأ في اداراتها والاستراتيجيات التي تعتمد عليها، باستثناء «أريج» ARIG التي تعمل بطريقة صحيحة ووفقاً لخطط محدّدة.

أرباح الصحي إنجاز

■ تسجل الإقساط المكتتبه في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي نموا كبيرا (يتجاوز ٣٠ بالمئة) الا

ان نصف ذلك النمو ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزاميا هناك، هل لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

– المعروف ان ٥٢ في المئة من إجمالي الأقساط المكتتبه تعود الى التأمين الطبي الإلزامي، واذا اخذنا نسبة التأمين الطبي الإلزامي من إجمالي المحفظة وقسمنا نسبة الأرباح، نلاحظ ان الأخيرة متدنية، بمعنى ان تحقيق الأرباح في هذا النوع من التأمين يعتبر إنجازاً، قياساً للأرباح المحققة من التأمينات العامة.

من هنا الملاحظ في كل الدول ان السوق التأمينية بمعظمها قائمة على فرعي المحركات والصحي.

تأثير مختلف للثورات

■ لو طلب اليكم ان تصفوا نتائج ما يسمى احداث «الربيع العربي» ببضع كلمات، هل تقولون انها كانت سلبية او ايجابية؟ وما هي تأثيراتها على اسواق التأمين؟

– ان تأثيرات ثورات «الربيع العربي» على أسواق التأمين تختلف من بلد لآخر.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF ٢٠١٢؟

– استقطبت الدورة ٢٩ لمؤتمر الـ GAIF أعداداً هائلة من المشاركين. ومشاركتنا في المؤتمر جاءت في إطار تعزيز التواصل مع العاملين في هذا القطاع وعقد اللقاءات الجانبية أكثر من متابعة المحاضرات. ■



من اليمين: يولا الخوري، نجيب بحوث، محمد عبد المعطي واسامة أبو غزاله

احتفاظ بحصة أكبر

■ يقال ان شركات الإعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الاسواق؟

– معيدو التأمين هم المشكلة الرئيسية في الأسواق العربية، بحيث انهم يتنافسون على الإكتتاب في الأسواق العربية، في وقت تدنت الأسعار داخل هذه الأسواق. أضف الى ان مواصلة اعتماد هذه الإستراتيجية المتطورة لن تغير شيئاً. أما الحل لهذه المشكلة فيمكن في حث الإعادة العالمية الشركات العربية على الاحتفاظ بحصة أكبر من الأخطار التي تكتتبها وتحمل جزء من الخسارة، وبذلك تصبح الشركات المحلية تعتمد على الربحية ولا تحقق أرباحها من العمولات.

وهنا وحدة موقف الإعادة العالمية تجاه احتفاظ الشركات المحلية بجزء من الأخطار، ستجبر هذه الأخيرة على تغيير استراتيجيتها المعتمدة على تحقيق أرباحها من العمولات.

خطأ في الإدارة والاستراتيجية

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات الإعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار لحسابها؟

– معظم شركات التأمين تعمل كوسطاء تأمين، وما يشجعها على ذلك حصولها على نسبة عمولات مرتفعة وامكانية توقيعها هذا النوع من الإتفاقيات بسهولة نسبياً.

■ كيف تنظر شركات اعادة التأمين الى الوضع القائم حاليا في ليبيا، واليمن، ومصر والعراق وسوريا؟ ما هي الاخطار التي تقبلها شركات الإعادة في تلك الدول وبأية شروط؟

– أثر عدم استقرار الأوضاع السياسية على التغطيات ضد الأخطار، أما تغطيات الإعادة للأخطار العادية فمتوفرة في الأسواق كافة وبشكل أصعب



فادي أبو نحل (TRUST RE) :

مستمرون في تقديم خدماتنا من دون تخطي عقوبات الأمم المتحدة



من اليمين: يزيد بيطار، صخر الخطيب، عمر بابا، فادي أبو نحل، سمير سكر، نبيل حجار، رومل طباجه
وكمال طباجه

الرئيس التنفيذي لشركة TRUST RE فادي أبو نحل لاحظ تشدداً ودقة في اختيار العقود لدى شركات إعادة التأمين العالمية، وأكد استمرار الشركة في تقديم الخدمات لعملائها من دون تخطي العقوبات المفروضة من الأمم المتحدة على بعض دول المنطقة، كاشفاً عن تأجيل اطلاق الشركة التكافلية الى حين استقرار الأوضاع.

وندعم عملاءنا بالطريقة الافضل خلال هذه الفترة، أملين أن ترفع هذه العقوبات في القريب العاجل كي تتمكن هذه البلاد من العودة الى ممارسة حياتها الطبيعية. ■ لو طلب اليكم ان تصفوا نتائج ما يسمى احداث «الربيع العربي» ببضع كلمات، هل تقولون انها كانت سلبية او ايجابية؟ وما هي تأثيراتها على اسواق التأمين؟ - ارى ان نتائج احداث «الربيع العربي» ستكون ايجابية اذا أمكننا التعلم من اخطائنا لتحقيق الافضل.

تأجيل إطلاق التكافلية

■ أين أصبح مشروع انشاء شركة تكافلية جديدة؟

- انطلاقاً من الاوضاع التي تشهدها المنطقة، رأينا أنه من الافضل تأجيل تأسيس الشركة الى حين استقرار الاوضاع ووضوح الرؤية المستقبلية في دول المنطقة.

■ هل تلمسون أي فرق بين الأسواق العربية والإفريقية في ما خص النتائج الفنية وحجم الأعمال؟

- أعتقد أن شركات التأمين في الأسواق العربية والإفريقية لديها ثقافة وتاريخ مشترك، إضافة إلى ان الخبرات والقدرات الفنية التي تتمتع بها الشركات في تلك الاسواق هي نفسها. من جهة اخرى إن المعلومات التي تزودنا بها المنظمة الإفريقية للتأمين (AIO) او اتحاد شركات تأمين القانون الوطني الإفريقي (FANAF) تكشف عن ارقام ونتائج جيدة. ولدينا الكثير من العملاء في الأسواق الإفريقية، التي دخلت إليها شركتنا حديثاً، ونتطلع الى زيادة تعاوننا وخبرتنا في هذه الأسواق.

■ هل لديكم أي خطط جديدة؟

- ندرس إمكانية فتح فرع للشركة في إفريقيا، ولكن حتى الآن لم نقرر في أي بلد.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

- نجح المؤتمر في استقطاب العديد من المشاركين بالرغم من بعض العقبات والصعوبات التي واجهها المشاركون في هذا المؤتمر خاصة في ما يتعلق بالنقل. ولكن وبشكل عام وبالنظر لعدد المشاركين الكبير، فاننا نستطيع تصنيف هذا المؤتمر بأنه ناجح. ■

أكثر تشدداً ودقة

■ يقال ان شركات إعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الاسواق؟

- الملاحظ ان شركات إعادة التأمين العالمية لم تفقد حماسها حيال أسواق التأمين في المنطقة، ولكنها أصبحت أكثر تشدداً ودقة في الاختيار لناحية عقود التأمين ضد أخطار أعمال الاضطرابات والشغب والعنف السياسي، وهذا يعود لاستراتيجية هذه الشركات ولكل شركة إعادة استراتيجيتها الخاصة التي تبني بشكل عام على خبرتها الخاصة.

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريباً على شركات إعادة حيث تسند إليها الجزء الأعظم من الأخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الأخطار لحسابها؟

- لا نستطيع تعميم ذلك على كافة الشركات، فهناك شركات تعمل بجهد كي تصل إلى مرحلة القدرة على الاحتفاظ، وكما يعلم الجميع بأن شركات التأمين المباشر ليس لديها القدرة على الاحتفاظ الكبير للمخاطر التي تكتتب بها ولا بد من إعادة التأمين. ونأمل في هذا الإطار ان تتمكن هذه الشركات من الوصول إلى مرحلة الاحتفاظ بحصة اكبر من الأخطار على المدى الطويل.

دعم العملاء بالطريقة الأفضل

■ ما هي الاستراتيجية التي تعتمدها حالياً في الدول التي شهدت ثورات عربية؟

- لم نسحب من الاسواق التي شهدت ثورات، لكننا لم نتابع العمل مع بعض الشركات لأسباب عديدة ليس لها بالضرورة أي علاقة بما جرى في هذه البلاد. ■ هل أمكنكم كشركة إعادة عربية واقليمية الاستفادة من العقوبات والشروط المشددة التي فرضتها شركات إعادة العالمية على شركات التأمين؟

- طبعاً، لم نتخذ قرارات الامم المتحدة لناحية الشروط والعقوبات التي فرضتها على بعض الدول، لكننا حاولنا جاهدين ان نستثمر في مجالات عديدة



جو عازار (ناسكو قره اوغلان FRANCE - NASCO KARAOGLAN)؛

رسملة شركات التأمين العربية عبء عليها

صحيح ان ميونيخ ري خفضت ارتباطاتها بالأسواق العربية
الا ان شركات اعادة عالمية اخرى حاضرة لملء الفراغ

المدير العام لشركة ناسكو قره اوغلان فرنسا NASCO KARAOGLAN

جو عازار الذي له حضوره المميز شارك في مؤتمر GAIF 2012 وخصنا بحديث

حول مواقف شركات اعادة العالمية من الاسواق العربية.



اجتماع NASCO وPARTNER RE ويظهر من اليمين: جو عازار، MICHEL PLECY
ومن اليسار: غسان جبور

ويبقى ان اساس النجاح في شركات اعادة العربية يكمن في قوة الرسملة وفي قدرتها على توزيع الاخطار على الصعيد العالمي.

تشدد في بعض التغطيات

■ كيف تنظر شركات اعادة التأمين الى الوضع القائم حاليا في ليبيا، واليمن، ومصر والعراق وسوريا؟ ما هي الاخطار التي تقبلها شركات اعادة في تلك الدول وبأية شروط؟

– جددنا الاتفاقيات كافة في السوق الليبية، أضف إلى أننا نتشدد في وضع شروط تغطيات أخطار أعمال الشعب والاضطرابات المدنية SRCC والعنف السياسي POLITICAL VIOLENCE في الأسواق تقادياً لأي سوء تفاهم في تفسير مفاهيم تلك التغطيات في الدول التي شهدت ثورات عربية، مع الإشارة الى أن لشركتنا حجم أعمال كبيراً في مجال تغطيات العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE. من جهة أخرى لا تتعامل الشركة مع السوق الإيرانية بسبب العقوبات المفروضة عليها.

فرصة مميزة

■ تسجل الاقساط المكتتبة في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي نموا كبيرا (يتجاوز ٣٠ بالمئة) الا ان نصف ذلك النمو ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزاميا هناك، هل لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

– تكبد المعيدون الذي عملوا في مجال التأمين الصحي خلال العام ٢٠١١ خسائر فادحة، وهم بصدد إعادة دراسة الأسواق وفرض شروط جديدة لمحاولة تعويض الخسارة وتحقيق نسبة معينة من الربحية، خصوصاً وأن هذا النوع من التأمين اساسي وتتمتع أسواقه بفرض واسعة. ■



من اليمين: جو عازار، جورج بيطار، ANDREW BAUCKHAM، PAUL BEATIE
ومحمد عبد الجواد

■ يقال ان شركات اعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الاسواق؟

– لا شك في أن شركات الإعادة العالمية فقدت قليلا من حماسها حيال اسواق التأمين في المنطقة بسبب تدهور النتائج الإكتتابية، خصوصا وأن الشركات الكبرى كميونيخ ري MUNICH RE خفضت اعمالها بشكل كبير جدا في الاسواق العربية واصبحت تركز على بعض الأعمال الإختيارية التي تنجزها وفقا لشروطها الخاصة، في حين أن بعض شركات الإعادة العالمية الأخرى في السوق لم تتسحب من أسواق المنطقة بل تشدّت في وضع شروط تجديد الإتفاقيات. من جهة أخرى لا تزال هناك طاقات استيعابية كبيرة CAPACITY متوفرة في أسواق المنطقة الإقليمية، ما يجعل الشركات العربية تستمر في الاعتماد على شركات اعادة وتسند اليها الجزء الأكبر من الاخطار ولذا نراها لا تهتم برفع أقساطها في شكل ملموس.

عوامل مؤثرة

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات اعادة حيث تسند اليها الجزء الأعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة أكبر من الاخطار لحسابها؟

– إن ضآلة رسملة الشركات العربية تشكل عبئا عليها، لأنها عندما تركز على الاسواق العربية سترتفع اعباؤها التراكمية، ما يفرض عليها إعادة تغطية أخطارها لدى شركات الإعادة العالمية، التي عانت في أسواق جنوب شرق آسيا خسائر ناتجة من الفيضانات التي لحقت بتايلند وغيرها من الدول، ما أثر سلباً على أسعار تغطياتها، وبالتالي على قابليتها للحصول على حجم أعمال ضخم.



الحاج محمد سبيع (المركزية لاعادة التأمين CCR الجزائر): العمل المشترك بين الشركات المسندة والمعيدون العرب لا يتناسب ونمو الطاقات الاستيعابية

رئيس مجلس الإدارة، المدير العام في الشركة المركزية لاعادة التأمين COMPAGNIE CENTRALE DE REASSURANCE (CCR) الجزائرية الحاج محمد سبيع كشف عن تحقيق نتائج جيدة في اجمالي الاقساط والارباح الصافية، وسلط الضوء على المعوقات التي تواجه معيدي التأمين العرب، متوقفا عند عائق التصنيف، معتبرا العمل بين الشركات العربية المسندة والمعيدون العرب لا يتناسب ونمو الطاقات الاستيعابية، ملاحظا اهتماما عالميا بالاسواق العربية.

لا تتخذ اذا الشركات العربية مواقف اكثر دقة وعدالة ومغايرة لشركات التصنيف العالمية، وتكون بذلك عززت صناعة التأمين العربية.

تطلعات ايجابية

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012، هل ان نتائجه جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟

– اجد ان الـ GAIF 2012 كان منظما بشكل جيد واستقطب حضورا كثيفا، وهذا ايجابي بذاته ويدل على أمرين الاول هو ايلاء التعاون بين المعيدون والشركات العربية برغم كل الظروف الصعبة التي يمرون بها، والامر الثاني هو اهتمام الشركات العالمية بمجال التأمين في المنطقة العربية، ما يؤشر الى تطلعات مستقبلية ايجابية في ما يخص تطوير صناعة التأمين العربية. ■

جديد شركة مأرب اليمنية للتأمين

يسر شركة مأرب اليمنية للتأمين (ش.م.ي.)

بمناسبة عيد تأسيسها ٣٧ بهزيه من العطاء

والنجاح المستمر وتلبية لطلبات زبائننا الكرام

ان تعلن فتح نافذة «التأمين التكافلي الاسلامي»

لكافة اهلها الاكتتابية (العريق - الاشفاص -

الطفي - البحري نقل - السيارات - المنوسبي -

المواث العامة وغيره.)

MAREB YEMEN INSURANCE CO.

Y.S.C.

الجمهورية اليمنية

شارع الزبيري - صنعاء الجمهورية اليمنية

تلفون: ٢٠٦١١١/٢٠٦١٢٤ - ٠٠٩٦٧ - ١

فاكس: ٢٠٦١١٨/٢٠٦١١٤ - ٠٠٩٦٧ - ١

ص.ب - رقم: ٢٢٨٤ - صنعاء

Web Site: marebyins.com

E-mail: maryinsco74@y.net.ye

نمو في الاقساط والارباح

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسيتها حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الاسواق؟

– في ما خص منطقة الخليج ربما كانت النتائج الاكتتابية لشركات الاعادة الدولية غير مرضية، اما على مستوى السوق الجزائرية وبصفتي مسؤولا عن شركة جزائرية، استطيع القول ان النتائج الاكتتابية لعام ٢٠١١ كانت جيدة جدا، وهنا لا يمكن التعميم حيث شهدت بعض الاسواق العربية خلال ٢٠١١ ظروفًا متقلبة واوضاعا غير مستقرة لكن في شكل متفاوت، مثال على ذلك السوق اللبنانية التي سجلت في ٢٠١١ نتائج مرضية.

اما بالنسبة الى الشركة المركزية لاعادة التأمين CCR فقد كانت نتائجها لعام ٢٠١١ جيدة جدا، بحيث نما اجمالي اقساطها بنسبة ٢٨ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٠ ليصل الى ٢١٠ ملايين دولار اميركي، كما وسجلت ربحا صافيا بلغ ٢٥ مليون دولار خلال العام نفسه، ما يمثل نموا بنسبة ٤٨ في المئة.

عائق التصنيف

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار لحسابها؟

– في الحقيقة انه الواقع، وفي رأيي ليس واقعا سليما لكنه ناشئ بفعل المعوقات التي تواجه معيدي التأمين العرب، من بينها عدد الشركات الكبير وعدم تلبية الطلب على تغطيات اعادة التأمين لمحدودية في الطاقات الاستيعابية. وهنا لا ألوم الشركات المباشرة على توجيهها نحو شركات الاعادة الدولية لتغطية قسم كبير من اخطارها.

ولكي نكون منصفين مع المعيدون العرب نجد ان القدرة الاستيعابية لهؤلاء تنمو باستمرار، لكن للأسف، هذا النمو لا يقابله طلب على منتجاتهم من قبل الشركات العربية المسندة، بمعنى آخر ان العمل المشترك بين الاخيرة والمعيدون لا يتناسب ونمو طاقاتهم الاستيعابية، والسبب في ذلك ان ثمة اسواقا عربية تغلق ابوابها امام المعيدون العرب بحجة التصنيف، وهذا خطأ في رأيي لان شركات التصنيف العالمية تتخذ في أحيان كثيرة مواقف سياسية من معيدي التأمين العرب، فلماذا

فادي شماس (التأمين العربية ARABIA):

غياب الرؤية الموحدة بين الدول العربية يفقد العمل العربي المشترك فرصة النجاح



الرئيس التنفيذي في «التأمين العربية» ARABIA فادي شماس شارك في مؤتمر GAIF 2012 وقد التقيناه على هامش المؤتمر وسجلنا انطباعاته حول الاوضاع الراهنة .

حرق الاسعار وغياب الوعي

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسيتها حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– لا تزال الامكانيات متوفرة في اسواق المنطقة، وهناك شركات تأمين واعادة تأمين جديدة وقوية تدخل الاسواق وتستغل الفرص للحصول على جزء من الحصص التي كانت في قبضة شركات الاعادة العالمية.

اضاف: وحيال تردي النتائج الاكتتابية في الاسواق العربية اقترح ان نعمل جميعا من اجل تصحيح السياسات الاكتتابية وعقد تفاهمات مع الشركات من اجل تحديد الاسعار ومنع تدهور هذه الصناعة، واذا لم يتم الوصول الى تفاهم أتوقع ان ترتفع شكوى شركات الاعادة وان تواجه شركات التأمين العربية معها العديد من المشكلات على المدى الطويل.

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟

– يشكل اعتماد شركات التأمين المباشر على شركات الاعادة مشكلة بذاتها، اذ من المفروض ان تتحمل الاولى جزءا كبيرا من الاخطار وألا تعمل كوسيط بغية الحصول على عمولات.

اضاف: وعندما تسمح شركة التأمين لنفسها بأن تزاو عملها كوسيط وليس كضامن، فإن ذلك يؤدي الى مشكلتين اضافيتين هما حرق الاسعار وغياب الوعي لدى العملاء.

٣٥٠ مليون دولار ايرادات

■ يقال ان شركات الاعادة الاقليمية لا سيما العربية والافريقية منها استفادت من العقوبات والشروط المشددة التي تفرضها الولايات المتحدة واوروبا على

شركات الاعادة الافريقية افادت

من العقوبات المفروضة على بعض الدول العربية وحلت مكان المعيدين الغربيين

سوريا ودول عربية اخرى، هل لديكم اي تخوف او تحفظ جراء اسناد الاخطار الى شركات الاعادة العربية والافريقية؟

– لا شك في ان بعض شركات الاعادة الاقليمية لا سيما العربية والافريقية استفادت من العقوبات والشروط المشددة التي فرضتها الولايات المتحدة واوروبا على سوريا ودول عربية اخرى، كما ان بعضا من هذه الشركات لديها تصنيفات وميزانيات جيدة وتتمتع بملاءة مالية مهمة وبامكانها الاكتتاب بطريقة فنية.

تصنيفات وميزانيات

■ كيف تقومون نتائج الشركة خلال العاميين الاخيرين؟

– حققت الشركة ارباحا جيدة خلال العام

٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠، ولدى الشركة مئة فرع موزعة على تسع دول عربية وقد بلغت ايراداتها المالية ٣٥٠ مليون دولار.

اجراءات التطوير

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012، هل ان نتائجه جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟

– يعتبر مؤتمر الـ GAIF فرصة جيدة للتواصل وتعزيز العلاقات بين شركات التأمين واعادة التأمين في المنطقة والمعنيين في القطاع، اضافة الى ان المؤتمر يشهد تبادلا للآراء ووجهات النظر المختلفة من اجل توثيق التعاون بين الشركات.

من جهة اخرى فإن الاعمال العربية المشتركة تبدو في حالات كثيرة عاجزة عن تحقيق نتائج ملموسة بالنظر لغياب الرؤية الموحدة بين الدول العربية، وهذا ينطبق على المؤتمرات التي يعقدها قطاع التأمين العربي المهده بالتدهور وذلك في حال لم تتخذ الاجراءات الكفيلة بتطويره و«التفاهم» الذي اقترحه اعلاه. ■



من اليمين: فادي شماس، الحاج محمد سبع ود. باسل الهنداوي

كريستوس ادامانتياديس

(تشارتس CHARTIS):

ملتزمون خدمة المنطقة العربية رغم حساسيتها ومشكلاتها



المدير الإداري لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة تشارتس للتأمين وإعادة التأمين CHARTIS كريستوس ادامانتياديس CHRISTOS ADAMANTIADIS أكد العمل على تطوير منتجاتها وتوزيع خدماتها على كل القطاعات، وركز على النمو المربح دون الاكتئاب الكمي، مبدية التزامه بخدمة المنطقة العربية برغم حساسيتها ومشكلاتها. ■ هلا وضعنا في صورة استراتيجية «تشارتس» بصفتم مديرا اداريا جديدا في المنطقة؟

– تقضي استراتيجيتنا بالتعرف على المناطق التي نود التواجد فيها. كما اننا نعمل على تطوير منتجاتنا وتوزيع خدماتنا على كل القطاعات لا سيما تلك ذات معايير ومقاييس معينة مثل قطاع إعادة التأمين. ■ بم تختلف «تشارتس» عن غيرها من الشركات؟

– لم نفقد تركيزنا في مجال الاكتتاب ابدأ ولدينا خطط توسعية كبيرة، ولكن ليس من الناحية الربحية اذ اننا على عكس اللاعبين الدوليين لا نركز على حصتنا السوقية ولكن على النمو المربح.

استقطاب الاعمال

■ كيف تنظر شركات إعادة التأمين الى الوضع القائم حاليا في ليبيا، واليمن، ومصر والعراق وسوريا؟ ما هي الاخطار التي تقبلها شركات الاعادة في تلك الدول وبأية شروط؟

– لدينا التزام طويل الامد بهذه المناطق وسنستمر في متابعة اعمالنا بغض النظر عن حساسيتها والمشكلات التي تمر بها.

■ كيف تنظرون الى دور التأمين التكافلي في المنطقة؟

– انه في نمو مستمر ولكن ليس بالسرعة المتوقعة. لدينا شركتنا التكافلية الخاصة في البحرين وهي ذات رأسمال جيد ونتوقع ان تستقطب اعمالا ذات مردود ايجابي.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

– انه مؤتمر مذهل تخلله تفاعل وحضور كبيران للعديد من الشركات، ونحن سعداء جدا لمشاركتنا فيه. ■

مايكل وايت ويل (تشارتس CHARTIS):

هناك امكانية لاختراق اسواق المنطقة العربية

رئيس شركة تشارتس CHARTIS للتأمين وإعادة التأمين مايكل وايت ويل MICHAEL WHITWELL رأى ان هناك امكانية لاختراق اسواق المنطقة العربية، وابدى تفاؤلا في ادارة عملياتها عبر مكتبها الاقليمي في دبي، معتبرا الربيع العربي لحظة تغيير مؤثرة لافتنا الى توفير «تشارتس» افضل الخدمات التأمينية.



■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسيتها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– لنا حضورنا في اسواق المنطقة منذ ٤٠ عاما ونحن

شركة التأمين العالمية الاولى في مجال اعادة التأمين التي تركت بصمتها في هذه الاسواق. ولدينا تراخيص متعددة لتوسيع اعمالنا في المنطقة العربية ودول شمال افريقيا. الى ذلك هناك امكانية لاختراق الاسواق في المنطقة ونحن نوظف جهودنا لنشر الوعي التأميني، والتأكد من ان الجانب الاجتماعي وفرص الافادة من التأمين اصبحت معروفة. ثم ان اسواق المنطقة ليست جديدة بالنسبة لنا، فنحن متواجدون فيها منذ زمن ونجد ان هذه المنطقة تشكل سوقا مهمة لنا مستقبلا لذا لا نزال نعزز علاقاتنا وتواجدنا فيها.

حضور في ٢١ بلدا

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟

– لشركتنا فعالية في اسواق الشرق الاوسط وهي من الشركات الرائدة في مجال التأمين على السفر. وهنا لا نستطيع التكلم على استراتيجيات شركات التأمين العربية في حين ان «تشارتس» تعمل في مجال التأمين واعادة التأمين وهي فاعلة في مختلف الاسواق. ■ هل انتم متفائلون من الوضع في منطقة الخليج؟

– نعم، متفائلون جدا ونحن ندير عملياتنا في المنطقة، من مكتبنا الاقليمي في دبي، اضع الى اننا متواجدون في ٢١ بلدا من بينها روسيا والهند وباكستان وتركيا وسري لانكا وغيرها.

مشاركة فاعلة في الـ GAIF

■ لو طلب اليكم ان تصفوا نتائج ما يسمى احداث «الربيع العربي» ببضع كلمات، هل تقولون انها كانت سلبية او ايجابية؟ وما هي تأثيراتها على اسواق التأمين؟

– عندما نصف «الربيع العربي» نقول انها لحظة تغيير مؤثرة، ونحن لا نزال متواجدين في البحرين ومصر وفي دول الخليج. كما ان «الربيع العربي» يشكل مرحلة زمنية تشهد تغييرا.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

– كانت لنا مشاركة فاعلة في مؤتمر الـ GAIF وعدد كبير من العاملين في تشارتس من دبي، وسنغافورة ولندن... حضروا المؤتمر، وسواصل دعما لمؤتمرات الـ GAIF التي نتعقد على مستوى المنطقة، مع الإشارة الى ان المكان الذي انعقد فيه المؤتمر مميز.

افضل شركة تأمين في مصر

■ ماذا عن الجائزة التي تلتموها مؤخرا في مصر؟

– حزننا جائزة افضل شركة تأمين لهذا العام في مصر، ونحن نتواجد في مصر منذ سنوات عديدة حيث نوفر افضل الخدمات التأمينية من حيث الجودة والنوعية.

وتعتبر مصر سوقا مهمة بالنسبة لنا ونحن نفخر بهذه الجائزة، خصوصا وان مصر تشهد اوضاعا دقيقة في المرحلة الحالية. هذا وقد بذل فريق عملنا جهودا مضنية للحفاظ على موقعنا في توفير افضل الخدمات للعملاء، بالرغم من الاوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي تشهدها مصر، وقد لنا هذه الجائزة لاننا وقفنا الى جانب عملائنا عندما كانوا بحاجة اليها. ■



سامي العلي (الأهلية للتأمين التعاوني AL AHLIA السعودية):

على الهيئات الرقابية التأكد من نسبة احتفاظ الشركات بالأخطار

الرئيس التنفيذي للشركة الأهلية للتأمين التعاوني AL AHLIA المهندس سامي العلي شدد على ضرورة ألا تعمل شركة التأمين كوسيط وان تلعب الهيئات الرقابية دور الإشراف عليها والتأكد من نسبة احتفاظها بالأخطار، كاشفاً عن عملية إعادة هيكلة للشركة واعتماد استراتيجية جديدة هادفة، مطالباً المعنيين بمؤتمر الـ GAIF الاهتمام بعملية التنظيم.

ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزاميا هناك، هل لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

– عموماً، نتائج التأمين الصحي ليست جيدة، لكن ثمة درجات في التأمين الصحي تسجل نتائج جيدة فمثلاً درجة الـ C افضل من الدرجات A و B وهذا الأمر حاصل ليس في السعودية فقط بل أيضاً في دول العالم كافة.

■ ما آخر مستجدات الشركة الأهلية السعودية؟
– حصلنا مؤخراً على موافقة مؤسسة النقد السعودية (ساما) على رفع رأسمالنا من مئة مليون الى

انسحاب ودخول

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– نعم، ثمة شركات إعادة دولية بدأت تتسحب من أسواق التأمين العربية، وبدأ البعض الآخر يفرض شروطاً قاسية، بالمقابل هناك شركات إعادة أخرى تستغل هذا الوضع لتدخل بشروط ميسرة.

اشراف الهيئات الرقابية

■ كيف يمكن إجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بنسبة أكبر من الأقساط؟

– هذا الأمر يعتمد على وضع الشركة نفسها، إذ من المفروض على شركة التأمين ألا تعمل كوسيط تأمين، وان تكون تحت إشراف الهيئات الرقابية كي تتأكد هذه الأخيرة ان الشركات تحتفظ بأدنى نسبة من الأخطار قبل اسنادها الى المعيدين.

■ تسجل الاقساط المكتتبه في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي نموا كبيرا (يتجاوز ٣٠ بالمئة) الا ان نصف ذلك النمو

٣٢٠ مليوناً، ونتوقع الانتهاء من ذلك في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٢. هذا وأجرينا أيضاً إعادة هيكلة للشركة فحافظنا على الكفاءات العالية لدينا واستغينا عن الأقل كفاءة، كما وضعنا استراتيجية جديدة نهدف من خلالها لإيصال الأهلية في خمس سنوات الى مصاف الشركات المتقدمة في المملكة.

اهتمام بالتنظيم

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012، هل ان نتائجه جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟

– للأسف، لم يكن الـ GAIF 2012 على قدر توقعاتنا حيث واجهتنا معوقات كثيرة ابتداء من المطار والفندق وصولاً الى مكان المؤتمر حيث لم يضع منظمو المؤتمر في متناولنا المعلومات اللازمة. وبالتالي المطلوب من المعنيين اهتماماً أكبر بعملية التنظيم. ■



من اليسار: مشعل الشايح، محمد لطفي، سامي العلي، محمد منصور وعامر السيد

اسكدينا تشارك بقوة في مؤتمر الاتحاد العربي للتأمين في مراكش نائل صلاح: مشاركتنا الفعالة هذا العام كان لها الاثر الامثل في تعزيز ريادتنا



من اليمين: شادي سعاده، ضحي صلاح ونائل صلاح



صورة تذكارية امام جناح ESKADENIA

شاركت اسكدينا ESKADENIA للبرمجيات والمتخصصة في مجال برمجيات التأمين وادارة الشركات، بقوة في المؤتمر ٢٩ للاتحاد العام العربي للتأمين.

وتأتي مشاركة اسكدينا لهذا العام بطابع مميز حيث قام فريق الشركة بعقد جلسات عرض لانظمة التأمين والاجتماع مع المشاركين والصحفيين في القاعات

المخصصة لشركة اسكدينا للبرمجيات خلال المؤتمر. كما استخدمت اسكدينا للتواصل مع المشاركين في المؤتمر، خدمة الرسائل القصيرة من خلال نظام بوابة اسكدينا للرسائل ESKA@Messaging Gateway وقدمت نبذة عن صناعة البرمجيات المتطورة في الاردن. وبالمناسبة قال نائل صلاح، مدير عام شركة اسكدينا: لقد شاركتنا بفعالية مجددا هذا العام في مؤتمر الاتحاد العربي للتأمين بمراكش الذي كان له التأثير الامثل في تعزيز مكانتنا الريادية كأفضل اختيار لبرمجيات التأمين وادارة الشركات.

وليد الجشي

(المعاينون العرب ARAB LOSS ADJUSTERS):

تحديات قطاع التأمين نفسها قبل احداث الربيع العربي



رئيس مجلس ادارة شركة المعاينون العرب ALA وليد الجشي ي رأى ان التحديات التي يواجهها قطاع التأمين العربي هي نفسها التي واجهها قبل احداث ما يسمى بالربيع العربي، عارضا لهذه التحديات، مستخلصا ان القطاع بحاجة الى تنظيم ذاتي تتولاه الشركات بالتعاون في ما بينها،

مذكرا باعلانه مشروع اكااديمية المعاينين العرب، معتبرا فعاليات مؤتمر الـ GAIF مناسبة طيبة للتفاعل وتبادل الآراء.

معوقات قطاع التأمين العربي

■ في رأيكم، ما هي المصاعب والتحديات التي يواجهها قطاع التأمين في المنطقة العربية؟

– التحديات التي يواجهها قطاع التأمين العربي اليوم هي نفسها التي كان يعانيها قبل احداث ما يسمى بالربيع العربي، وتتمثل بغياب سوق عربية موحدة ومحدودية الاعمال لدى الشركات ونقص الموارد البشرية الى غياب البحث والتدريب، وكل هذه العوامل كانت ولا تزال قائمة غير انها انكشفت اكثر فأكثر عندما حصلت احداث الربيع العربي في كل من مصر وتونس وليبيا واليمن، لدرجة كان يتم فيها نسخ الوثائق عن الشركات الاجنبية من دون فهم مضمونها، ما اثار جدلا حول تفسيرها، وهي محل اشكال في الوقت الحالي بين شركات التأمين ومعيدي التأمين. وبالنتيجة نحن بحاجة الى وقفة نتكلم فيها بعبارة «نحن» وليس «أنا»، فالقطاع بحاجة الى تنظيم ذاتي تتولاه الشركات نفسها مع التعاون في ما بينها والنضحية ببعض الاستثمارات في مجال الموارد البشرية لايجاد جيل عربي مؤهل، اذ من المؤسف جدا ان تعتمد اكبر الاسواق العربية مثل السعودية، الامارات، البحرين، قطر وعمان والتي تمثل نسبة 60 في المئة من حجم اقساط التأمين العربية، على العقول المستوردة. وقد اطلقت هذه الصرخة مرارا وأخرها في مؤتمر الدوحة للتعاون الخليجي الذي أعلن فيه عن مشروع خاص وهو اكااديمية المعاينين العرب التي تخرّج كوادر محترفة ومهنية.

مناسبة طيبة للتفاعل

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

– أعجبت بتنظيم المؤتمر وبالحشد الهائل من المهتمين الذين حضروه، واعتقد ان الـ GAIF مناسبة طيبة للتفاعل والتعاون وتبادل الآراء بل واختراق الحواجز الى حد ما، اضافة الى انه استقطب شخصيات تأمينية من مختلف الدول العربية والاجنبية. ■

محمد لاربي النالي

(المركزية لاعادة التأمين SCR - المغرب):

انسحاب بعض المعيدين العالميين بسبب خسائرهم في اليابان واوروبا وليس في الخليج

محمد لاربي النالي العضو المنتدب في الشركة المركزية لاعادة التأمين SOCIETE CENTRALE DE REASSURANCE عزا انسحاب بعض شركات الاعادة العالمية الى الخسائر الفادحة التي تكبدتها في اليابان واوروبا وليس في دول الخليج، واعتبر مشكلة اعتماد الشركات العربية على الاعادة العالمية بنوية نظرا لمحدودية رساميلها وضعف طاقتها الاستيعابية، داعيا اياها مع شركات الاعادة الى تطوير آليات عملها ورفع مستوى كوادرها، متمنيا تعاوننا اكبر بين الشركات العربية في ما يخص الخبرات والتدريب والاسناد.



■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– الخسائر التي تكبدتها شركات الاعادة العالمية كانت بسبب الفيضانات والاطحار الكارثية التي حصلت في اوروبا واليابان وليس بسبب اسواق التأمين في الخليج او شركات التأمين العربية، حتى احداث ما يسمى بالربيع العربي لم تخلف خسائر مهمة انما فقط خسائر استثنائية محدودة جدا، مقارنة مع الخسائر الفادحة الناتجة من الكوارث الطبيعية التي ضربت مناطق عدة من العالم. وبالتالي فإن فقدان الحماسة لبعض شركات الاعادة الدولية حيال بعض الاسواق سببه الاسواق الغربية.

تطوير الكفاءات لدى الشركات العربية

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاطحار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الاطحار لحسابها؟

– اعتماد شركات التأمين العربية كليا على شركات الاعادة مشكلة بنوية في العالم العربي حيث شركات التأمين والاعادة الرساميل تفقدت الى طاقة استيعابية كبيرة، وبالتالي من البديهي ان تسند الجزء الاعظم من الاطحار الى المعيدين العالميين. من هنا ضرورة ان تطور شركات التأمين واعادة التأمين العربية آليات عملها وترفع من مستوى كوادرها من خلال دعمها بمهندسين واكتواريين، وبما يساعد على الربط بين طاقتها الاستيعابية وقوة رأسمالها او قوة المجموعة المساهمة فيها.

ظروف مؤاتية للاعادة العربية

■ ما المطلوب من شركات الاعادة العربية او الافريقية لكي تحسّن اوضاعها وتفرض وجودها في اسواق التأمين؟

– ينتظر الشركات الاقليمية عموما مستقبل زاهر، اذ ثمة ظروف استثنائية تدفعها الى الواجهة مثل حوادث الارهاب والفيضانات، حيث ينسحب المعيدون العالميون تاركين الساحة لها مثلما حصل في اسواق سوريا وايران وغيرهما من الدول التي تعاني اضطرابات.

خبرات ومدارس

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى ان يكون التعاون بين الشركات العربية اكبر في المستقبل في ما يخص الخبرات والتدريب والاسناد. وفي ظني انه يتوجب الآن على العالم العربي انشاء كليات ومدارس متخصصة بمجالات التأمين كافة توكل المعايير الجديدة المعتمدة في الدول الاوروبية والغربية. ■

ايلى طربيه (الاعتماد اللبناني للتأمين CLA): أسعار المعيددين العالميين المدروسة تجنبهم الانسحاب من الأسواق العربية



المدير العام لشركة الاعتماد اللبناني للتأمين وإعادة التأمين CLA ايلى طربيه اقترح حلاً وضعه في متناول شركات الإعادة العالمية ويقضي باعتماد أسعار مدروسة للتغطيات تجنبها الانسحاب من الأسواق العربية، وكشف عن تعزيز القدرة الاحتفاظية لدى الشركة واستعدادها لما قد يقع في لبنان من هزات أرضية مرتقبة.

يقال ان شركات الإعادة الدولية أخذت تفقد حماسها حيال أسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الأسواق؟

– أثرت الاضطرابات الجارية في بعض الدول العربية سلباً على صناعة التأمين في الأسواق العربية، بحيث تكبّدت الشركات التي تغطي الأخطار الناتجة من أعمال العنف والشغب خسائر كبيرة، والحل الوحيد لهذه المشكلة اعتماد شركات الإعادة العالمية لأسعاراً تستطيع من خلالها الحفاظ على ربحية معينة، وبالتالي الاستمرار في عقد الاتفاقيات مع الشركات المسندة، وعدم التخلي عنها والانسحاب من الأسواق العربية.

تعزيز القدرة الاحتفاظية

■ هل توافقون الرأي القائل بأن شركات التأمين العربية تعمل أيضاً كوسيط تأمين؟

– في رأيي ليس من مصلحة شركات التأمين ان تعمل كوسيط تأمين بل ان تزيد احتفاظها وحصتها من السوق.

وبالنسبة ليّنا فقد عزّزنا عام ٢٠١١ قدرة احتفاظنا مقارنة بالسنوات الماضية برغم المخاطر التي قد تنتج من الهزات الأرضية في حال ضربت لبنان.

تجنب الخسائر في الصحي

■ كيف تقوّمون النتائج الفنية للتأمين الصحي الذي بات إلزامياً في بعض الدول العربية؟

– في بعض الدول العربية مثل السعودية، لا يحقق التأمين الصحي نتائج جيدة، أما بالنسبة ليّنا فقد اتخذنا احتياطاتنا لتجنب تكبّد الخسائر في الفرع الصحي، بحيث وضعنا أسعاراً مدروسة تساعدنا في تلافي تحقيق أي نتائج سلبية.

فرصة التقاء

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

– بالتأكيد، فالمؤتمر منظم بطريقة جيدة، والحضور كثيف وفاق ما شهدته الدورات السابقة، وقد شكّل الـ GAIF بالنسبة ليّنا فرصة للتقاء بالمعيددين العالميين وبكل من يهمننا ان نتعرف عليهم. ■

عبد الكريم دجعفري (الجزائرية للتأمينات CAAT): نفتد الى طاقات استيعابية لدى الشركات العربية لتغطية الاخطار الصناعية

الرئيس والمدير العام للشركة الجزائرية للتأمينات CAAT عبد الكريم دجعفري نصح شركات التأمين العربية بتحسين قدراتها الاكتتابية والفنية بطريقة تسمح لها برفع معدلات الاحتفاظ، وأشار الى عملية اعادة هيكلة قطاع التأمين في الجزائر، أسفا لعدم توافر الطاقات الاستيعابية لدى الشركات العربية لتغطية الاخطار الصناعية.



■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريباً على شركات الإعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار لحسابها؟

– يشهد قطاع التأمين نمواً استثنائياً في الدول العربية، من هنا على هذه الشركات اتخاذ تدابير لتحسين قدراتها الاكتتابية والفنية، بطريقة تسمح لها برفع معدلات الاحتفاظ وبالتالي الحد من التعاون مع شركات اعادة التأمين العالمية. اصف الى انه من واجب شركات التأمين العربية ايلاء اهمية اكبر لعقد اتفاقات مع شركات اعادة التأمين العربية.

اعادة هيكلة القطاع

■ يقال ان شركات الإعادة الدولية أخذت تفقد حماسها حيال أسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الأسواق؟

– الامر لا يتعلق بفقدان حماسة شركات الإعادة الدولية بأسواق التأمين العربية، بل يتعلق بدراسة الوضع العام في اي من هذه الأسواق مع العلم ان هذه الشركات حصدت في بلدان عدة ارباحاً كبيرة.

■ كيف تقيمون سوق التأمين في الجزائر؟

– تعمل الجزائر على اعادة هيكلة قطاعها التأميني، وفي هذا الاطار صدر قانون عام ٢٠٠٦ لفصل شركات التأمين العامة عن شركات الحياة، على ان ترعى تعاميم وقرارات نشاط هذين النوعين من الشركات.

وبمقتضى هذا القانون انشئت ست شركات للتأمين على الحياة واعتمدت شركات اجنبية من بينها شركة اكسا العالمية التي انشأت شركتين، واحدة متخصصة بالتأمين على الحياة واخرى بالتأمينات العامة.

وقد برزت ايضا شركات جزائرية من القطاعين العام والخاص تتعاطى التأمين على الحياة.

لا تغطيات للاخطار الصناعية

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012، هل ان نتائج جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟

– مؤتمر GAIF هو بمثابة اجتهاد لتحسين قطاع التأمين ولكن على الصعيد الميداني الامور لم تتحسن، وذلك يعود الى المشكلات الموجودة في مجال التعاون بين البلدان العربية، لجهة تحويل الاموال وانتقال الاشخاص بالاضافة الى عدم توافر الطاقات الاستيعابية للاخطار الصناعية المتطلبه لتقنيات تأمين عالية المستوى. ■



سامر كنجج (بروج BURUJ - السعودية): خبرات التأمين في اسواق الخليج عملة نادرة

الرئيس التنفيذي لشركة بروج BURUJ (الوئولة للتأمين السعودية SAUDI PEARL سابقا) سامر كنجج توقع الاينسحاب المعيدون العالميون من اسواق المنطقة لما توفره من فرص مربحة، ورأى ان اسواق الخليج تعاني نقصا في خبرات التأمين التي اوضحت عملة نادرة، مشددا على وجوب حرص الشركات على اختيار السياسة الاكتتابية السليمة، عازيا فرض المعيدون العالميين شروطا على بعض الشركات الى معاناة الاخيرة من نتائج اکتتاباتها.

■ في رأيكم ما هي المشكلات الاساسية التي تعانيها الاسواق الخليجية؟

- تعاني الاسواق الخليجية من نقص في الخبرات مع تغير مهمات العاملين في مجال التأمين، نتيجة انتشار الحوكمة والمعايير العالمية من متطلبات بازل والملاءة. كما واصبحت الخبرات المتخصصة في مجال التأمين عملة نادرة، اضعف الى ذلك الوضع السياسي السائد في بعض دول المنطقة والكساد الاقتصادي المؤثر سلبا على حركة الاسواق.

تواصل مع المعنيين في القطاع

■ تسجل الاقساط المكتتبه في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي نموا كبيرا (يتجاوز ٣٠ بالمئة) الا ان نصف ذلك النمو ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزاميا هناك، هل لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الاسواق؟

- تعرضت بعض الشركات لخسائر فادحة سواء على المستوى المحلي، الاقليمي ام العالمي، وبالتالي لها الحق في اعادة ترتيب اوراقها، ولكن برغم ذلك فاسواق المنطقة لزالتم تضم فرصا استثنائية ومربحة وتضاهي الفرص المتوافرة في اسواق اوروبا والاميركيتين الشمالية والجنوبية. من هنا لا اعتقد ان المعيدون سينسحبون من الاسواق، الا انهم سيتشددون في وضع شروطهم نتيجة المستجدات التي تحصل وتجبر المعيدون على حماية مصالحهم.

- من الواضح ان هناك شبه اجماع على ان هامش الربح في التأمين الصحي الافرادي اكثر منه في تأمين المجموعات، وان تراجع الارباح تكون نتيجة تدني اسعار التغطيات. من هنا وجوب الحرص بدقة على اختيار السياسة الاكتتابية السليمة.

■ لاحظنا ان بعض المعيدون العالميين فرضوا شروطا متشددة على بعض الشركات، بم تعلقون؟

- لم تتغير علاقتنا مع المعيدون العالميين ولم نعان مشكلات معهم، ولكن هناك بعض الشروط التي فرضها هؤلاء على بعض الشركات التي تعاني من نتائج اکتتابية سيئة. ■

Kay International plc

Insurance and Reinsurance Underwriting

Tel: + 44 207 553 8100

Website: www.kayint.co.uk





عماد عبد الخالق (التأمين الأردنية JIC):

على الشركات العربية تطوير منتجاتها وطرح الجديد منها

عضو مجلس الإدارة المدير العام لشركة التأمين الأردنية JIC عماد عبد الخالق رد انسحاب بعض شركات إعادة التأمين العالمية من الأسواق العربية الى تدهور النتائج الاكتتابية فيها. ودعا الشركات العربية الى تطوير منتجاتها وطرح الجديد منها والعمل على رفع رساميلها وزيادة قدرتها الاحتياطية، مقدراً لبعض شركات إعادة التأمين العربية مهنتها العالية في العمل، لافتاً الى ضرورة السعي للتوسع في أسواق جديدة وفتح آفاق واسعة في العمليات التأمينية.

شركات أوروبية مستفيدة

■ كيف انعكست أحداث «الربيع العربي» على أسواق التأمين العربية؟
- من الملاحظ ازدياد الإقبال على شراء تغطيات الأخطار الناتجة من أعمال الشغب والعنف السياسي، وهذا ما نلمسه في السوق الأردنية، الا ان فائدة شركات التأمين قليلة جدا كون هذه التأمينات خاضعة برمتها للإعادة في الخارج، وضمن شروط صارمة من المعيدين وبالتالي من استفاد من هذا الوضع هو الشركات الأوروبية.

سعي الى التوسع

■ ما الجديد لدى شركة التأمين الأردنية؟
- ان شركة التأمين الأردنية وضمن استراتيجيتها وخطتها المستقبلية المعلنة تعمل على المحافظة على سياستها الاكتتابية قدر الامكان ضمن ظروف عمل صعبة فرضتها الازمات التي يتعرض لها الاقتصاد في المنطقة والعالم وكذلك المنافسة في الاسعار بين ثمانية وعشرين شركة عاملة في السوق الأردنية. كما ان لديها ترتيبات للتعامل مع تأمين المركبات وما يعانين من خسائر جسيمة. تقوم الشركة حاليا باعادة هيكلة استثماراتها وبما يتناسب مع ظروف الاستثمار في المنطقة والعمل على الاستفادة من الفرص المتاحة. لا زالت الشركة تعمل على تنفيذ خططها التوسعية في الاسواق المجاورة وضمن المستجدات التي نواجهها على هذا الصعيد. ■

■ يقال ان شركات إعادة التأمين الدولية أخذت تفقد حماسها حيال أسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

- نعم، لقد لاحظنا ان شركات إعادة التأمينية كبرى قد انسحبت من الأسواق العربية، والسبب يعود الى المنافسة غير الصحية بين الشركات التي زاد عددها بشكل كبير لا يتناسب مع حجم هذه الاسواق وهذا أدى الى تدهور نتائجها الاكتتابية مما افقدها الكثير من ثقة المعيدين والمؤمنين على حد سواء.

شركات إعادة عربية محترفة

■ كيف يمكن دفع شركات التأمين العربية الى الاحتفاظ بأكبر نسبة من الأقساط وبحصة أكبر من الأخطار لحسابها؟

- على هذه الشركات تقديم تغطيات تأمينية واسعة، ودعم شركات التأمين في تدريب كوادرها والعمل على رفع رؤس أموالها وارساء قواعد الثقة مع شركات التأمين من خلال تقديم افضل الخدمات واسرعها.

■ في رأيكم، هل استفادت الشركات العربية من التغييرات التي طرأت على المنطقة العربية وتحديداً على أسواق التأمين فيها؟

- بالتأكيد استفادت واستطاعت الحصول على حصة أكبر من الأسواق العربية ولكنها غير متناسبة مع حجم الزيادة التي حصلت في هذه الاسواق ويعود ذلك الى عدم قدرتها في منافسة شركات إعادة التأمين العالمية، ومما لا شك فيه ان هناك شركات إعادة عربية محترمة وتعمل بشكل مهني واحترافي ولها مستقبل واعد في اخذ موقعها على خريطة إعادة التأمين وبشكل مؤثر.

عبد الوهاب القاضي (يو. أي. بي. السعودية UIB SAUDI):

ندعم صناعة التأمين السعودية فنيا وتدريبيا

كشف الرئيس التنفيذي لشركة يو.أي.بي. السعودية UIB SAUDI عبد الوهاب القاضي عن السعي لان تصبح الشركة الرقم واحد في المملكة في مجال وساطة التأمين وإعادة التأمين، وأشار الى ان قيمة الشركة المضافة تكمن في دعم صناعة التأمين السعودية فنيا وتدريبيا، منوها بدور «ساما» في اشرافها الواعي والمتميز.



علاقات مميزة مع الشركات المحلية

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟
- نضع نصب أعيننا الاستحواذ على حصة كبيرة من سوق وساطة إعادة التأمين في السعودية، خصوصا ان علاقات جيدة ومميزة تربطنا مع شركات التأمين في المملكة كافة. ■

بمجال وساطة إعادة التأمين وهي مصنفة بين أكبر ١٠ شركات وساطة عالمية، وبالتالي فإن القيمة المضافة لوجود UIB في السعودية تكمن في دعم صناعة التأمين في المملكة فنيا وتدريبيا.

أضاف: أنوّه واشكر مؤسسة النقد العربي السعودي ساما على اشرافها المتميز والواعي لما يحصل في السوق السعودية، وان شاء الله بعد ان تتألف لجنة وساطة التأمين يتحسن وضع القطاع في السعودية.

■ ما الاهداف التي تطمحون الى تحقيقها في شركة يو.أي.بي. السعودية؟

- هدفنا بالدرجة الاولى ان نصبح خلال السنوات الثلاث المقبلة الرقم واحد في المملكة العربية السعودية في مجال وساطة التأمين وإعادة التأمين، وقد استطعنا تحقيق نقلة نوعية من وسيط تأمين محلي الى وسيط عالمي، اضافة الى اننا نستمد قوتنا من ثقتنا بأنفسنا ودعم شركائنا لنا. ■ ماذا اضافت UIB الى خدماتها؟

- المعروف ان مجموعة UIB العالمية مختصة

مختار الدائرة (ليبيا للتأمين LYBIA INSURANCE):

تعزير فكرة الاندماج لدى شركات الاعادة العربية بما يمكنها من استيعاب تغطيات اخطار المنطقة

– تتمثل المشكلة التي تعانها صناعة التأمين في المنطقة بغياب التعاون بين شركات التأمين المباشر والاعادة العربية، بحيث من الواجب ان نساعد الاخطار لبعضنا البعض ونؤسس شركات كبيرة تستوعب هذه الاخطار.

■ يقال ان شركات الاعادة الاقليمية استفادت من العقوبات والشروط المشددة التي فرضتها الولايات المتحدة واوروبا على سوريا ودول عربية اخرى، بم تعلقون؟

– لا اعتقد انها استفادت والمطلوب تحقيقاً لذلك وضع استراتيجية جديدة بين شركات التأمين المباشر والمعيرين العرب.

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريباً على شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟

– من غير المنطقي ان تهتم شركات التأمين العربية بالحصول على عمولات بحسب، بل عليها القيام بالدراسات حول كيفية توزيع الاخطار وتغطيتها بما يحقق لها النتائج المرجوة.

نتوقع زيادة في الاقساط

■ لو طلب اليكم ان تصفوا نتائج ما يسمى احداث «الربيع العربي» ببضع كلمات، هل تقولون انها كانت سلبية او ايجابية؟

– تراجعت الاقساط اثناء ثورات «الربيع العربي» وخلال المرحلة الحالية لكننا سنشهد في المستقبل القريب طفرة قوية جدا لجهة زيادة الاقساط. ■



اكتسبت شركة ليبيا للتأمين، الشركة الوطنية الاولى في ليبيا، خلال مسيرتها الطويلة في اعمال التأمين واعادة التأمين، الخبرة التأمينية الفاتحة في دراسة الاخطار وتسعيرها وتقليل حجم الخسائر وامداد السوق الليبية بالخبرات الفنية المؤهلة.

رئيس مجلس ادارة الشركة ومديرها العام مختار الدائرة رأى ان على شركات الاعادة في العالم العربي تعزير فكرة الاندماج ورفع طاقتها الاستيعابية بما يمكنها من استيعاب تغطيات اخطار المنطقة، واعتبر ان من واجب الشركات العربية المسندة القيام بالدراسات حول كيفية توزيع الاخطار وتغطيتها، متوقعا طفرة قوية في زيادة الاقساط داخل الاسواق العربية.

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– فقدان حماسه بعض شركات الاعادة العالمية حيال اسواق المنطقة، يحثنا على المطالبة بإعادة نظر في وضع شركات التأمين العربية التي يجدر بها تغيير اتجاهاتها وتكوين طاقات استيعابية ضخمة، تسمح لها بالاستغناء عن شركات الاعادة العالمية.

من هنا على شركات الاعادة في العالم العربي ان تعزز فكرة الاندماج وترفع طاقتها الاكتتابية بما يمكنها من استيعاب تغطيات اخطار المنطقة.

المطلوب استراتيجية جديدة

■ في رأيكم ما هي اهم المشكلات التي تعانها صناعة التأمين العربية؟

عزت اسطواني (المشرق العربي ARAB ORIENT - سوريا):

المعيدون العالميون خذلونا

مدير عام شركة المشرق العربي للتأمين في سوريا ARAB ORIENT عزت اسطواني امل في نجاح المعيرين الآسيويين الذين حلوا مكان العالميين بعد انسحابهم من السوق السورية.

الكلّي تقريباً على شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟

– نسعى الى اعادة تأمين فائض التغطيات في السوق المحلية وفي الاسواق العربية اختياريًا. فالمعروف ان اعادة تأمين تغطيات العنف السياسي واعمال الشغب والنقل البري خلال الحرب، هي تغطيات اختيارية لا يتم إدراجها في الاتفاقيات حيث هناك شركات متخصصة لقبول هذا النوع من التغطيات.

بوالص التأمين عبر المصارف

■ في رأيكم هل تتهزّب شركات الاعادة من تغطية الاخطار في سوريا؟

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– خاب ظننا في المعيرين العالميين، حيث خذلونا عندما واجهتنا بعض المشكلات في المنطقة العربية، خصوصاً في سوريا حيث انسحبوا وتركوا مواقعهم للمعيرين الآسيويين الذين يعملون حالياً على اختبار هذه السوق، وكلنا امل بنجاحهم، فالاعمال في سوريا تسير في شكل طبيعي رغم ان الواجب يفرض اتخاذ اقصى درجات الحيطة والحذر لتجنب اي خسارة.

تغطيات اختيارية

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها



– ثمة شركات تتهزّب من تغطية الاخطار، في حين اننا نتعامل مع اخرى بسهولة، مع العلم اننا نجد صعوبة في تغطية بوالص التأمين عبر المصارف.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

– تميّز مؤتمر الـ GAIF بحسن التنظيم، تماما كالدورات السابقة للمؤتمر. ■



طارق عبد الواسع هائل سعيد (المتحدة للتأمين UNITED - اليمن): دعم الاعادة العربية كي لا نبقي رهن قرارات المعيددين العالميين

تعد الشركة المتحدة للتأمين UNITED رائدة في سوق التأمين اليمنية، حيث تقدم خدمات تأمينية شاملة لمضمونيها وفق اعلى درجات الجودة والحرفية. الرئيس التنفيذي للشركة طارق عبد الواسع هائل سعيد أكد حفاظها على حصتها السوقية، ورأى ان المعيددين العالميين تخلوا عن العلاقة الطويلة الامد مع عملائهم والدليل انسحابهم من الاسواق العربية المضطربة، متمنيا على الجميع دعم شركات الاعادة العربية كي لا نبقي رهن قرارات المعيددين العالميين.

الاهتمام بهذا القطاع تحديدا ووضع
أطر وقوانين لتنظيمه ليست من
اولويات الحكومة في الوقت الراهن.

■ كيف تقومون بتأثير الثورة التي شهدتها اليمن على قطاع التأمين
عموما وعلى شركتكم خصوصا؟

– أثرت الثورة التي شهدتها اليمن على الازمات السياسية والاقتصادية والاجتماعية في البلاد، من جهة اخرى ورغم تداعيات الازمات، استطاعت الشركة المتحدة للتأمين المحافظة على حصتها السوقية والبالغة ٤٤ في المئة من السوق، اضافة الى انها حافظت على ريادتها وحققت نموا في الاقساط في بعض الفروع، الا انها شهدت خسارة ملحوظة في التأمين الهندسي والبحري. هذا واستطاعت الشركة ان توزع ١٠,٥ في المئة من الارباح المسترجعة للمشاركين في التأمين التكافلي. الى ذلك نتوقع بأن تنهض اليمن مجددا، بدعم من الولايات المتحدة واوروبا ودول الخليج وتعود الى افضل مما كانت عليه في السنوات السابقة.

■ كيف تنظر شركات الاعادة العالمية الى الوضع القائم حاليا في اليمن؟

– لطالما التزم المعيددون العالميون بمبدأ العلاقة الطويلة الامد مع عملائهم، لكنهم تخلوا حاليا عن هذا المبدأ إذ أنهم يسارعون الى الانسحاب من الاسواق المضطربة، من هنا يجب ان نهتم بتعزيز عمل شركات الاعادة العربية ودعمها لانها على بينة من وضع الاسواق في المنطقة، اضافة الى ان الاحداث في اليمن والثورات التي شهدتها المنطقة لم تهدف الى التخريب بل هي موجهة ضد الانظمة، لذا على شركات التأمين العالمية مراعاة حساسية الوضع.

دعم الاعادة العربية

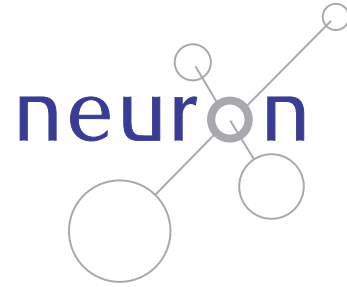
■ ما هي الرسالة التي توجهونها الى شركات التأمين العربية؟

– أتمنى دعم شركات اعادة التأمين العربية كي لا نبقي رهن قرارات المعيددين العالميين الذين يسارعون الى الانسحاب من الدول العربية لدى حصول اي مشكلة صغيرة، ضاربين بمبدأ التزام العلاقة الطويلة الامد مع عملائهم. ■

تخل عن العلاقة الطويلة الامد

■ في رأيكم هل انتخاب رئيس جديد وتشكيل حكومة سيساهمان في نمو قطاع التأمين؟
– انتخب الرئيس الحالي للبلاد رئيسا انتقاليا لمدة سنتين، كما ان الحكومة تركز على بسط الاستقرار وحلحلة الوضع السياسي وتحسين الاقتصاد في البلاد، وبالتالي فإن نمو القطاعات سينعكس بدوره ايجابا على قطاع التأمين، غير ان

NEURON, WORKING
WITH YOU, FOR YOU



Neuron is a leading third party administration company, providing outsourced professional administration services with extensive experiences in the sector.

Our diverse expertise in healthcare benefit administration, medical call center, warranties, and other insurance solutions has serviced the region over a decade.

Our clients include regional and international insurers and a number of prestigious multinational companies, government and semi government organizations.

Tel +971 4 3996779 | Fax: +971 4 3823 650 | info@neuron.ae | www.neuron.ae

فريد شديد (شديد ري CHEDID RE):

دخول شركات إعادة العالمية وخروجها من الأسواق العربية أمر طبيعي

شديد كابيتال هولدينغ CHEDID CAPITAL HOLDING هي الشركة الأم لشركتي الواسطة شديد اسوشييتس CHEDID ASSOCIATES وشديد ري CHEDID RE ولكل من الشركتين فروع موزعة على الدول الأوروبية والعربية. رئيس شركة شديد ري ورئيسها التنفيذي فريد شديد اعتبر عملية خروج ودخول شركات إعادة العالمية الأسواق العربية أمراً طبيعياً، ورأى انه طالما هناك معيدون مستعدون للاحتفاظ بالحصة الأكبر من الأقساط ستبقى الشركات المباشرة تسند اليها الجزء الأكبر من تغطياتها.



من اليسار: سامر ابو جوده، فريد شديد وحبیب جعلوك



من اليسار: فريد شديد، وليد صيداني ورائد حدادين

على الشركات العاملة في كل البلدان العربية، ثم ان ساحتنا هي الأسواق العربية، وبالتالي لا يمكن الخروج منها والتحول نحو الأجنبية.

مؤتمر ممتاز

■ في رأيكم هل استفادت شركات إعادة العربية من الوضع القائم ومن انسحاب بعض الشركات الأجنبية من الأسواق العربية؟

– بعض معيدي التأمين العرب استفاد بالتأكيد من هذا الوضع وعقد اتفاقيات جيدة، غير ان البعض الآخر وقف متفجعاً ولم يحرك ساكناً. في النهاية لكل معيد معيياته واستراتيجيته، ونحن نحترم كل القرارات التي اتخذتها الشركات.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ 2012 GAIF؟

– كان المؤتمر بالنسبة الينا ممتازاً من حيث التنظيم والحضور، ونحن نقدر عالياً جهود القيمين على هذه الاحتفالية الذين بذلوا كل ما في وسعهم لإنجاحها. ■

احتفاظ ضئيلة لشركات التأمين، ستبقى هذه الأخيرة تسند الجزء الأكبر من تغطياتها الى شركات إعادة بغية الحصول على عمولات، لذا يتحمل مسؤولية هذه المشكلة شركات التأمين والمعيدون على السواء.

ساحتنا الأسواق العربية

■ كيف تنظرون الى الوضع القائم حالياً في ليبيا واليمن ومصر وسوريا والعراق، وما هي الأخطار التي تقبلها شركتكم وبأية شروط؟

– ننشط في دول المنطقة العربية كافة، غير ان ثمة دولاً تتمتع بوضع جيد وأخرى تعاني اضطرابات سياسية وأمنية، لذا فإن دورنا يتمحور على دعم ومساندة شركات التأمين في هذه الدول، وطالما هناك معيدون مستعدون لدعم هذه الأسواق سنظل نعمل فيها ونقدم الدعم للشركات العاملة فيها.

لا شك ان شركات أميركية وأوروبية عدة انسحبت من السوق السورية، لكن ذلك لا ينطبق

خروج ودخول

■ يقال ان شركات إعادة العالمية أخذت تفقد حماسها حيال أسواق التأمين العربية بسبب تدهور نتائجها الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– ثمة معيدون عالميون بدأوا يفقدون حماسهم تجاه الاسواق العربية، مقابل شركات إعادة عالمية أخرى متحمسة للدخول الى تلك الأسواق وافتتاح مكاتب فيها، متسلحة بقدرات استيعابية عالية، وهذا أمر طبيعي ويحصل في أي سوق حيث ثمة شركات تحل مكان أخرى منسحبة.

■ هل توافقون القول ان شركات التأمين العربية تعتمد كلياً على شركات إعادة حيث تسند اليها الجزء الأكبر من الأخطار؟ وكيف يمكن إجبار هذه الشركات على الاحتفاظ بحصة أكبر من الأقساط لحسابها؟

– طالما هناك معيدو تأمين مستعدون للاحتفاظ بالحصة الأكبر من الأقساط مع نسبة



أيمن عزاره (اللائنس للتأمين ALLIANCE) :

على الشركات العربية ان تتطور من خلال اساليب عمل تساعدها في تقدير المخاطر

مدير عام شركة اللانيس للتأمين ALLIANCE ايمن عزاره كشف عن خطة الشركة الاستراتيجية القاضية بالابقاء على حجم محافظتها الحالي مع تعزيز الخدمات وتطويرها، وشدد على تطوير الشركات العربية اساليب عمل جديدة تساعدها في تقدير المخاطر، مؤكدا ضرورة الاستقرار السياسي في اي بلد لانطلاق القطاعات الانتاجية ومن بينها قطاع التأمين.

- في تقديري، ان مثل هكذا احداث تكون دائما نتائجها سلبية على الجميع، لان الاستقرار السياسي ضروري في الدول كافة لانطلاق القطاعات الانتاجية ونموها وبالتالي ازدهار الاقتصاد.

تطوير صناعة التأمين

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012، هل ان نتائجها جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟ وما هي النجاحات التي حققتها او الاخفاقات التي سجلتموها عليه؟

- لم الحظ اي اخفاقات في مؤتمر GAIF 2012، فكل سنة تكون الترتيبات له جيدة، ثم انه من المهم جدا كل سنة ان تلتقي شركات التأمين واعادة التأمين مع بعضها البعض للتعرف والتقارب في ما بينها لتبادل الافكار وسبل تطوير صناعة التأمين. ■

تعزيز الخدمات وتطويرها

■ تسلمتم مؤخرا منصبكم في شركة اللانيس، فما هي الخطة الجديدة التي وضعتها للشركة؟

- تقضي الخطة بالبقاء على ما نحن عليه الى ان يتحسن الوضع الاقتصادي الذي تدل المؤشرات على ان لا تغيير ايجابيا فيه في الوقت الراهن، خصوصا في ظل المنافسة الشديدة التي تطغى على سوق التأمين والاضطرابات السياسية الجارية في بعض الدول العربية، والتي لا تؤمن الحد الأدنى من الطمأنينة للشركات كي تتوسع وتحقق النمو. وبالتالي فإن الخطة الاستراتيجية للابقاء على استقرار اللانيس هي الحفاظ على محافظتها الحالية وعلى مضمونها الحاليين وتعزيز الخدمات وتطويرها.

تقدير المخاطر

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الاسواق؟

- لا يمكن ان انطق باسم شركات الاعادة الدولية، لكن بالتأكيد في ظل الخسائر التي تتكبدها هذه الشركات وعدم توازن الاسعار والاضطرابات التي تضرب السوق والتسعين غير التقني، كلها عوامل تشكل مخاوف جديّة لمعيدي التأمين العالميين.

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار لحسابها؟

- على شركات التأمين العربية ان تقوم بدراسات صحيحة وشفافة وان تعتمد نماذج معينة، وان تتطور من خلال اساليب عمل جديدة تساعدها في تقدير المخاطر بدقة، وذلك لكي تنجح هذه الشركات في اكتتاب حجم اقساط اكبر.

في المقابل ثمة مخاوف كثيرة تدفع معظم الشركات الى عدم الاكتتاب او عدم اخذ حصة اكبر من المعتاد، لذا تفضل الابتعاد عن المجازفة والبقاء في وضع مريح.

ضرورة الاستقرار السياسي

■ تسجل الاقساط المكتتبه في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي نموا كبيرا (يتجاوز 30 بالمئة) الان نصف ذلك النمو ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزاميا هناك، هل لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

- يمكن القول ان معظم الشركات تصدرت في فرع التأمين الصحي الذي اثر سلبا على نتائجها، وهذا عائد الى الازمة الاقتصادية العالمية التي اثرت بدورها على المنطقة العربية بكاملها، وبالتالي علينا الانتظار قبل تقييم النتائج الفنية للتأمين الصحي.

■ لو طلب اليكم ان تصفوا نتائج ما يسمى احداث الربيع العربي ببضع كلمات، هل تقولون انها كانت سلبية او ايجابية؟ وما هي تأثيراتها على اسواق التأمين؟

Joseph Zakhour & Co.
Insurance Consultants

CORRESPONDENTS FOR

MARSH

An MMC Company

www.zakhourco.com

Ashrafieh - Mar Mikhael - Liberty Building

Phone : +961.1.442032 / 442036 / 446306

Fax: +961.1.561867

P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon

Email: zakhour@zakhourco.com



علي ابراهيم العبد الغني (الإسلامية القطرية للتأمين - QIIC): الروح التنافسية الشديدة وحرب الأسعار حفاظاً على معدلات النمو في محافظ الشركات يؤديان الى تجاوز الأسس الفنية

«النتائج الاكتتابية في أسواق الخليج مربحة لمعيدي التأمين» هذا ما أكده المدير العام للشركة الإسلامية القطرية للتأمين QIIC علي ابراهيم العبد الغني، ولاحظ تجاوز بعض الشركات العربية النقص في تكوين الاحتياطات المالية والفنية والتراكمية، ما يساعدها في زيادة معدل احتفاظها، مشيراً الى تحديد شركات إعادة العالمة خريطة لمناطق الخطر وفق تصنيفها لمناطق «الربيع العربي» غير المستقرة حالياً وفرض مجموعة من الاستثناءات على اخطارها.

كبيراً (يتجاوز ٣٠ بالمئة) الا ان نصف ذلك النمو ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزامياً هناك، هل لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟
- كما أشرت فان معدلات النمو في سوق المملكة العربية السعودية وإمارة أبوظبي يعود الى التأمين الصحي الإلزامي وليس لدينا احصائيات عن نتائج تلك المحافظ، ولكن معدل الخسائر دائماً في التأمين الطبي مرتفع.

■ يقال ان شركات إعادة الاقليمية لا سيما العربية والافريقية منها استفادت من العقوبات والشروط المشددة التي تفرضها الولايات المتحدة واوربا على سوريا ودول عربية اخرى، هل لديكم اي تخوف او تحفظ جراء اسناد الاخطار الى شركات إعادة العربية والافريقية؟

- كما أسلفنا فان شركات إعادة بصفة عامة والموجودة في المنطقة العربية والافريقية بصفة خاصة، تخضع قبولها للأخطار لقائمة طويلة من الإستثناءات، ولا أعتقد ان هناك خطراً يشوب عملياتها طالما التزمت بالأسس الفنية للاكتتاب وقبول الأخطار.

زيادة الوعي التأميني

■ لو طلب اليكم ان تصفوا نتائج ما يسمى احداث «الربيع العربي» بضع كلمات، هل تقولون انها كانت سلبية او ايجابية؟ وما هي تأثيراتها على اسواق التأمين؟

- تطلعات الشعوب للحرية والعدالة الاجتماعية والعيش الكريم لا يمكن لأحد وضعها في خانة السلبات، ولكن بالطبع الثورات تمر بمراحل متعددة من العثرات والآم المخاض حتى تستقر على الصورة النهائية التي تؤدي الى تحقيق تطلعات الشعوب. وأسواق التأمين في بلدان «الربيع العربي» بالطبع تأثرت كغيرها من مجالات العمل ولكن نأمل ان شاء الله بمجرد استقرار الأوضاع الاجتماعية والأمنية والسياسية في تلك البلدان ستقوم تلك الشركات بتعويض خسائرها، التي تتمثل اجمالاً في انخفاض معدلات نمو محافظها وخسارتها لبعض الأرباح بالطبع بسبب تعويضات التلفيات والاعطال التي قد تكون لحقت بمتلكات عملائها، ولكن هناك جانب ايجابي آخر إذ أدت تلك التلفيات والخسائر التي قامت شركات التأمين بتعويضها الى ارتفاع الوعي التأميني لدى جمهور العملاء ودفعهم للعمل على تأمين ممتلكاتهم ومشاريعهم التي لم تكن مؤمنة من قبل، مما أدى الى ارتفاع معدلات الأقساط مما عوض بكثير ما تم خسارته او تعويضه لزيادة الشعور لدى الجمهور بأهمية التأمين لمساعدتهم على درء المخاطر والتلفيات التي قد تنجم من تلك الأنشطة المرافقة لثورات «الربيع العربي».

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

- كان المؤتمر العام GAIF 2012 جيداً من حيث التنظيم وقد سعدنا بروح الود والترحاب التي سادت جميع أعمال منظمي المؤتمر، وقد كان المؤتمر فرصة جيدة وطنية لتبادل الأفكار والأداء في جميع المجالات الفنية في عالم التأمين والاشتراك في طرح المشكلات التي تواجه الأسواق والنقاش المشترك في كيفية تقديم الحلول العالمية الفنية لها، بالإجمال كان المؤتمر ناجحاً بكل المقاييس. ■

■ يقال ان شركات إعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

- لا أعتقد ان هذه المقولة صحيحة كون النتائج الاكتتابية في الأسواق الخليجية بصفة عامة مربحة لمعيدي التأمين، والدليل على ذلك استمرارية العلاقات التعاقدية بل والتنافسية مع شركات التأمين الخليجية، والزيارات المتعددة من مسؤولي شركات إعادة العالمة للسوق الخليجية بصفة مستمرة، ومشاركتهم في جميع الأنشطة التأمينية التي تعقد في الأسواق الخليجية للحفاظ على تواصلهم المستمر مع القيادات التنفيذية لتلك الشركات، ولكن بالطبع ليس معنى ذلك ان لا مشكلات في تلك الأسواق مثلها مثل غيرها من الأسواق العالمية. وتكمن هذه المشكلات في الروح التنافسية الشديدة والتي تؤدي الى حى حرب الأسعار حفاظاً على معدلات النمو في محافظ تلك الشركات، مما يؤدي في بعض الأحيان الى تجاوز الأسس الفنية الواجب اتباعها في اكتتاب الخطر، ولكن أعتقد ان نوعاً من التنسيق تقوم به الاتحادات والجمعيات التأمينية في الأسواق الخليجية والعربية يمكنها الوصول الى مرحلة من التوازن في التسعير وبالتالي انتقاء الأخطار.

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريباً على شركات إعادة حيث تسند اليها الجزء الأعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟

- بدأت الشركات العربية في تجاوز ذلك النقص في الأداء بالعمل على تكوين احتياطياتها المالية والفنية التراكمية ما يساعدها في زيادة معدل الاحتفاظ من معظم الأخطار المكتتبه، ولكن يجب الأخذ في الاعتبار ان هناك مشروعات عملاقة في منطقة الخليج العربي سواء في مشروعات البنية التحتية أو مشروعات البتروكيماويات والغاز والطاقة، فمهما كانت نسبة ومعدل الاحتفاظ في تلك المشاريع العملاقة ستبدو ضئيلة قياساً الى إجمالي مبلغ التأمين أو قيمة العقود الإجمالية.

مناطق غير مستقرة

■ كيف تنظر شركات إعادة التأمين الى الوضع القائم حالياً في ليبيا، واليمن، ومصر والعراق وسوريا؟ ما هي الاخطار التي تقبلها شركات إعادة في تلك الدول وبأية شروط؟

- بالطبع شركات إعادة العالمة تحدد خريطة لمناطق الخطر وفقاً لتصنيفها، فمناطق «الربيع العربي» غير مستقرة حالياً، ولكن لا يعني ذلك انها انسحبت من تلك الأسواق ولكنها أصبحت تقيد القبول لأي أخطار وارده من تلك البلدان وفقاً لمنظور اكتتبابي انتقائي، وتفرض مجموعة من الاستثناءات لأخطار الإرهاب والاضرابات المدنية والانفجارات والشغب وغيرها، وبالتالي قبول الأخطار من تلك البلدان محصور بمدى ملاءمة الخطر لقائمة الاستثناءات المفروضة من المعيد العالمي. ■ تسجل الأقساط المكتتبه في المملكة العربية السعودية وإمارة ابو ظبي نمواً

حسين الميزة (أمان - AMAN):

من السابق لأوانه ان تحتفظ الشركات العربية بحصة أكبر من الأخطار

شركة دبي الإسلامية للتأمين وأعادة التأمين «أمان» AMAN وطنية مساهمة عامة واعدة، توفر نظاماً شاملاً ومتميزاً في مجال خدمات وأعمال التأمين الإسلامي. العضو المنتدب في الشركة حسين الميزة رأى ان الخسائر التي تكبدتها بعض شركات الإعادة العالمية جعلتها تتحفظ في تعاملاتها مع الشركات العربية المسندة، ولاحظ نمواً في عدد الشركات التكافلية، واجداً أنه من السابق لأوانه ان تحتفظ الشركات العربية بحصة أكبر من الأخطار.



تحفظ الإعادة العالمية

■ كيف تنظرون الى وضع قطاع التأمين في ظل التغييرات التي تشهدها المنطقة؟

– لا أرى ان قطاع التأمين يتأثر بالأوضاع التي تشهدها المنطقة خلال هذه المرحلة الدقيقة، فحرص المواطنين على ممتلكاتهم وصحتهم يؤدي الى زيادة الطلب على مختلف انواع التغطيات.

■ يقال ان شركات الإعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– تشهد السوق باستمرار انسحاب شركات ودخول أخرى، ولا شك أنّ الخسائر التي تكبدتها بعض شركات الإعادة العالمية في الاسواق العربية جعلها تتحفظ بعض الشيء في تعاملاتها مع شركات التأمين العربية.

كيات ضخمة

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريباً على شركات الإعادة حيث تسند إليها الجزء الأعظم من الأخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة أكبر من الأخطار لحسابها؟

– نعم أوافقكم الرأي، فالشركات العربية تعتمد على شركات الإعادة العالمية حيث تسند إليها الجزء الأكبر من الأخطار بغية الحصول على عمولات، لكنني أرى أنه من السابق لأوانه أن تحتفظ الشركات العربية بحصة أكبر من الأخطار لحسابها. وفي هذا السياق نأمل ان تنشأ كيات ضخمة قادرة على تحمل المخاطرة.

نمو شركات التكافل

■ في رأيكم، ما القيمة المضافة التي قدمتها الشركات التكافلية لأسواق التأمين وللعلماء؟

– لا شك في أنّ شركات التأمين وإعادة التأمين التكافلية تميّزت بمراعاتها لأصول الشريعة، أضف الى أنّ عدد الشركات التكافلية ازداد في شكل ملحوظ خلال الفترة الأخيرة، ويظهر ذلك من خلال النتائج والأرباح التي حققتها هذه الشركات. ونأمل أن تواصل الشركات التكافلية دعم قطاع التأمين.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

– مؤتمر الـ GAIF عبارة عن تظاهرة تجمع المعنيين والعاملين في قطاع التأمين في العالم العربي، وتوفر لهم إمكانية التواصل وتبادل الآراء والخبرات وعقد اللقاءات الجانبية من اجل الإرتقاء بالقطاع. ■

ابراهيم الرئيس

(البحرينية الكويتية للتأمين BKIC البحرين):

تشدد المعيدين العالميين طبيعي في اسواق المنطقة



الشركة البحرينية الكويتية للتأمين BKIC تابعة لمجموعة الخليج للتأمين الكويتية GULF INSURANCE KUWAIT وهي تعمل في الكويت اضافة الى البحرين. الرئيس التنفيذي في الشركة ابراهيم الرئيس وجد في تشدد المعيدين العالميين امرا طبيعيا في ظل الظروف التي تعيشها اسواق المنطقة، وأشار الى تأثير ثورات «الربيع العربي» لجهة زيادة الاخطار، مخففاً من حدة ما يحصل في مملكة البحرين من احداث.

تشدد طبيعي

■ يقال ان شركات الإعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– المعروف ان شركات الإعادة العالمية وغير العالمية تهدف الى الربح، ومن الطبيعي ان تتشدد في وضع الشروط عند تجديد الاتفاقيات مع الشركات العربية خصوصاً خلال هذه المرحلة الصعبة وفي ظل عدم الاستقرار الذي تشهده معظم دول المنطقة.

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريباً على شركات الإعادة حيث تسند إليها الجزء الأعظم من الأخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟

– من الواجب ان تلجأ شركات التأمين العربية الى زيادة رساميلها او اتباع استراتيجية الاندماج لتتمكن من الاحتفاظ بأكثر حصة ممكنة من الأخطار لحسابها وبالتالي الاستغناء عن شركات الإعادة العالمية.

تأثير لثورات «الربيع العربي»

■ لو طلب الحكم ان تصفوا نتائج ما يسمى احداث «الربيع العربي» ببضع كلمات، هل تقولون انها كانت سلبية او ايجابية؟ وما هي تأثيراتها على اسواق التأمين؟

– أثرت ثورات «الربيع العربي» سلباً على قطاع التأمين، سواء لجهة زيادة الأخطار او لجهة تأثيرها على اقتصادات الدول، وعلى سبيل المثال لا الحصر فقد تأثر القطاع السياحي في سوريا ومصر وتأثر قطاع النفط في ليبيا.

■ تعتبر البحرين من الدول التي شهدت ولا تزال بعض المشكلات، فهل أثر ذلك على تعامل المعيدين العالميين مع الشركات المحلية؟

– في البداية، تأثر المعيدون العالميون بالمعلومات والاخبار التي بثتها القنوات الفضائية ونشرتها وسائل الاعلام، لكنهم عادوا وادركوا ان البحرين لم تشهد اي ثورة وانما هناك مطالب ويجري العمل على تحقيقها.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

– لم يحقق مؤتمر الـ GAIF تطلعاتنا، اذ كنا نتوقع ان يتطرق الى موضوعات مهمة وغير تقليدية. ■



محمد عبدالله (قناة السويس SUEZ CANAL - مصر)؛

تحول قطاع التأمين المصري نحو الافضل بعد انتهاء الثورة

نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة قناة السويس للتأمين واعداء التأمين SUEZ CANAL محمد عبدالله لاحظ تحولا لقطاع التأمين المصري نحو الافضل بعد انتهاء الثورة، وأشار الى تحقيق الشركة نتائج جيدة في مختلف المؤشرات، معتبرا ان المعيين الدوليين لم يغيروا في شروطهم كثيرا انما وضعوا تعرفات جديدة على تغطيات الاخطار الناتجة من العنف السياسي والاضطرابات واعمال الشغب، متمنيا ان تتعاون الشركات المسندة العربية مع زميلاتها شركات الاعادة العربية للاحتفاظ بالجزء الاكبر من الاصدارات والاطار في العالم العربي.

لعامي ٢٠١١ و ٢٠١٢؟

- تراجعت العام الفائت ارقام الشركة بدرجة كبيرة وتكدنا خسائر كبيرة ناتجة عن الانفلات الأمني الذي ساد مصر آنذاك. اما اليوم ومع تحسن الاوضاع كثيرا وانحسار الانفلات الأمني بدرجة كبيرة، فقد حققنا نتائج جيدة خلال الربع الاول من ٢٠١٢ طاولت كل المؤشرات.

تعرفات جديدة

■ من المعروف ان شركات الاعادة الدولية رفعت اسعار تغطيات وتشدت في شروطها، فكيف انعكس هذا الامر عليكم؟

- في الحقيقة، لم يغير المعيينون الدوليون في شروطهم كثيرا انما وضعوا تعرفات جديدة على تغطيات الاخطار الناتجة من العنف السياسي والاضطرابات

■ كيف انعكست في رأيكم، احداث الثورة المصرية وما تبعها من تداعيات على قطاع التأمين في مصر؟

- في بداية احداث ما يسمى بـ «الربيع العربي» تأثر قطاع التأمين المصري سلبا وبشكل كبير، لكن كشرركات تأمين قمنا بالواجب في تغطية الخسائر التي نتجت من احداث الثورة والتي اعتبرناها ضمن اخطار الاضطرابات واعمال الشغب، ومع انتهاء الثورة اوقفنا هذه التغطيات.

اما حاليا فقد بدأ وضع السوق التأمينية بالتحول نحو الافضل بحيث تحسن كثيرا عن العام الفائت، لكن بالتأكيد لم يعد وضع قطاع التأمين كليا الى سابق عهده قبل الثورة.

نتائج جيدة

■ كيف تقومون نتائج شركة قناة السويس

الاحتفاظ بالجزء الاكبر من الاصدارات

■ هل من رسالة اخيرة تودون توجيهها؟

- لا بد لنا كشرركات تأمين ان نتكاتف وان نعقد اتفاقات في ما بين الشركات المسندة وزميلاتها العربية المعيدة وهذا لا يعني اننا نستغني عن معيدي التأمين الاجانب، لكن ان تكون لدينا على الاقل القدرة على الاحتفاظ بالجزء الاكبر من الاصدارات والاطار في العالم العربي. ■

Risk Management & Insurance Services – worldwide & truly tailor-made



● estimated for 2012



beirut@zarisk.com

ZARIS is part of the internationally acting Zeller Associates Group



ريمون فرحات

(سهم المالية القابضة SAHAM FINANCES المغرب):

استحوذنا على «ليا» لأنها الأبرز بين الشركات في لبنان



المدير العام لشركة
سهم المالية القابضة
SAHAM FINANCES
المغربية ريمون فرحات
ركز على لبنان منطلقاً
لتطوير أعمال الشركة في
الشرق الأوسط، وشدد
على استمرار التعاون مع
بنك عوده في مجال
التأمين عبر المصارف،
بعد الاستحواذ على ٨١
في المئة من أسهم شركة

ليا للتأمين، معتبراً أن النتائج الاكتتابية في الدول الإفريقية أفضل مما هي عليه في الدول العربية، معولاً على امتلاك شركة تنعاطي التأمين الصحي وتحقق النتائج المرجوة.

■ ما هدف التوسع الملحوظ لشركة سهم برغم ما تشهده المنطقة العربية من أوضاع مضطربة؟



– الهدف المنظور انشاء شركة تعمل في اسواق افريقيا والشرق الاوسط، مع التركيز على لبنان منطلقاً لتطوير اعمالنا في الشرق الاوسط كما فعلنا ونجحن في افريقيا.

■ استحوذتم مؤخراً على شركتي كولينا وليا، ما الذي جعلكم تختارون شركة ليا دون غيرها من الشركات؟

– لقد استحوذنا على ٨١ في المئة من اسهم شركة ليا للتأمين كونها من ابرز الشركات العاملة في قطاع التأمين في لبنان، اضع الى ان التعاون سيبقى مستمرا مع بنك عوده في مجال التأمين عبر المصارف، لما يتمتع به من مكانة مهمة بين المصارف اللبنانية.

تطوير الخدمات في الشرق الأوسط

■ في رأيكم هل ثمة مجال للمقارنة بين الاسواق الافريقية والعربية؟
– أجد ان النتائج الاكتتابية في الدول الافريقية أفضل من النتائج في الدول العربية التي لا تزال تحتوي على فرص للنمو في القطاع التأميني.

■ هل من منتجات جديدة قد تطلقونها بعد استحواذكم على الشركات الجديدة؟

– طبعاً، لدينا شركة اسعاف للمساعدة Isaaq Assistance Mondiale في المغرب، ونسعى الى تطوير خدماتنا في الشرق الاوسط.

شركة تعمل في الفرع الصحي

■ تسجل الاقساط المكتتبة في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي نموا كبيرا (يتجاوز ٣٠ بالمئة) الا ان نصف ذلك النمو ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزاميا هناك، هل لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

– الاقساط المكتتبة في مجال التأمين الصحي في افريقيا جيدة، باستثناء المغرب، لكنها للأسف سيئة في دول الشرق الاوسط، وهذا يرتبط بامتلاكنا شركة تأمين ناجحة تعمل في المجال الصحي وتحقق النتائج المرجوة. ■

د. وليد زعرب (جوفيكو JOFICO - الاردن):

الوقت مؤات للقيام بدراسات اکتوارية والبحث عن مكتتبين للنهوض بالقطاع

رأى الدكتور وليد زعرب، عضو مجلس الادارة المدير العام للشركة الاردنية الفرنسية للتأمين جوفيكو JOFICO ان معدل النمو في اسواق التأمين العربية لا يتماشى مع التضخم العالمي، واعتبر ان الوقت مؤات للقيام بدراسات اکتوارية معمقة والبحث عن مكتتبين للنهوض بالقطاع، مشيراً الى جهات تتحكم في نتائج الفرع الصحي، منتقداً عدم تطرق ورش العمل في مؤتمر الـ GAIF الى موضوعات مرتبطة بالمصالح العربية المشتركة.



سياسة تقليدية

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟



– الملاحظ انسحاب عدد كبير من شركات اعادة التأمين العالمية من اسواق المنطقة، بسبب التراجع في حجم الاكتتابات ونتائجها، اضع الى ان معدل النمو في الاسواق العربية لا يتماشى مع التضخم الذي نشهده على المستوى العالمي. ■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟

– لا تزال السياسة المتبعة في الاسواق العربية تقليدية الطابع، وقد حان الوقت للقيام بدراسات اکتوارية معمقة والبحث عن مكتتبين بناء على الخبرة للنهوض بالقطاع من حيث الاكتتاب والاحتفاظ.

تحكم بالتأمين الصحي

■ تسجل الاقساط المكتتبة في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي نموا كبيرا (يتجاوز ٣٠ بالمئة) الا ان نصف ذلك النمو ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزاميا هناك، هل لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

– عموماً العمل في مجال التأمين الصحي لا يحقق ارباحاً باعباره غطاء اجتماعياً تتحكم به الجهات المشرفة على القطاع الصحي، من بينها الجسم الطبي صاحب الدور المؤثر في نجاح او فشل هذا النوع من التأمين، اضع الى ان التعسف الذي تتعرض له شركات التأمين من قبل المواطنين ومقدمي الخدمات والذي يؤدي الى تكبد الشركات خسائر كبيرة، علماً ان اسعار بعض التغطيات في الاسواق العربية تضاهي المعمول بها في الاسواق العالمية، بالرغم من ان مستوى الخدمة ليس نفسه.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ 2012 GAIF، هل ان نتائجها جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟ وما هي النجاحات التي حققها او الاخفاقات التي سجلتموها عليه؟

– للأسف جاءت الدورة ٢٩ لمؤتمر الـ GAIF دون المستوى المطلوب من حيث التنظيم، فمكان انعقاد المؤتمر كان منعزلاً عن المدينة ولم تتمكن من الاستفادة من اوقات الفراغ للتجوال والاستمتاع بجمال مدينة مراكش، ناهيك عن ان نجاح اللقاءات او فشلها يعتمد على طبيعة عمل الشخص واستراتيجيته في العمل. كما ان ورشات العمل التي عقدت خلال المؤتمر لم تتطرق الى موضوعات عميقة ومهمة مرتبطة بالمصالح العربية المشتركة في ظل الاحداث الاخيرة التي يشهدها العالم العربي. ■



دعم الأسواق العربية

■ كيف تنظرون الى الوضع القائم حالياً في ليبيا ومصر واليمن ومصر والعراق وسوريا، وما هي الأخطار التي تقبلونها في تلك الدول ووفق أي شروط؟
- كوسيط تأمين، الأخطار التي تُعرض علينا نطرحها بدورنا في سوق إعادة التأمين، التي نتعامل معها بتأثير من ردود الفعل فيها، بمعنى ان القرار الأخير في اكتتاب الأخطار لا يعود إلينا بل الى شركات إعادة، ومن هذا المنطلق نحاول مساعدة معظم الأسواق، خصوصاً أن غابتنا هي ان نكون موجودين في العالم العربي كله، وبالتالي أي سوق عربية تطلب منا الدعم لا بد من ان نوفره لها بقدر استطاعتنا. ■

وائل الخطيب (لوكتون LOCKTON): غابتنا توفير الدعم الممكن للأسواق العربية

لاحظ الرئيس التنفيذي لشركة لوكتون LOCKTON لوساطة التأمين وإعادة التأمين في منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وائل الخطيب ان شركات إعادة العالمية بدأت تحض الشركات العربية على الاهتمام بإدارة المخاطر بعد التجربة الفاشلة التي عاشها البعض منها وأدت الى تكديها خسائر فادحة، واذ استثنى بعض الشركات المليئة والمتمتعة بمهنية واحترافية في نشاطها التأميني، دعا الى تعزيز قدرات بعض الشركات من طريق الدمج في بينها أو دعمها مالياً، موضحاً ان غاية «لوكتون» توفير الدعم الممكن للأسواق العربية.

الكل يقرّباً على شركات إعادة حيث تسند إليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار لحسابها؟
- هذا الواقع لا ينسحب على كل شركات التأمين، حيث هناك شركات عربية رائدة في العالم العربي وتتمتع بقدرات احتفاظية عالية، وتتعامل مع الأخطار بمهنية واحترافية. لكن، مما لا شك فيه ان هناك شركات ناشئة ورأسمالها متواضع جداً ولا تتمتع بقدرات احتفاظية، واحتياطاتها لا يمكن ان تتماشى مع أخطار تغطياتها والحل يكمن في دعم الشركات مالياً وليس فقط مجرد رفع رساميلها، ناهيك عن ان بعض الأسواق تضم شركات تزيد عن قدرة استيعابها، لذا لا بد من حصول عمليات دمج، وهذا الأمر سيفيد الشركات والمساهمين وحملة الوثائق في آن.

أفول شركات إعادة رائدة

■ يقال ان شركات إعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

- عموماً، خسر بعض الشركات موقعه في المنطقة العربية نتيجة وجود أسعار تنافسية في هذه الأسواق، والأهم من ذلك ان شركات إعادة العالمية بدأت تحض الشركات العربية على الاهتمام بإدارة المخاطر، انطلاقاً من تجربتها الفاشلة في اتفاقاتها غير المربحة، والتي كبدتها خسائر فادحة، والدليل ان شركات إعادة عالمية رائدة لم يعد لها حضور في المنطقة العربية.

عمليات دمج

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها

المغربية للحياة

رفيقكم للحياة

الشركة العامة للتأمين

إدخار دراسة، تقاعد، صحة...



المغربية للحياة
LA MAROCAINE VIE

GRUPE SOCIETE GENERALE

www.lamarocainevie.ma

شركة تأمين وإعادة التأمين
مقاوله خاضعة للقانون 17-99
المصدر لدونة التأمينات.
الكانن مقرها: 37. شارع مولاي يوسف
الدار البيضاء - المغرب
الهاتف: 212 522 43 11 00 / الفاكس: 212 522 26 19 71

علاء الزهيري (أميج مصر AMIG EGYPT): وفينا بالتزاماتنا وحصلنا على درجة تقييم متقدمة



العضو المنتدب للمجموعة العربية المصرية للتأمين «أميج» AMIG علاء الزهيري أكد ان النتائج المحققة جيدة وان الشركة وقت بالتزاماتها تجاه مضمونيها وحصلت على درجة تقييم متقدمة، ورأى ان شركات الاعادة لم يكن لديها من حل سوى رفع اسعارها والتشدد بشروطها بعد تكبدها خسائر فادحة.

■ كيف تقومون اوضاع شركة AMIG بعد الثورة المصرية؟
- حققت المجموعة العربية المصرية للتأمين AMIG تطوراً جيداً بعد الثورة بحيث بعنا وثائق عديدة لعملاء جدد وقدمى تغطى اخطار العنف السياسي، ورفعنا حجم الاقساط المكتتبه بنسبة عالية، وزدنا الارباح الصافية خلال الاشهر التسعة الفائتة بنسبة ٥٢ في المئة، وبالتالي فإن نتائج الشركة جيدة الى حد ما، وبرغم كل الاحداث التي حصلت استعملنا الايفاء بالتزامات تجاه مضمونيها اذ دفعنا التعويضات المتوجبة علينا في الوقت المحدد مما عزز سمعتنا والدليل ان اميج بعد الثورة حصلت على تصنيف ائتماني BBB+ وتصنيف مالي B++ من قبل وكالة التقييم العالمية أ.م.بست A.M.BEST.

زيادة الاسعار مقابل الامان

■ من المعروف ان شركات الاعادة العالمية رفعت من اسعارها وتشددت في شروطها، كيف أثر ذلك على شركتكم؟
- في الحقيقة، لقد تفهمنا الاسباب التي دفعت شركات الاعادة العالمية الى رفع اسعارها وتشديد شروطها، فتعاملنا مع هذا الوضع من خلال اقناع مضمونيها بأننا نتعامل مع معيد تأمين من الدرجة الاولى يدفع التعويضات المتوجبة عليه في وقتها، وبالتالي ادرك هؤلاء المضمونون ان الزيادة في الاسعار هي في مقابل تقديم الامان لهم في حال حصول اي حوادث مستقبلية معهم بحيث يستطيعون الحصول على تعويضاتهم فوراً. ثم ان الجميع اصبح يعرف ان شركات الاعادة تكبدت خلال العام الفائت خسائر فادحة ليست فقط بسبب الاضطرابات التي عصفت بالمنطقة العربية انما ايضا بسبب الكوارث الطبيعية التي ضربت مناطق عدة حول العالم، وبالتالي لم يكن امام الشركات الزميلة من حل سوى برفع اسعارها وتشديد شروطها.

تأثيرات سلبية وإيجابية

■ في رأيكم، هل كان تأثير احداث «الربيع العربي» على قطاع التأمين في مصر سلبياً ام ايجابياً؟
- كان تأثير «الربيع العربي» على قطاع التأمين المصري سلبياً وإيجابياً في الوقت نفسه، فمن ناحية زاد الوعي التأميني لدى الجمهور بشكل اكبر وادرك اهمية التغطيات على الاخطار الناتجة من اعمال العنف والاضطرابات، وبالتالي ارتفع اقباله عليها كثيراً مما ساهم في زيادة حجم الاقساط. اما من الناحية السلبية فقد دفعت الشركات تعويضات عن حوادث لم تكن تحصل سابقاً مثل سرقة السيارات، اضافة الى تعويضات مفبركة كبدت الشركات خسائر جمة. ■

عصام عبد الخالق (الشرق العربي ARAB ORIENT - الاردن): رفع نسبة الاحتفاظ هو الطريق الوحيد الذي يمكن للشركة ان تقوي رسملتها

الرئيس التنفيذي لشركة الشرق العربي ARAB ORIENT الاردنية عصام عبد الخالق شارك في مؤتمر GAIF 2012 وكان لنا معه لقاء استطلعنا خلاله آراءه في مواضيع الساعة.



■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسيتها حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الاسواق؟

- فقدان الحماسة حيال الاسواق العربية أمر تزعمه شركات الاعادة العالمية وتتخذ منه ذريعة للتشدد الذي تفرضه هذه الشركات لناعية تجديد شروط الاتفاقيات مبنية على مراجعة النتائج السنوية.

وفي هذا الإطار تلقي شركات الاعادة العالمية المسؤولية على شركات التأمين المحلية، ولكن في الواقع هي المسؤولة عن تدني نسبة الارباح بالنظر للمنافسة غير الموزونة التي تخوضها ضد بعضها بعضاً وهي التي تشجع الشركات المحلية على كسر الأسعار. وأضاف: من جهة اخرى تعي شركات الاعادة العالمية ان منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا هي الاكثر نمواً في العالم، خصوصاً في مجال مشاريع الطاقة والنفط والملاحة الجوية، اذ هناك مشاريع ضخمة يُعمل عليها في السعودية، الكويت وقطر والامارات وفي منطقة المشرق العربي. الى ذلك شهدنا دخول معيدي التأمين الى المنطقة من خلال شركات تابعة على سبيل المثال الاتفاق بين شركتي «ميونيخ ري» و«ضمان» الاماراتية. وهذا الواقع يؤكد ان القول بأن شركات الاعادة العالمية فقدت حماسيتها غير صحيح.

شركات الاعادة العالمية هي التي تشجع شركات التأمين المحلية على لعب دور الوسيط

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريباً على شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟
- من الضروري ان تلجأ شركات التأمين العربية الى رفع نسب احتفاظها من الاخطار لأنه الطريق الوحيد الذي يمكن لها ان ترفع رسملتها، وعليها كذلك اعتماد سياسة الاندماج وخلق كيانات قوية وتغيير العقلية وطريقة العمل، والاقنتاع باستبعاد فكرة العمل كوسيط بهدف الحصول على عمولات، وأضاف: ولست أذيع سراً ان شركات الاعادة العالمية الكبيرة تشجع الشركات المحلية على اسناد الجزء الأكبر من الاخطار، وهي التي عودتها على الاكتفاء بالعمولة بدل الاحتفاظ بالاقساط والتخلي عن دور الوسيط.

ادارة حكيمة

■ تسجل الاقساط المكتتبه في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي نمواً كبيراً (يتجاوز ٣٠ بالمئة) الا ان نصف ذلك النمو ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزامياً هناك، هل لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟
- يعتبر التأمين الصحي من فروع التأمين الحديثة العهد في المنطقة، ومن شروط تحقيقه ارباحاً ادارة محافظه بشكل جيد وحكيم خصوصاً وان بعض الدول شرعت التأمين الصحي وجعلته الزامياً، ما شكل فرصة استثنائية للشركات التي تزاوله. يبقى على كل شركة تأمين ان تسلك الدرب الصحيح في تعاطيها التأمين الصحي، فستوفي الأقساط المناسبة وتدير محفظتها الصحية بطريقة مهنية. ■

ابراهيم عبد الشهيد (افروديت APHRODITE): على الشركات العربية رفع معدلات احتفاظها والحد من مصاريفها الادارية

العضو المنتدب في شركة افروديت لوساطة اعادة التأمين APHRODITE ابراهيم عبد الشهيد فئد العوامل التي ادت الى نتائج فنية غير مرضية لدى الشركات العربية لا تغطي هامش الربح المتوافق ومتطلبات شركات الاعادة العالمية، داعيا الشركات المسندة الى رفع معدلات احتفاظها، واصفا مؤتمرا الـ GAIF بالنجاح رغم الثغرات الصغيرة التي شابته.



■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الاسواق؟

– لا ارى ان شركات الاعادة الدولية بدأت تفقد حماسها حيال الاسواق العربية، والدليل وجود شركات اعادة كبرى او شركات معاونة لها في دبي ودول عربية عدة. لكن التطورات الكثيرة التي طرأت وتطرا على الاسواق العربية قد تكون انعكاساتها سلبية مستقبلا، حيث ان عدد شركات التأمين في معظم الاسواق العربية يزداد باطراد، مقابل انكماش اقتصادي وحجم اقساط محدود وتنافس ومضاربة بالاسعار، الى افتقاد التعامل المهني المحترف مع تسوية التعويضات، هذه الامور كلها مجتمعة ادت الى نتائج فنية غير مرضية وليست على المستوى المطلوب ولا تعطي هامش الربح المتوافق مع متطلبات شركات الاعادة العالمية الكبرى.

رفع معدلات الاحتفاظ

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار لحسابها؟

– في السابق كانت الاسعار مرتفعة فكانت النتائج الفنية تدعم الطلب للحصول على عمولة اعادة تأمين مرتفعة وكانت هذه الاخيرة تغطي تكاليف الحصول على الاعمال، والمصاريف الادارية والعمومية، وتؤمن هامش ربح جيدا، فكانت الشركات تحتفظ بنسبة صغيرة من الاخطار معتمدة في تحقيق ربحيتها على عمولات اعادة التأمين.

اليوم، هذا الوضع اختلف كثيرا فمع زيادة عدد شركات التأمين والتنافس ودخول شركات جديدة الى الاسواق، والتخلي عن التعرفة بدأت الضغوط على الشركات تزداد، بحيث تدنت نسبة العمولات التي كانت تحصل عليها في الماضي، بحيث لم تعد تغطي مصاريفها الادارية وتكاليف الانتاج لديها. والبدل هنا هو ان ترفع هذه الشركات معدلات احتفاظها وتحد من مصاريفها الادارية ومن تكاليف انتاجها وترتقي بالمستوى المهني للعاملين بها ليتبوا الاكتتاب الفني مكانه بدلا من المنافسة الضارة.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

– اي مؤتمرا في العالم مهما كانت اهميته يتعرض لانتقادات وتعليقات سلبية، لكن عموما ارى ان الـ GAIF 2012 نجح بشكل كبير. ■

ارتق بخدمات تأمين شاملة تلبي احتياجاتك التأمينية

نحن في سند، أخذنا عهداً على أنفسنا أن نقدم لك حلاً شاملاً لكل احتياجات التأمين وإعادة التأمين في الأردن وعلى مستوى عالمي أيضاً.

تلفون: ٩٦٢ ٦٤٤٥٠٠٢/٣ فاكس: ٩٦٢ ٦٤٤٥٠٠٩
ص.ب ١١٥٢ عمان ١١١١٨ الأردن www.sanadib.com

سلام حنا (ليا للتأمين - LIA):

الإعادة العالمية تميز السوق اللبنانية لكفاءتها

استحوذت «سahام فايننس» المغربية على حصة الأثرية من رأسمال «ليا» LIA للتأمين، وذلك نظراً للريغبة في التوسع لدى «سahام فايننس» وللنتائج الجيدة التي تحققت «ليا» من جهة ثانية. ويقول سلام حنا مدير عام شركة ليا للتأمين ان «سahام فايننس» ستعتمد على كفاءات الفريق الإداري لـ«ليا»، منوهاً بالسوق اللبنانية حيث المخاطر أقل وبالـ 2012 GAIF حيث التواصل أكبر.



■ تم مؤخراً توقيع اتفاقية بين بنك عوده مجموعة عوده - سردار وشركة ساهام فايننس تتمك بموجها الأخيرة حصة الأثرية في رأسمال ليا LIA للتأمين، ما الهدف من وراء هذه الاتفاقية؟

بما ان أبرز معايير بازل 3 تلبية متطلبات الرسملة وكفاية رأس المال وتشديد الرقابة على المخاطر المرتبطة بالنظام المالي، رأى بنك عوده انه من الأنسب رهاً بيع أسهم شركة ليا للتأمين، إضافة الى ان مجموعة ساهام فايننس كانت لديها الرغبة للتوسع خارج القارة الإفريقية، فوق اختيارها على شركة ليا التي تعتبر إحدى الشركات الرائدة في سوق التأمين في لبنان، سواء من ناحية رأس المال أو الاحتياطات أو من ناحية الأرباح.

وبعد المفاوضات التي حصلت بهذا الخصوص، تم الاتفاق بين بنك عوده وساهام فايننس على تفرغ «عوده» عن أسهم تتمك ساهام بموجها 81 في المئة من رأسمال ليا. وقد اتفق الطرفان على مواصلة وتطوير التعاون القائم بين بنك عوده وليا للتأمين في حقل الخدمات التأمينية. وقد علمنا من مصادر خارجية أن قيمة الصفقة تتجاوز 135 مليون دولار أميركي.

مركز التوسع في المنطقة

■ هل يمكن اعتبار هذه الاتفاقية مقدمة لتوسع شركة ليا للتأمين خارج لبنان؟
كان الهدف من إنشاء ليا - لبنان ان تكون مركز التوسع في المنطقة العربية والشرق الأوسط، والأهم ان ساهام فايننس ستعتمد على كفاءات فريق العمل الإداري لـ«ليا» الذي سيستمر في متابعة مهامه.

المخاطر في لبنان أقل

■ يشاع ان شركات الإعادة الدولية أخذت تفقد حماسها تجاه عدد من أسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟
المعروف ان شركات الإعادة العالمية تعدل سنوياً في سياسها الاكتتابية، فتفرض شروطاً أكثر تشدداً. لكن في لبنان لا تمارس هذه الشركات الضغط نفسه الذي تمارسه على شركات التأمين في بقية الدول العربية، نظراً الى ان المخاطر في السوق اللبنانية أقل والأقساط جيدة الى حد بعيد.

الـ 2012 GAIF

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ 2012 GAIF؟
لـ ما أجد أي سلبيات في مؤتمر الـ 2012 GAIF حيث كان التنظيم جيداً والمكان فسيحاً، وكانت الاتصالات بين المعيدين والشركات المباشرة تتم بسهولة ومن دون أي صعوبات. ■

انطوان بشارة (ليا للتأمين - LIA):

تدابير من الهيئات المشرفة لوقف عمل الشركات كوساطة



نائب مدير عام «ليا» للتأمين» انطوان بشارة كشف عن ان شركات الإعادة العالمية ستلجأ الى التواجد في الأسواق العربية من خلال التعامل مع شركات نوعية تعمل على اكتتاب الأقساط بالطريقة الأمثل، متوقفاً مرحلة مقبلة تشهد تنظيماً لأعمال الشركات.

تعامل مع الشركات وليس مع الدول

■ يقال ان شركات الإعادة الدولية أخذت تفقد حماسها حيال أسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

معظم شركات الإعادة العالمية التي عقدنا معها اجتماعات جانبية خلال مؤتمر الـ GAIF، أعلمتنا بأنها تعمل على تغيير الاستراتيجيات التي تعتمدها في دول المنطقة، حيث ستعتمد الى اختيار الشركات وليس الدول التي ستتعامل معها، بمعنى انها لم تفقد حماسها حيال أسواق التأمين في المنطقة، غير أنها ستلجأ الى التواجد في هذه الأسواق من خلال تعاملها مع شركات نوعية تعمل على اكتتاب الأقساط بالطريقة الأمثل. أضف الى أنها ستكون حذرة في الاكتتاب في تغطيات الكوارث الطبيعية وأخطار معينة لأنها شركات تسعى الى الربحية.

تدابير للتوقف عن العمل كوسيط

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريباً على شركات الإعادة حيث تسند اليها الجزء الأعظم من الأخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟

طالما ان شركات الإعادة العالمية توافق على حصولها على الجزء الأعظم من الأخطار المسندة من قبل شركات التأمين العربية، فالوضع لن يتغير. وإذا تمكنت الشركات العربية من رفع نسبة الإحتفاظ لديها ستضاعف حذرنا لناحية الأسعار والعمل في مجال التأمين على المخاطر. من هنا على الهيئات المشرفة على قطاع التأمين في المنطقة ان تتخذ مجموعة تدابير تؤدي بالشركات الى التوقف عن العمل في مجال الوساطة.

مرحلة تنظيم أعمال الشركات

■ تسجل الاقساط المكتتبه في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي نموا كبيرا (يتجاوز 30 بالمئة) الا ان نصف ذلك النمو ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزاميا هناك، هل لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

يتطلب العمل في قطاع التأمين الإستمرارية ودراسة احتياجات السوق، وعدم تحقيق الشركة أرباحاً مباشرة لا يعني خسارتها، فانطلاقة الشركة في العمل قد تكبدها بداية بعض الخسائر، ولكن ارى أن المرحلة المقبلة ستشهد تنظيماً لأعمال الشركات، فأى شركة تأمين مباشر أو إعادة تأمين لا تستطيع الإستمرار في توفير الخدمات لعملائها في حال واصلت تكبده الخسائر. ■



سامي شريف (AIM CONSULTING)؛

التأمينات العامة عرضة للتقلبات في حجم المبيعات والمطالبات والربح والخسارة

التقت مندوبة «البيان الإقتصادية» الزميل في جمعية الاكتواريين الأميركيين (FSA) وعضو الأكاديمية الأميركية للاكتواريين (MAAA) والرئيس التنفيذي لشركة AIM CONSULTING للاستشارات الإستراتيجية والاكتوارية سامي الشريف في مكتبه الكائن في الوسط التجاري، وعرضت معه مستجدات صناعة التأمينات العامة والحياة في منطقة الشرق الأوسط. شريف تناول العوامل المؤدية الى تدني حصة التأمينات على الحياة، واستنتج بعض الدوافع لتركيبة الشركات المحلية على التأمينات العامة من بينها الربح السريع، ملاحظاً أن هذه الأخيرة عرضة للتقلبات في حجم المبيعات والمطالبات والربح والخسارة، معتبراً أن للتأمين التكافلي ميزة تنافسية، مورداً بعض مفاتيح نجاح التأمين بشقيه التقليدي والتكافلي، مفضلاً عدم انسحاب الشركات من الأسواق.

وأذكر هنا إحدى الشركات الأجنبية العاملة في منطقة الشرق الأوسط التي تعرضت بسبب الأزمة المالية العالمية الى هبوط كبير في مبيعاتها في العامين ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩ دون أن تتأثر أرباحها السنوية بشكل يؤثر على هامش ملاءتها المالية Solvency Margin. بالمقابل أذكر دخول بعض الشركات المحلية وخروجها من السوق لفترة قصيرة وذلك لعدم تفهم المستثمرين طبيعة الوقت اللازم لتحقيق الربحية، إضافة الى أسباب أخرى كان من الممكن بتقديرنا العمل عليها.

■ هل ترون ميزة في التأمين التكافلي؟

– ثمة ميزة شخصية بالنسبة للمؤمن له، فهناك من يرتاح أكثر للتأمين التكافلي والسوق تتجاذب مع هذه الرغبة.

وبالنسبة لمسوّقي التأمين، فإن للتأمين التكافلي ميزة التنافس للشركات المحلية على الشركات الأجنبية التي تفوقت حتى الآن في التأمين التجاري. اما بالنسبة للمستثمرين فإن مفاتيح النجاح لا تتغير، سواء كان التأمين على الحياة تجارياً أو تكافلياً وأذكر أهمها:

- توقعات واضحة وعملية مبنية على فهم عميق لدراسة الجدوى وخطة العمل.
- استراتيجية تسويق واضحة وواقعية.
- منتجات تأمينية تلبي حاجة العملاء ومسعرة وفق أسس إكتوارية سليمة.
- تدريب عال لشبكات التوزيع وأدوات بيع متطورة.
- كادر جيد من المكتتبين وخدمة العملاء.
- نظام حاسوب متطور.

تأثير سلبي على الربحية

■ كيف أثر الربح العربي على مبيعات التأمين على الحياة؟

- إجابتي على هذا السؤال تحتاج الى معلومات مدعومة بأرقام حتى أتمكن من الرد بدقة، وهذه الأرقام ستوافر لدي خلال الربع الثالث من هذا العام، ولكن من خلال النقاشات مع رؤساء الشركات والمدراء ومندوبي المبيعات المتفوقين أوجز المعطيات كما يلي:
- ابتعد العديد من المستهلكين عن شراء ما يوجب التزامهم لما هو طويل الأمد مثل العقارات والسيارات و عقود التأمين على الحياة.
- اشتكى العديد من مندوبي المبيعات المتفوقين من هبوط مبيعاتهم بنسبة لا تقل عن ٥٠ في المئة من مبيعاتهم خلال السنوات السابقة.
- لم تتأثر مبيعات التأمين المصرفي Bancassurance بالمقدار نفسه.
- تأثرت سلبياً ربحية الشركات الحديثة العهد ذات المحافظ الصغيرة والتي في طور النمو ما قبل سنة التعادل Breakeven Year، مما أدى بإحدى الشركات الأجنبية الى إقفال أحد فروعها في المنطقة. في المقابل ليس هناك ما يشير الى حرج للشركات ذات الأقدمية رغم هبوط مبيعاتها وهذه إحدى ميزات قطاع التأمين على الحياة كما ذكرنا.

هذا الواقع مؤقت بامتياز لأن سنة الحياة هي الاستمرار. وفي رأيي المتواضع سيبعث هذه الفترة مرحلة إعادة تموضع وبناء قد لا تخلو من بعض التخطبات ويليها مرحلة أكثر استقراراً من الأفضل التحضير لها بروية منذ اليوم. فالبعض يسعى للحصول على التراخيص والبعض الآخر يعيد النظر في منتجاته التأمينية وخطط عمله وبناء كوادره، وأرى أن ذلك أفضل بكثير من الانسحاب من الأسواق أو من الإنتظار الى حين. ■

■ ما تعليقكم على حصة التأمين على الحياة مقابل حصة التأمينات العامة في منطقة الشرق الأوسط؟

- حصة أقساط التأمين على الحياة هي حوالي ٢٠ في المئة من مجمل أقساط التأمين وهي نسبة متدنية جداً اذا قارناها بالأسواق العالمية، حيث الحصة الأكبر من الأقساط هي لتأمينات الحياة والأدخار. ويعود السبب الى عوامل عدة نوجزها كما يلي:
- سيطرة الشركات الأجنبية على تأمينات الحياة.
- تهافت الشركات المحلية على التأمينات العامة.

وهكذا فلأن العرض أقل من قدرة استيعاب السوق ولأن منتج التأمين على الحياة يباع بدل أن يشتري، نجد أن حصة التأمينات على الحياة ما تزال أدنى من الممكن تحقيقه. فاذا ازداد عدد شركات التأمين على الحياة وبالتالي عدد شبكات التوزيع فلا شك ان هذا القطاع سيحقق نمواً. وقد لاحظنا عملياً هذه الظاهرة خلال السنوات العشر الأخيرة عندما دخل التأمين المصرفي (Bancassurance) منطقة الشرق الأوسط حيث ارتفعت مبيعات التأمينات على الحياة عبر البنوك من دون أن تكون على حساب حصة شبكات التوزيع التقليدية (مندوبي المبيعات).

■ ذكرتم أن الشركات المحلية تركز نشاطها على التأمينات العامة، فما هي الأسباب الكامنة وراء ذلك؟

- لا أستطيع الجزم بهذه الأسباب ولكن من خلال النقاشات مع أصحاب الشأن يمكن استنتاج الآتي:
- الانجذاب نحو الربح السريع الذي تحققه التأمينات العامة مقارنة بالتأمينات على الحياة.

– الاعتقاد السائد بأن الطلب على تأمينات الحياة متدنٍ في منطقتنا العربية (وقد ثبت بطلان مدى صحة هذا الاعتقاد من خلال دراسة أجريتها في المملكة العربية السعودية عام ٢٠٠٣).

– قلة الخبرات المحلية نسبياً في مجال التأمين على الحياة وبالتالي التسليم بأن الخوض في هذا القطاع مرهون النجاح بدخول شريك أجنبي.

التأمينات العامة عرضة للتقلبات

■ اذا كانت التأمينات العامة تحقق الربح السريع فلماذا ترغب الشركات الأجنبية بالتأمينات على الحياة؟

– لم نتطرق حتى الآن لنقاط القوة في قطاع التأمين على الحياة، فلعل من القطاعين حسناؤه وسيئاته أذكر أهمها:

● هامش الربح: الربح في قطاع تأمينات الحياة والأدخار أعلى، فعلى سبيل المثال لا الحصر كانت حصة أقساط التأمين على الحياة في لبنان منذ خمس سنوات تشكل ٢٠ في المئة من مجمل أقساط التأمين بينما كانت هذه الحصة تشكل ٥٧ في المئة من مجمل أرباح شركات التأمين.

● ثبات واستمرار الدخل: صحيح أن التأمين على الحياة يتطلب وقتاً لتحقيق الربحية Breakeven year (أربع الى ست سنوات منذ اطلاق شركة جديدة) ولكن بسبب العقود طويلة الأجل تستمر الربحية وثبات عند اجتياز هذه المرحلة، وهذه ميزة لا نلاحظها في التأمينات العامة حيث العقود سنوية وعرضة لتقلبات أكثر لفترة قصيرة في حجم المبيعات وأكثر بكثير في المطالبات والربح والخسارة.

مكرم بن ساسي

(زيتونة تكافل ZITOUNA TAKAFUL - تونس):

ضرورة تحسين مستوى الشركات التقليدية والتكافلية لتجنيبها المشكلات المالية



مدير عام شركة زيتونة تكافل للتأمين مكرم بن ساسي اعتبر المشاركة في مؤتمر الـ GAIF تجربة جيدة، حاضاً على تطبيق التوصيات الصادرة عنه، داعياً القيمين عليه الى تعزيز التعاون بين الشركات العربية في دوراته اللاحقة.

■ اين اصبحت التحضيرات لاطلاق شركة زيتونة تكافل؟

– انجزنا التحضيرات بالكامل، واضى فريق عملنا الكفي وذو القدرات العالية مؤلفاً من ٥٠ شخصاً جاهزاً، وقد طرحنا اول منتج للتأمين على الحياة في بداية حزيران (يونيو) وأتبعناه بمنتجات التأمينات العامة اواخر الشهر نفسه.

تعزيز التعاون بين الشركات

■ كيف تقيمون مشاركتكم في مؤتمر الـ GAIF؟

– تعتبر مشاركتنا للمرة الاولى في مؤتمر الـ GAIF تجربة جيدة سمحت لنا التعريف بالشركة على مستوى المنطقة والتواصل مع العاملين والمعنيين في مجال صناعة التأمين. لقد حقق مؤتمر الـ GAIF النجاح المطلوب برغم بعض الاخفاقات من الناحية اللوجستية، منها بعد المسافة بين مكان انعقاد المؤتمر والفنادق.

■ هل من رسالة توجهونها لاركان الـ GAIF؟

– اعتقد ان مؤتمر الـ GAIF بدأ يولي التأمين التكافلي اهمية كبرى، وذلك انطلاقاً من التوصيات التكافلية التي صدرت عن المؤتمر. وفي رأبي من الضروري العمل بهذه التوصيات وتحسين مستوى شركات التأمين التقليدية والتكافلية من اجل تجنيبها اي مشكلات مالية. مع تمنياتي بأن يعزز المؤتمر في دوراته اللاحقة التعاون بين هذه الشركات. ■

احمد شودار (ترست الجزائر TRUST ALGERIA):

متغيرات ايجابية ومثمرة ستدخل على سوق التأمين المحلية

أكد مدير عام شركة ترست الجزائر TRUST ALGERIA احمد شودار ان الاقتصاد الجزائري بمنأى عن احداث الربيع العربي، ورأى ان سوق التأمين المحلية تواجه تحديات كبيرة من بينها دخول شركات قوية اليها تتمتع بقدرات تنافسية عالية، مذكراً بتمتع «ترست الجزائر» بالامكانيات والكفايات العالية التي تخولها الحصول على شروط جيدة من المعيّدين العالميين.



■ كيف كان تأثير احدث ما يسمى بـ «الربيع العربي» على قطاع التأمين في الجزائر؟

– أثر الربيع العربي على اقتصادات المنطقة العربية ككل، لكنه لم يؤثر تحديداً بالجزائر كون الاقتصاد الجزائري تحديداً مبنياً اساساً على النفط والغاز إضافة الى ان الجزائر تشهد استقراراً سياسياً ونمواً متصاعداً في ناتجها القومي.

الى ذلك ثمة تحسينات توصلت اليها الدولة على صعيد تحسين نوعية الحياة ورفع الاجور وتعزيز القطاعات الانتاجية، وكل ذلك كان له تأثيره الايجابي على قطاع التأمين الذي شهد خلال السنوات القليلة الماضية فصلاً بين التأمين على الحياة والتأمينات العامة وهو يضم حالياً ١٧ لاعباً، ٦ منهم في التأمين الصحي و ١١ في التأمينات العامة وكل ذلك يدل على توافر الامكانيات والفرص وخطوط العمل الجديدة في السوق الجزائرية.

تحديات كبيرة

■ كيف تقومون بنتائج ترست الجزائر؟

– حققت ترست الجزائر هذه السنة حجم اعمال بلغ حوالي ٢٣ مليون دولار، وارباحاً تقنية وصلت الى مليوني دولار. وفي ما خص نسبة النمو فقد كانت طفيفة بعض الشيء نظراً الى ان الشركة شهدت تغيرات عدة من بينها اعادة تشكيل المحفظة فيها.

■ في رأيكم ما هي التحديات التي تواجهها سوق التأمين الجزائرية حالياً؟

– تواجه سوق التأمين الجزائرية تحديات كبيرة خصوصاً ان شركات قوية عدة دخلت اليها وتتمتع بقدرة تنافسية عالية ولها حضورها في الاسواق العالمية، وهذا ما سيرفع من نوعية المنافسة في هذه السوق.

متغيرات ايجابية

■ من المعروف ان الاقتصاد الاوروبي يعاني حالياً من ثغرات كثيرة، هل سيؤثر ذلك على اقتصادات دول المغرب العربي وتحديداً اقتصاد الجزائر؟

– لا يتأثر الاقتصاد الجزائري بالسوق الاوروبية بقدر ما تتأثر هي به كونه مبنياً كما ذكرت أنفاً على ايرادات النفط والغاز، وبالتالي يتمتع بخيارات التوجه الى اسواق آسيا واميركا حيث الطلب الكثيف على هاتين المادتين. لكن ما قد تتأثر به اسواق المغرب العربي هو التضخم الكبير في الاسواق الاوروبية كونها بلدانا مستوردة أكثر منها منتجة. اما على صعيد سوق التأمين، فثمة متغيرات طرأت عليها وستصب في مصلحتها، ومن المتوقع ان تكون المرحلة بين عامي ٢٠١٢ و ٢٠١٥ جيدة ومثمرة نظراً الى المشاريع الكبيرة والحوية التي انطلقت حكومات المغرب العربي في تنفيذها.

امكانيات وكفاءات عالية

■ كيف تقومون بعلاقتكم مع شركات الاعداء الدولية خصوصاً ان الاخيرة فرضت شروطاً قاسية على اسواق التأمين العربية؟

– قانوناً، يتوجب على شركات التأمين الجزائرية اسناد ٥٠ في المئة من تغطياتها الى الشركة الوطنية لاعادة التأمين، وهذا ما يعطي الاخيرة القدرة والامكانيات لدخول الاسواق العالمية ومحاولة الحصول على تغطيات. اما بالنسبة الى ترست الجزائر فهي تتمتع بالامكانيات والكفايات العالية التي تخولها الحصول على شروط جيدة من المعيّدين العالميين. ■

لمياء بن محمود

(الشركة التونسية لإعادة التأمين Tunis Re) :

دورنا وطني وإقليمي داعم لمؤسسات قطاع التأمين

على المستوى المحلي وعلى مستوى المنطقة MENA

الشركة التونسية لإعادة التأمين Tunis Re شركة وطنية محترفة في إعادة التأمين وتدير مجتمعات التأمين وإعادة لحساب السوق التونسية.

الرئيسة والمديرة العامة للشركة لمياء بن محمود تطرقت في حديثها الى «البيان الاقتصادية» نوهت بدور الشركة كمعيد وطني ذي صلاية مالية وداعم لمؤسسات قطاع التأمين في تونس وكذلك في منطقة شمال افريقيا والشرق الأوسط.



■ ما هي التحضيرات التي وفرتموها للقاء قرطاج الحادي عشر والذي التأم بين ٢٤ و٢٦ حزيران (يونيو) ٢٠١٢ وكان من تنظيم الشركة التونسية لإعادة التأمين Tunis Re والجامعة التونسية لشركات التأمين بالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتأمين؟

– في الحقيقة كان من المقرر ان يعقد هذا الحدث في عام ٢٠١١ لكنه تأجل نتيجة الاحداث التي عاشتها البلاد التونسية. وقد استقطب هذا اللقاء اهتمام العديد من المشاركين لأهمية المواضيع التي تناولها هذا الملتقى والتي تطرقت خصوصاً الى أخطار الحوادث الطبيعية وأخطار العنف السياسي والتأمين التكافلي والتأمينات الصغرى.

معيد وطني صلب

■ كيف انعكست الثورة التونسية على اعمال شركتكم؟

– دعمت الأحداث التي عاشتها تونس دور شركة الاعادة التونسية كمعيد وطني اثبت صلاية مركزه المالي وحسن تنظيمه ودعمه لمؤسسات قطاع التأمين التونسي. وبرغم الصعوبات والخسائر الكبيرة التي تكبدتها شركتنا، باعتبارها معيدا وطنيا، فقد استطاعت الحفاظ على توازنها العامة والخروج بنتائج ايجابية.

الانطلاق بأسعار شركات التأمين المباشر

■ يقال ان شركات الاعادة الاقليمية استفادت من امرين، الاول ارتفاع اسعار تغطيات شركات الاعادة العالمية، والثاني العقوبات والشروط المشددة التي تفرضها الدول الكبرى على سوريا ودول عربية كبرى، فهل توافقون على ذلك؟

– من وجهة نظري، هذا التحليل غير صحيح تماما، اذ ان شركات الاعادة العربية تحتاج بدورها الى اسناد وغطاء مكرر RETROCESSION من قبل معيدي تأمين اجانب، وبالتالي تجد نفسها احيانا مضطرة الى تطبيق هذه العقوبات التي شكلت بعض الاشكالات لبعض معيدي التأمين العرب. وبالنسبة للاسعار فلا بد من ان تنطلق من التأمين المباشر ليستفيد الجميع، وفي ما خص السوق التونسية تحديدا، فقد تم اتخاذ اجراءات واسعة لتعديل او رفع الاسعار بما ينعكس ايجابا على اعادة التأمين.

توحيد جهود الاعادة الاقليمية والعربية

■ هل من رسالة معينة تودون توجيهها؟

– نتمنى ان تتوحد الجهود وتتضافر وان تكون شركات الاعادة الاقليمية والعربية اكثر تفاعلا وتكاملا وتعاوننا وتبادلا للاعمال في ما بينها. ■

أنواع التأمين

- ♦ التأمين البحري .
- ♦ تأمين السيارات .
- ♦ التأمين الهندسي .
- ♦ تأمين الحوادث العامة .
- ♦ التأمين التكافلي (هجري - جماعي) .
- ♦ تأمين الحريق والأخطار الإضافية .
- ♦ تأمين المنازل السكنية ومحتوياتها .

الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين YEMEN ISLAMIC INSURANCE CO.
 مقرنا: شارع الظهر العيسوي - حارة ناصر (بجانب السفارة اليمنية) - 2 - 01/284193 - ف. 01/286883 - ص.ب. 0145
 فروعنا: صنعاء - صنعاء - 03/371319 - ف. 03/371319 - ص.ب. 03/271319
 عدن - عدن - 05/206968 - ف. 05/206967 - ص.ب. 05/206968
 القاهرة - القاهرة - 04/238882 - ف. 04/238881 - ص.ب. 04/238882
 القاهرة - القاهرة - 05/204998 - ف. 05/204999 - ص.ب. 05/204998

www.yiic.co

محمد الدشيش

(NILE TAKAFUL & NILE FAMILY TAKAFUL - مصر)

رفع المعيدين اسعار تغطياتهم خطوة صحية



رأى رئيس شركة نايل جنرال تكافل ونايل فاملي تكافل محمد الدشيش ان الاحداث التي شهدتها مصر جعلت شركات التأمين اشد حذرا في التسعير والاكنتاب، واعتبر خطوة المعيدين العالميين رفع اسعار تغطياتهم في المنطقة العربية وتحديدا في مصر صحية، موضحا ان قطاع التأمين المصري الى توسع في السوق المحلية، مؤكدا ان مصر ستعود بقوة الى تصدير الموارد البشرية الكفية في مجال التأمين الى الدول العربية.

■ كيف تقومون وضع قطاع التأمين في مصر بعد الثورة؟

– تنمو سوق التأمين المصرية بخجل ولعل ذلك بسبب الاحداث التي شهدتها مصر ولا تزال، غير ان هذه الاخيرة جعلت الشركات اشد حذرا في التسعير والاكنتاب، واضحت متمسكة بعوامل الامان وهذا ممتاز جدا لصناعة التأمين في مصر. بالاضافة الى ذلك جعلت هذه الاحداث السوق متعطشة لتغطيات اخطار متميزة مثل العنف السياسي والتعويض المهني، ما ساهم في زيادة الوعي لدى الشركات حول ادارة اخطارها.

خطوة صحية

■ من المعروف ان شركات الاعادة رفعت اسعارها في المنطقة العربية ومصر تحديدا، كيف تأثر قطاع التأمين المصري بهذه الخطوة؟

– تأثير هذه الخطوة جاء صحيا لمصلحة شركات الاعادة وشركات التأمين المباشر على السواء، وذلك يعود الى ان طالبي تغطيات الاخطار الناتجة من اعمال العنف والاضطرابات باتت تكلف شركات التأمين مبالغ كبيرة وقد تكبدت بسببها خسائر جمّة، وبالتالي بات هؤلاء مستعدين لشراء هذه التغطيات مهما كانت اسعارها، نظرا لاهميتها خلال الازمات الراهنة.

شركات ذات قيمة مضافة

■ هل طرأت اي تغييرات على القوانين والاجراءات المتعلقة بقطاع التأمين في مصر بعد الثورة؟

– ان هيئة الرقابة على التأمين في مصر على تواصل مستمر مع الاتحاد المصري للتأمين، ولا يزال اتجاه قطاع التأمين في مصر هو نفسه، الا وهو التوسع في السوق المصرية التي تلاقى حاليا اقبالا من الشركات الاجنبية. كما وان الجهات الرقابية منفتحة على طلبات انشاء شركات جديدة لكن بشرط ان تشكل قيمة مضافة للسوق المحلية.

■ في رأيكم، هل ستتغير اوضاع قطاع التأمين في مصر بعد الانتخابات الرئاسية؟

– نتوقع ان تتحسن الامور والاوضاع في مصر بعد الانتخابات الرئاسية، ما سينعكس ايجابا على قطاع التأمين المصري وعلى القطاعات الاقتصادية الاخرى، اضافة الى اننا متفائلون بأن الوضع الاستثماري سيتحول نحو الافضل، وستساهم في ذلك طبعا الموارد البشرية الكفية والتي تعد عاملا فاعلا في صناعة التأمين.

مصدر رئيسي للموارد البشرية

■ كلمة أخيرة؟

– حصلنا على موافقة من ادارة مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين على عقد الدورة المقبلة من الGAIF في مصر عام ٢٠١٤، وفي هذا السياق نؤكد ان مصر عائدة بقوة لتكون المصدر الرئيسي للموارد البشرية في مجال التأمين الى الدول العربية. ■

ناصر البوسعيدي (العمانية المتحدة OMAN UNITED):

على الشركات العربية تحمل المسؤولية مع المعيدين

رئيس الشركة العمانية المتحدة OMAN UNITED والعضو المنتدب فيها سيد ناصر البوسعيدي طالب شركات التأمين العربية ان تتحمل ولو جزءا بسيطا من الاخطار كي يشعر المعيد بمشاركتها في تحمل المسؤولية. ولاحظ انسحاب معظم شركات الاعادة العالمية من الاسواق تجنباً لخسائر فادحة قد تتكبدها، معولا على



انتهاء احداث الربيع العربي التي ستؤدي الى تحسين الازمات واجراء اصلاحات.

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الاسواق؟

– المعروف ان شركات التأمين العربية تعاني منافسة حادة وغير صحية من قبل شركات داخلية حديثا الى السوق المحلية، بالمقابل شركات الاعادة الدولية تسعى الى تحقيق الارباح من عملياتها في الاسواق العربية، لكن وللأسف تأتي النتائج دائما عكسية بسبب تدهور اسعار الاقساط والازمات القائمة في بعض الدول العربية. وفي رأيي ان الحل لهذه المشكلات يكمن في النظر الى مصلحة واحدة تهم المعيد والشركات المسندة على السواء.

تحمل الاخطار

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار لحسابها؟

– صحيح، معظم شركات التأمين العربية تعمل كوسيط وتسند الجزء الاكبر من الاخطار الى شركات الاعادة بغية الحصول على عمولات، لكن على هذه الشركات ان تتحمل ولو جزءا بسيطا من الاخطار كي يشعر معيدو التأمين ان هناك مشاركة من قبلها وانها لا ترمي مسؤولية كل الاخطار عليهم.

امام حلين

■ كيف تنظر شركات اعادة التأمين الى الوضع القائم حاليا في ليبيا، واليمن، ومصر والعراق وسوريا؟ ما هي الاخطار التي تقبلها شركات الاعادة في تلك الدول وبأية شروط؟

– معظم شركات اعادة التأمين تنسحب من الاسواق التي تعاني مشكلات او تحتوي على اخطار عالية، وذلك تجنباً لخسائر فادحة قد تتكبدها او انها ستجد نفسها امام حلين، إما ان ترفع الاسعار وتفرض شروطا قاسية او تخرج من الاسواق نهائيا.

■ لو طلب اليكم ان تصفوا نتائج ما يسمى احداث «الربيع العربي» ببضع كلمات، هل تقولون انها كانت سلبية او ايجابية؟ وما هي تأثيراتها على اسواق التأمين؟

– نرى ان احداث «الربيع العربي» ستؤدي الى تحسين الازمات واجراء اصلاحات تصب في مصلحة البلد المعني والمواطنين فيه، بحيث ينالون الحقوق نفسها فلا تكون لفئة دون اخرى، من منطلق ان الوطن لجميع أبنائه. ■

قبلان نديم قنطرة (الدرع الأخضر الوطنية للوساطة GREEN SHIELD NATIONAL):



ما إن تنهياً الأرضية اللازمة للقطاع حتى يشهد انطلاقة قوية

نوه المدير التنفيذي في شركة الدرع الأخضر الوطنية للوساطة GREEN SHIELD NATIONAL قبالان نديم قنطرة بإنشاء لجنة مستقلة تنطق باسم الوسطاء، وتطرق الى المشكلات التي يعانيتها هؤلاء بتأثير من منافسة شركات التأمين، منتقداً نشاط الأخيرة غير الحرفي وعدم الوعي التأميني لدى طالبي التغطيات، متوقفاً بعد ان تنهياً أرضية القطاع اللازمة سنشهد انطلاقة قوية للقطاع تصب في مصلحة جميع أطراف عملية التأمين.

لجنة مستقلة

■ خلال تجمع لوسطاء التأمين في السعودية تم انتخاب لجنة خاصة، فما الهدف منها؟



– بداية ناقش التجمع موضوع ان يكون وسطاء التأمين تحت رعاية لجنة واحدة مع شركات التأمين، فاقترحنا في حال حصول أي نزاع في المستقبل، ان تكون هناك لجنة خاصة للوسطاء تتمتع بهامش للتحرك، خصوصاً انهم يواجهون في أحيان كثيرة مشكلات عدة وضغطاً كبيراً من قبل الشركات. ولحسن الحظ وفقنا الى إنشاء لجنة مستقلة تنطق باسم الوسطاء بمباركة ومساعدة مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما)، وهذا ما سيوفر فرصة للوسطاء للاجتماع وبحث المشكلات التي يواجهونها وكيفية تفاديها للوصول الى استراتيجية واضحة.

الشركات تهتمش دور الوسيط

■ ما هي المشكلات التي تواجهكم كوسطاء تأمين؟

– لم نستطع حتى الآن التوسع بالقدر الذي كنا نتوقعه، والأمر يعود الى أسباب عدة من بينها المنافسة التي نواجهها من قبل شركات التأمين، والمصارف الشريكة لهذه الشركات، وكلاء التأمين حيث لم تعد المنافسة فقط بين الوسطاء بل مع المؤسسات التي ذكرتها، في وقت لا يشجع العديد من الشركات وللأسف وسطاء التأمين لا بل تحاربهم وتسعى الى الاستحواذ على أية عملية ولو بسعر متدن.

من جهة أخرى، قليلة هي شركات التأمين التي تتعامل بحرفية مع الوسطاء وتلعب دورها في نشر الوعي التأميني لدى طالب التأمين، الذي من البديهي ان يتطلع الى السوق الأرخص بغض النظر عن ماهية التغطية وأهمية الشركات المحترفة، وللأسف تدخل الشركات تحت هذا الضغط في منافسة شرسة وتمارس سياسة المضاربة بالأسعار وتهتمش دور الوسيط. انطلاقاً من ذلك كله يواجه وسطاء التأمين في السوق السعودية صعوبات كبيرة وتحديات متعددة.

عبء إضافي على الوسطاء

■ ما تعليقكم على تحديد عمولة الوسيط في المملكة بـ ١٠ في المئة؟

– فجأة تراجع ايراداتنا من العمولات نتيجة هذا القرار، مما رتب علينا مضاعفة نشاطنا وزيادة حجم أعمالنا تعويضاً. وفي ظل المنافسة الكبيرة التي يواجهها وسطاء التأمين من قبل الشركات اعطى قرار تحديد عمولة الوسيط هامشاً أكبر لهذه الأخيرة للاستفادة وتحقيق

الأرباح على حساب شركات الوساطة، مما أضاف عبئاً إضافياً على الوسطاء.

■ هل لديكم أي نية للاندماج مع إحدى الشركات الأجنبية؟

– تلقينا عروضاً بهذا الخصوص من قبل شركات أجنبية عدة لكن حتى الآن يرى مجلس الإدارة انه لا داعي لذلك، فشركة الدرع الأخضر الوطنية للوساطة لها اسمها وموقعها في السوق واستطاعت تحقيق الأرباح مع سلسلة لافقة من الإنجازات والعطاءات والنجاحات برغم الصعوبات التي تواجه الوسطاء والمنافسة الشديدة. في المقابل لا شك اننا نطمح الى التوسع ولدينا خطة توسعية لفتح فروع جديدة.

تشدد من المعيددين

■ يقال ان شركات إعادة الدولية أخذت تفقد حماسها حيال أسواق التأمين في الخليج بسبب تدهور النتائج الاكتتابية بم تعلقون؟

– بالتأكيد، فشركات إعادة العالمية تواجه صعوبات في أسواق الخليج، ويعود سبب ذلك الى عوامل عدة من بينها المنافسة الشديدة بين شركات التأمين، تراجع الاسعار، الى الخسائر التي تكبدها وسطاء التأمين نتيجة الحوادث التي حصلت خلال السنتين الأخيرتين مثل الحرائق، إضافة الى وضع المنطقة العربية ككل حيث تشهد بعض الدول العربية تطورات وتغييرات سياسية تؤثر على الوضع الاقتصادي في العالم العربي، نتيجة هذه الأمور كلها رفعت شركات إعادة العالمية أسعارها وشدت شروطها وبدأت تتجنب تغطية أخطار معينة.

اطلاق دور الوسيط

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

– تبذل ساما جهوداً كبيرة بهدف تنظيم سوق التأمين في السعودية، لكن هذا الأمر يحتاج الى الوقت نظراً الى ان القطاع كان متروكاً منذ سنوات ومغيباً عن الاهتمام. وحين تنهياً الأرضية لهذا القطاع ستتحدد الشركات القوية من الضعيفة، وستكون هناك انطلاقة قوية للتأمين تصب في مصلحة العملاء والوسطاء وشركات التأمين على السواء.

■ تضم سوق التأمين السعودية حالياً حوالي ٥٤ شركة وساطة، فهل تتوقعون زيادة هذا العدد أم انحصاره؟

– في حال توافرت الرغبة لدى «ساما» في ان تكون طريقة التعامل في العملية التأمينية عن طريق الوسيط وليس مباشرة بواسطة شركة التأمين، فبالتأكيد يصبح عدد شركات الوساطة في السعودية قليلاً جداً قياساً بمساحة المملكة وعدد سكانها. ■

جاك برايس (ASSIST AMERICA): لا تزال الموفر الوحيد لخدمة المساعدة المحصورة بشركات التأمين



جاك برايس
مدير المبيعات



منذر وهبي
رئيس ASSIST AMERICA

تناول مدير المبيعات في شركة اسيست اميركا ASSIST AMERICA جاك برايس، نشاط الشركة في منطقة الشرق الاوسط والذي يتولاها فرعها الإقليمي في بيروت. وشرح برايس هدف الشركة ومقرها الرئيسي في برينستون نيو جيرسي في الولايات المتحدة فقال «يتركز هدفنا على تقديم أفضل وأشمل برنامج في خدمات الطوارئ العالمية والذي يلبي مختلف حاجات العملاء من خلال شركائنا أي شركات التأمين. وعندما نقول «شركاء تأمين» فنحن نعني ذلك، إذ ان اهتمامنا الأول يتمحور على مساعدة شركة التأمين على تنمية مبيعاتها والاحتفاظ بقاعدة عملائها وتعزيز أرباحها. وخدماتنا محصورة بشركات التأمين فقط وفي هذا الإطار يوفر برنامجنا سهولة عالية في الاستخدام، مؤكداً في هذا الإطار أن ASSIST AMERICA لا تزال الموفر الوحيد لخدمة المساعدة ASSISTANCE PROVIDER المحصورة بشركات التأمين والتي تتوافر عبر برامج متميزة ذات جودة ونوعية عالية تتمحور على هدف مساعدة عملائنا على بيع منتجاتهم وتعزيز احجام أعمالهم والاحتفاظ بعملائهم. وعن مفهوم خدمات الطوارئ العالمية قال «هو مساعدة المسافرين الذين يواجهون حالة طبية طارئة أو غيرها من حالات الطوارئ»، مذكراً بميزان الخدمات المقدمة وهي عدم فرض استثناءات على الحالات الطبية السابقة أو في مجال الرياضة المتعلقة بالمخاطر، لا استثناءات جغرافية أو مناطقية، ولا حدود للكلفة او للتواتر.

وختم برايس بالتنويه بدور الشركة في بيروت العاملة على توسيع خدمات اسيست اميركا الطارئة العالمية في الشرق الأوسط، من خلال شركاتها الاستراتيجية مع مختلف شركات التأمين. نذكر ان رئيس الشركة هو الضامن المخضرم منذر وهبي الذي دأب على ابتكار المنتجات التأمينية التي تحتاج اليها الأسواق العربية وكان لها رواجها الواسع. ■

د. عبد المجيد المخلافي (الاسلامية للتأمين ISLAMIC - اليمن): ضرورة ارساء التفاعل بين شركات المنطقة في ظل المنافسة العالمية

عضو مجلس الإدارة والعضو المنتدب في «الاسلامية للتأمين» اليمنية الدكتور عبد المجيد المخلافي امل بتحويلات جذرية على الصعيد الاقتصادي في اليمن، وكشف عن توجهات استراتيجية للتعامل مع شركات اعادة عربية واقليمية مستقبلا، مشددا على ضرورة ارساء التفاعل بين الشركات في المنطقة في ظل المنافسة العالمية ومفهوم العولمة المسيطر.



■ كيف تقومون قطاع التأمين بعد الاحداث التي شهدتها اليمن؟
- لا شك في ان التطورات السياسية الناتجة من الثورة التي شهدتها اليمن خلال ٢٠١١ انعكست على الوضع الاقتصادي في البلاد وعلى القطاعات كافة ومنها قطاع التأمين الذي تأثر بشكل ملحوظ، حيث تدنت نسبة الاقساط المرتبطة بعمليات الاستيراد والتصدير والتأمين على الحريق الى غير ذلك من فروع التأمين. وقد بدأت الاوضاع تتحسن تدريجاً بعد الانتخابات الرئاسية حيث استأنفت بعض الشركات نشاطها. ونأمل ان يكون هناك تحولات جذرية في المستقبل، علما اننا ندرك بأن العامين المقبلين سيشكلان مرحلة انتقالية.

مساعدات عربية

■ هل لدى الحكومة اي خطط لتطوير القطاعات الاقتصادية عموماً وقطاع التأمين خصوصاً؟

- مهمة الحكومة الائتلافية اليمنية خلال المرحلة الانتقالية مرتبطة بترتيبات سياسية تهدف للاعداد للانتخابات البرلمانية المقبلة، وبالتالي فإنها ليست حكومة تنمية اقتصادية بالرغم من وجود بعض التحركات الاقتصادية تحضيرا للعقد مؤتمر «اصدقاء اليمن»، حيث من المقرر ان ترصد مبالغ للحالات الطارئة وقد خصصت بعض الصناديق العربية مساعدات مالية لدعم قطاع الكهرباء في اليمن.

■ كيف تتعامل شركات الاعادة العالمية مع الشركات اليمنية؟
- ثمة شركات اضطرت للاستجابة الى الشروط المتشددة التي فرضتها شركات الاعادة العالمية.

تعامل مع الاعادة العربية والاقليمية

■ هل استعاضت الشركة عن التعامل مع شركات الاعادة العالمية بشركات عربية واقليمية؟

- لدينا توجهات استراتيجية تتعلق بضرورة التركيز على التعامل مع الشركات العربية والاسلامية في مجال اعادة التأمين، لكن ما تزال قدرة هذه الشركات قاصرة عن تغطية الاخطار المستهدفة، ونأمل ان نتمكن من التعامل مع شركات الاعادة العربية المتناسبة مع متطلباتنا وتوجهاتنا الاسلامية.

■ هل من رسالة توجهونها الى المشاركين في المؤتمر؟
- يجدر العمل على ارساء التفاعل بين الشركات في المنطقة وتوفير افضل الخدمات في ظل المنافسة العالمية ومفهوم العولمة المسيطر على الاسواق، والذي يمنع الشركات الصغيرة من الحصول على حصتها من الاسواق. ■

مجيب ردمان (اليمنية القطرية (YEMENI QATARI):

نسعى الى التوسع محليا عبر اطلاق منتجات وبرامج جديدة



المدير العام للشركة اليمنية القطرية للتأمين ونائب رئيس الاتحاد اليمني للتأمين مجيب عبد الجبار ردمان كشف عن سعي للتوسع محليا، عبر اطلاق برامج ومنتجات جديدة، معولا على استقرار الاوضاع في البلاد، ومعاودة انطلاق قطاع التأمين، طالبا من الاتحاد العام العربي للتأمين تطوير صناعة التأمين العربية.

■ بصفة كونكم المدير العام الجديد للشركة اليمنية القطرية للتأمين، ما هي الاستراتيجية التي سنعتمدها؟

– نسعى الى التوسع في السوق واطلاق برامج جديدة تلبي حاجات العملاء ومتطلباتهم وتمنح السوق اليمنية زحما، اضع الى اننا سنعمل على تعزيز الوعي التأميني لدى المجتمع اليمني وعلى تحسين العمليات الفنية اكثر من التركيز على المنافسة، حتى نصل بالتأمين في البلاد الى مستويات عالية.

■ هل سيكون بإمكانكم تطبيق هذه الاستراتيجية في ظل الوضع السائد في اليمن؟

– طبعا فالاوضاع المستقبلية تبشر بالخير والفرص تلوح في الافق، وان كان ذلك سيتطلب بعض الوقت، وتحسن الاوضاع في اي بلد يعني معاودة انطلاق القطاعات الانتاجية كافة ومن بينها قطاع التأمين.

دعاية مفرضة

■ في رأيكم هل فقدت شركات الاعادة العالمية حماسها حيال سوق التأمين في اليمن؟

– المعروف ان الدعاية الاعلامية توجد خوفا لدى معيدي التأمين في اي من البلدان التي تشهد توترات، ودورنا في هذا الاطار يتركز على اقناع المعيدين بأن اليمن آمنة ومستقرة وتحتوي على فرص تأمينية ضخمة وخصوصا ان عدد سكانها ٢٥ مليون نسمة.

دور الاتحاد

■ يقال ان شركات الاعادة الاقليمية لاسيما العربية والافريقية منها استفادت من العقوبات والشروط المشددة التي تفرضها الولايات المتحدة واوروبا على سوريا ودول عربية اخرى، هل لديكم اي تخوف او تحفظ جراء اسناد الاخطار الى شركات الاعادة العربية والافريقية؟

– نعم، فالمعيدون العالميون تولد لديهم انطباع خاطيء عن اليمن والدول العربية الاخرى التي شهدت ثورات وتوترات عربية، ما سمح للمعيدين العرب بالاستفادة والتوسع في تلك الاسواق.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012، هل ان نتائجها جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟

– نأمل من الاتحاد العام العربي للتأمين تطوير هذه الصناعة ويجاد فرص تأمينية في الدول العربية كافة، لان معدل نمو التأمين في تلك الدول لا يزال غير كاف وغير مرض.

جان ايليا (LA MAROCAINE VIE - المغرب):

تدابير واجراءات تصب في تطوير قطاع التأمين المغربي

الرئيس التنفيذي لشركة المغربية للحياة LA MAROCAINE VIE (مجموعة Société Générale) في المغرب جان ايليا نفى مواجهة اي مشكلة مع المعيدين العالميين، ورأى ضرورة افادة شركات الاعادة العربية من الوضع القائم في الاسواق مع انسحاب بعض المعيدين العالميين منها، لافتا الى تدابير واجراءات تنفذها الشركات المغربية بالتعاون مع هيئة الرقابة والحكومة تصب في تطوير القطاع.



■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– هذا الامر ينطبق على التأمينات العامة، فالمعيدون العالميون يغطون اخطار بوالص التأمين على الحياة بطريقة دقيقة ووفقا لاسس تقنية وبالتالي لم نواجه اي مشكلة في التعامل معهم.

نمو السوق المغربية

■ يقال ان شركات الاعادة الاقليمية، لاسيما العربية منها استفادت من العقوبات والشروط المشددة التي تفرضها الولايات المتحدة الاميركية واوروبا على سوريا ودول عربية اخرى، بم تعلقون؟

– نعم، من الضروري ان تفيد شركات الاعادة العربية من هذا الوضع في اسواق البلدان التي فرضت عليها هذه العقوبات، ولحسن الحظ في المغرب لا نعاني مشكلة العقوبات.

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في المغرب؟

– يشهد قطاع التأمين في المغرب نموا ملحوظا حيث شهدت سوق التأمين المغربية نموا بنسبة ٩ في المئة، ما يوازي ضعف النمو في اقتصاد البلاد. الى ذلك ثمة تدابير واجراءات تنفذها شركات التأمين وهيئة الرقابة بالتعاون مع الحكومة تصب في تطوير القطاع.

اصلاحات على كل المستويات

■ لو طلب اليكم ان تصفوا نتائج ما يسمى احداث «الربيع العربي» ببضع كلمات، هل تقولون انها كانت سلبية او ايجابية؟ وما هي تأثيراتها على اسواق التأمين؟

– لم يتأثر قطاع التأمين في المغرب مباشرة بثورات «الربيع العربي»، لكن ساد وضع الترقب في البلاد بانتظار معرفة ما ستؤول اليه الاوضاع، ما ادى الى تراجع الاستثمارات. لكن الاجراءات التي اتخذت للقيام بالاصلاحات المطلوبة على المستويات كافة، تلبية لموالمات المواطنين، جاءت لتحذ من تأثيرات «الربيع العربي».

تواصل بين الشركات

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012، هل ان نتائجه جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟

– نعم، نجح مؤتمر GAIF في استقطاب عدد كبير من شركات التأمين المباشر والوساطة والاعادة في المنطقة، اضافة الى المشاركة الملحوظة لشركات الاعادة العالمية، خصوصا في ظل الاوضاع التي تشهدها المنطقة.

كما وتميز المؤتمر بتعزيز التواصل بين الشركات وتبادل الخبرات في ما بينها.

محمد الريماوي

(رئيس الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين وشركة التكافل الفلسطينية):

٢٠ في المئة نسبة نمو حجم اقساط التأمين في فلسطين عام ٢٠١١



تعد شركة التكافل الفلسطينية للتأمين اول شركة تكافلية مساهمة عامة في فلسطين، ومن اهدافها استكمال حلقة التكامل الاقتصادي الاسلامي وتدعيم قواعده جنباً الى جنب مع البنوك الاسلامية والمؤسسات والافراد.

رئيس الشركة محمد الريماوي والذي يرأس في الوقت عينه الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين اشار الى نمو حجم اقساط التأمين في فلسطين عام

٢٠١١ بنسبة ٢٠ في المئة، ووضح ان التحضيرات لعقد مؤتمر فلسطين الثاني للتأمين تجري على قدم وساق، مشدداً على كسر طوق الحصار المطبق على الاقتصاد الفلسطيني، مذكراً بتعامل الشركة مع معيدين عرب واجانب عبر مختلف وسائل الاتصال.

■ شهد قطاع التأمين العربي خلال الفترة الاخيرة تراجعاً في نتائجه بسبب الثورات والاضطرابات الجارية في بعض الدول، ماذا عن وضع قطاع التأمين الفلسطيني؟

– شهد قطاع التأمين في فلسطين بنهاية العام ٢٠١١ نمواً في اقساط التأمين بنسبة ٢٠ في المئة حيث بلغت قيمتها ١٥٠ مليون دولار مقارنة بـ ١٢٦ مليون دولار نهاية عام ٢٠١٠.

من جهة اخرى يعاني قطاع التأمين الفلسطيني ولا يزال ضغوط الاحتلال الاسرائيلي.

كسر الحصار الاسرائيلي

■ إلام تعزون هذا النمو في القطاع؟

– للأسف النمو كان فقط في اقساط التأمين على المركبات ولم يكن في فرع التأمينات العامة، وذلك بسبب زيادة عدد المركبات في الضفة الغربية اضافة الى رفع المستوى التأميني وتعاون كل الجهات ذات العلاقة بقطاع التأمين وضبط حركة السير.

■ انتم في صدد تحضير مؤتمر يتعلق بالتأمين في ايلول (سبتمبر) المقبل، ماذا عن التحضيرات بشأنه؟

– التحضيرات للمؤتمر جارية على قدم وساق وسيعقد بعنوان «مؤتمر فلسطين الثاني للتأمين» بعد مؤتمر اول عام ٢٠١٠. كذلك نحن حريصون على ان يشهد المؤتمر الثاني اوسع مشاركة عربية ودولية، فنحن في النهاية جزء من العالم العربي والذي يشكل عمقنا الاستراتيجي، ومن واجبا ايضا كسر طوق الحصار المطبق على الاقتصاد الفلسطيني وتحديدنا على قطاع التأمين من قبل الجانب الاسرائيلي. وفي هذا الاطار تعاوننا مع الاتحاد العام العربي للتأمين على حض الدول الاعضاء في الاتحاد للمشاركة في المؤتمر دعماً لقطاع التأمين في فلسطين ولكسر الحصار المفروض عليها، مع الاشارة الى ان هذا المؤتمر سيعقد في رام الله في الفترة بين ٢٣ و٢٦ ايلول (سبتمبر) المقبل.

تعامل مع شركات اعادة عربية واجنبية

■ كون التكافل شركة فلسطينية موجودة في منطقة محتلة كيف تتعاملون مع شركات اعادة العربية؟

– كل اتفاقيات اعادة التأمين هي مع شركات اعادة عربية واجنبية، وتبرم عبر وسائل الاتصال الالكتروني والتكنولوجي، بالاضافة الى لقاءاتنا مع هذه الشركات في المؤتمرات والمنتديات واللقاءات العربية الاقليمية والدولية. ويحضرني هنا ان أتوجه بالشكر الى ادارات شركات اعادة التي تثق بسوق التأمين الفلسطينية. ■

عامر ديه (الخليجية العامة للتأمين التعاوني GGI):

ضرورة اعتماد شركات الإعادة العالمية استراتيجيات

متكيفة مع أوضاع المنطقة

الرئيس التنفيذي للشركة الخليجية العامة للتأمين التعاوني GGI عامر ديه شدد على ضرورة اعتماد شركات الإعادة العالمية استراتيجيات متكيفة مع أوضاع المنطقة العربية الحالية، ورأى وجوب ان تتمتع الشركات العربية برساميل كبيرة وملاءة مالية مرتفعة وخبرة فنية كي تتمكن من الاحتفاظ بحصة أكبر من الأقساط، مقترحاً على المعنيين بمؤتمر GAIF التطرق الى مشكلات قطاع التأمين وإيجاد الحلول لها.



■ يقال ان شركات الإعادة الدولية اخذت تفقد حماسيتها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– المسألة ليست في فقدان شركات الإعادة العالمية حماسيتها حيال اسواق التأمين العربية، اذ ان هذه الشركات لن تفرط بالفرص الممكنة وبسهولة، وفي الارباح التي قد تحققها في الاسواق العربية، بل ان الامر يتعلق باعتماد شركات الإعادة العالمية استراتيجيات جديدة متكيفة مع الازمات التي تمر بها المنطقة العربية، اصف الى ان الشركات العربية لا تعتمد استراتيجيات مريحة لتجعل شركات الإعادة العالمية تثق بقدراتها.

ملاءة مالية

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات الإعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟

– على شركات التأمين العربية ان تتمتع برساميل كبيرة وملاءة مالية مرتفعة وفريق عمل متخصص ذي خبرة وقدرات فنية جيدة كي تتمكن من الاحتفاظ بحصة اكبر من الاقساط، اصف الى انها يجب ان تكون ملمة بالسوق. الى ذلك فإن توقف الشركات العربية عن العمل كوسطاء من اجل الحصول على عمولات يتطلب وقتاً طويلاً.

■ تسجل الاقساط المكتتبه في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي نموا كبيرا (يتجاوز ٣٠ بالمئة) الا ان نصف ذلك النمو ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزاميا هناك، هل لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

– يعود النمو في قطاع التأمين السعودي الى التأمينات الصحية والتأمين على السيارات، وقلة هي الشركات التي تحقق ربحية في هذين الفرعين، من هنا لا يمكن تجاهل ان السوق السعودية لا تزال تحتوي على فرص واسعة في مجال التأمينات المصرفية والعقارية وغيرها.

التطرق الى مشكلات القطاع

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

– من الواجب ألا يكون مؤتمر الـ GAIF منصة للتواصل فقط، بل على المشاركين التطرق الى المشكلات التي تواجه قطاع التأمين ومحاولة ايجاد حلول فعلية لها، خصوصاً خلال هذه المرحلة الدقيقة حيث تشهد البلدان العربية تغييرات على الصعيدين السياسي والاقتصادي تنعكس تأثيراتها سلباً على شركات التأمين واعادة التأمين العربية. ■

محمد مصطفى

(المهندس للتأمين AL MOHANDES - مصر):

الشركات المصرية وفنت بالتزاماتها ودفعت التعويضات

عن اخطار اعمال الشغب والاضطرابات

المدير العام لشركة المهندس للتأمين AL MOHANDES محمد مصطفى عرض للاعمال التي قام بها منذ التحاقه بها وتوليه منصبه، وطمان الى ان الشركات المصرية استطاعت الايفاء بالتزاماتها ودفع التعويضات عن اخطار اعمال الشغب والاضطرابات التي حدثت في مصر، مبديا تفهمه لتتشدد المعيريين العالميين في شروطهم، منوها بالتنسيق الحاصل بين الشركات المصرية.



■ تسلمتم منذ فترة قصيرة منصب المدير العام في شركة المهندس للتأمين، فما هي الانجازات التي حققتوها حتى الآن؟

– على مدار الاشهر الاربعه الاخيره اي منذ التحاقني بالشركة، اعيد تقويم محفظة الشركة بالكامل وذلك بعد الخسائر التي تكبدتها. على صعيد آخر سدنا المطالبات كافة وفصلنا ادارة التعويضات عن ادارة الاصدار، فأصبح لدينا ادارة تعويضات مميزة تتمتع بخبرات مهمة قادرة على مناقشة المؤمن له وسداد متوجباته. هذا وحققنا ١٧ في المئة نموا في الاقساط خلال الربع الاول من ٢٠١٢ بدليل السياسة الاكتتابية الناجحة التي بدأت تنتهجها الشركة منذ الاشهر الاربعه الاخيره، وبموازاة ذلك ننتف محفظتنا من بعض العمليات التي تسجل معدل خسارة مرتفعا جدا وبذلك نحافظ على معيد التأمين واعمال الشركة ومصحة المؤمن لهم.

تفهم المعيريين

■ كيف انعكست احداث الثورة المصرية وما تلاها على قطاع التأمين في مصر؟ – تأثر قطاع التأمين المصري في شكل كبير جراء الاحداث الاخيره التي عصفت بمصر، لكن ولله الحمد استطاع القطاع حتى الآن تسديد التعويضات الخاصة بالاطار الناتجة عن اعمال الشغب والاضطرابات السياسية.

■ من المعروف ان معيدي التأمين العالميين رفعا اسعارهم وشددوا شروطهم في المنطقة العربية وتحديدا مصر، ما تأثير ذلك عليكم؟

– بالفعل نحن تأثرنا بالشروط والاسعار الجديدة التي فرضها المعيريون على قطاع التأمين المصري، ويعود تشدهم هذا الى الخسائر الكبيرة التي منيت بها محافظ السوق المصرية عموما وشركة المهندس خصوصا، لكننا نتفهم المعيريين نظرا الى المبالغ الطائلة المستحقة عليهم، والتي كانت وراء وضعهم شروطا متشددة لحمل شركات التأمين المباشر على اختيار اكتتاباتها واعادة النظر في التسعير والشروط توخيا لتماشيا مع الاسواق الاجنبية.

تنسيق بين الشركات المصرية

■ ما هي توقعاتكم لمستقبل قطاع التأمين في مصر وتحديدا في شركة المهندس؟ – طالما هناك تنسيق بين الشركات المصرية واعادة تقويم للاسعار والشروط فستكون السوق المصرية في افضل حال.

■ كلمة أخيرة؟

– التعاون بين شركات التأمين المباشر واعادة التأمين سيؤدي الى نتائج ايجابية والى تحقيق جميع الاطراف الربحية المتوخاة. ■

اندره عنحوري (CST - لبنان):

منتجات جديدة ودخول قريب في مجال التأمين

على قروض الشركات



تعتبر شركة CREDIT SYSTEMS & TECHNIQUES (CST) لخدمة تأمينات القروض وادارتها في منطقتي الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

رئيس الشركة ومديرها العام اندره عنحوري وفي حديثه الى «البيان الاقتصادية» اوضح اهداف المشاركة في مؤتمر الـ GAIF، ووصفها بالقيمة والمفيدة، وكشف عن اعتزام الشركة الدخول في مجال التأمين على قروض الشركات، مشيرا الى طرح منتج جديد يتعلق بتأمين اشخاص عاملين لدى شركات اميركية خارج الولايات المتحدة، لافتا الى اعلان قريب عن افتتاح فرع جديد لـ CST في اربيل - العراق.

جديد يتعلق بتأمين اشخاص عاملين لدى شركات اميركية خارج الولايات المتحدة، لافتا الى اعلان قريب عن افتتاح فرع جديد لـ CST في اربيل - العراق.

■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين 2012 GAIF؟

– هدفنا الاول هو التعريف بشركة Credit Systems & Techniques (CST) في شكل اوسع، وقد شاركت بفريق مؤلف من خمسة اشخاص، توخيا للافادة قدر الامكان لجهة تقديم الشركة واعمالها والمهام التي تؤديها في خدمة الشركات والافراد، وكذلك لإطلاع المهتمين بتوسعات الشركة الجديدة بحيث لم يعد يقتصر نشاطنا على تأمين القروض بل دخلنا ايضا في مجال وساطة التأمين وتوسعا في الموارد المالية، وبالنتيجة فإن مشاركتنا في GAIF جاءت قيمة ومفيدة.

منتجات جديدة

■ هل من منتج مميز قدمتموه في الـ GAIF ومختلف عن بقية الشركات المثيلة؟

– يختلف عملنا في CST عن بقية الشركات، فنحن الوحيدون في منطقة MENA الذين نقدم خدمة ادارة تأمينات القروض، وقد بدأنا التفتيش عن مصادر لدخول مجال التأمين على قروض الشركات وتمويل كل ما له علاقة بالرسوم الجمركية من طريق المصارف، اضافة الى اننا سنقدم منتجات جديدة تتعلق بوساطة التأمين، ومن خلال شركة «اقساط وتأمين» في الاردن التابعة لـ CST قدمنا منتجا جديدا غير معروف في المنطقة العربية يتعلق بتأمين الاشخاص العاملين لدى شركات اميركية خارج الولايات المتحدة.

فرع جديد في اربيل

■ المعروف ان نتائج قطاع التأمين على القروض كانت سيئة في الماضي، فهل تغير هذا الوضع راهنا؟

– ما حصل ان مجال ادارة تأمينات القروض بدأ واطار التسعينات وكل الذين خاضوا في هذا المجال عادوا وانسحبوا من الاسواق، باستثناء شركتنا التي ما زالت مستمرة في عملها محققة نتائج جيدة مع معيدي التأمين، مع العلم ان معيدي التكافل تخلوا عن التعاون معنا لاسباب دينية صرفة.

اما بقية المعيريين فهم سعيون بالتعاون معنا وبالنتائج التي نحققها، والامر نفسه ينسحب على شركات التأمين الموجودة في الاسواق التي تعمل فيها مثل لبنان والاردن ومصر. وهذا وسنعلن قريبا عن افتتاح فرعنا الجديد في منطقة اربيل بالعراق. ■



مهدي تازي (CNIA SAADA - المغرب) :

شركات التأمين العربية مطالبة بالتعاون من أجل استغلال فرص مجال «إعادة التأمين»

أكد المدير العام لشركة سنيا السعادة للتأمين CNIA SAADA السيد مهدي تازي توسعها في جميع أنحاء المناطق المغربية وأعلن عن نية توسعات أخرى على الصعيد العربي مظهراً مكانة الشركة وموقعها المرموقين، مذكراً الشركات المعنية بضرورة التعاون للاستفادة من الفرص المتاحة في مجال «إعادة التأمين».

العربية خوّلها جلب الاستثمارات الأوروبية على مر سنين مما أدى إلى وجود شركات تأمين وبنوك أجنبية خاصة الفرنسية.

حاليا ونظرا لقوتها، لجأت الشركات المغربية إلى التوسع في إفريقيا والشرق الأوسط كما هو الحال بالنسبة لمجموعة «ساهام» التي استحوذت على شركتي «كولينا» و«ليا».

مكانة وموقع مرموقان

■ لاحظنا أن شركات «إعادة التأمين» العالمية فرضت شروطا منسجدة في ما يخص تجديد الاتفاقيات ورفعت أسعارها في الدول العربية. فهل أفر ذلك على أعمال الشركة ؟

– خلافا لما حصل في بعض الدول العربية، المغرب لم يعرف ما يسمى بـ «الربيع العربي» حيث يعيش استقرارا دائما، ما مكن الشركة من الاستقرار المالي بالنسبة لسنتي ٢٠١١ و ٢٠١٢،

■ هل لنا من فكرة عن الشركة ؟

– يبلغ رقم المعاملات للشركة المغربية للتأمين وإعادة التأمين «سنيا السعادة للتأمين» ٣٥٣ مليون دولار، وترتكز ٨٥٪ من أعمالها في مجال التأمينات العامة والباقي في مجال التأمين الصحي محتلة بذلك المرتبة الأولى في مجال التأمين الصحي التكميلي.

للإشارة، تحتل «سنيا السعادة للتأمين» المرتبة الأولى في مجال التأمين على السيارات وذلك لاستحواذها على شبكة مؤمنين ضخمة تبلغ ٣٤٠ ممتثل تأمين على الصعيد الوطني، محققة بذلك مبلغ المليار والنصف المليار درهم مغربي في فرع التأمين على السيارات.

■ الملاحظ أن السوق المغربية تختلف عن الأسواق العربية في قطاع التأمين، بمّ تعلقون ؟

– الموقع الاستراتيجي للمغرب تجاه الدول

مع التذكير أننا مازلنا نتعامل مع معيد التأمين نفسه مع تحسن شروط تجديد الاتفاقيات.

فرص واعدة في مجال إعادة التأمين

■ هل أنتم راضون عن نتائج مؤتمر GAIF؟

– طبعاً نحن راضون من حيث عدد الشركات التي شاركت ونوعية وأهمية المشاركين، مما يؤكد قيمة وقوة أسواق التأمين العربية ما يدفع الشركات الأوروبية والأميركية إلى الاهتمام أو المشاركة نظراً لتموضع الشركات العربية على الصعيد العالمي آخذاً في الاعتبار الفرص المتاحة في مجال إعادة التأمين. ■



Credit Systems & Techniques

15 Years of Success

The sole third party administrator in the Middle East in the retail credit insurance field.

We administrate insurance companies retail credit portfolios and secure related reinsurance cover.

Credit Systems & Techniques benefits from first class reinsurers confidence and support.

Operating in Lebanon, Jordan, Egypt and soon in Iraq, we offer the following services within the scope of credit insurance scheme or separately to banks, financial institutions and traders :

- Credit scoring
- Debts monitoring and follow-up
- Bad debts collection
- Credit reports

We also provide insurance brokerage services through our sister company "Installments & Insurance" (I & I).

Our financial arm CST for Loans providing microloans, has also been established during 2010.

Main Office

Park Jdeideh Center - 2nd Floor
12. 56 Street - Sector 2 Jdeideh
P.O.Box: 11-4690 Beirut - Lebanon
Email: admin@cst.com.lb
Phone / Fax: 961-1-894242
Phone: 961-1-878125/961-3-361901

Jordan Office

Queen Rania Al Abdallah Str.
Al Madina al Riadyah- Amman
P.O.Box: 963287 Amman 11196 Jordan
Email: info@cstjordan.com
Phone: 962-6-5100080
Fax: 962-6-5165006

Egypt Office

28 El Dokki Str.
Giza - Egypt
P.O.Box: 47 Orman
Email: cst-eg@cst-eg.com
Phone: 202-37608975 /83 / 85 /93

Website: www.cst.com.lb

لطفي بن حاج قاسم (كومار COMAR - تونس): شروط المعيدين العالميين اضطرنا الى الحد من سقف التغطيات ورفع الاسعار



مدير عام شركة كومار لاعادة التأمين بن لطفى بن حاج قاسم توقع ان تحصل سنة ٢٠١٣ معها الانطلاقة الحقيقية للاقتصاد التونسي وبالتالي قطاع التأمين، ووجد في الشروط المتشددة التي بدأ يفرضها المعيدون العالميون تأثيرا مباشرا على العقود مع الشركات المتعاونة، بحيث

اضطررنا الى الحد من سقف التغطيات ورفع اسعارنا.

■ كيف انعكست احداث الثورة التونسية على قطاع التأمين في تونس؟

لم يشهد قطاع التأمين التونسي عام ٢٠١١ تراجعاً في اعماله، لكن الصعوبات بدأت تواجهه بعد الثورة على مستوى النتائج وعلى مستوى رقم المعاملات وبالنسبة الينا حققنا في عام ٢٠١١ تقريبا نتائج ٢٠١٠ نفسها، اما خلال ٢٠١٢ فقد تراجع نمو عدد المعاملات مقارنة بعامي ٢٠١٠ و ٢٠١١ ويعود سبب ذلك الى التباطؤ في النمو الاقتصادي الذي تأخر في العودة الى وضعه الطبيعي.

من جهة اخرى، وبحسب توقعات الخبراء الاقتصاديين فإن سنة ٢٠١٣ ستكون الانطلاقة الحقيقية للاقتصاد التونسي والذي سيشهد عودة الاستثمارات الداخلية والخارجية من جديد ما سينعكس ايجابا على النتائج الفنية لقطاع التأمين التونسي.

الحد من سقف التغطيات

■ في رأيكم، هل كان تأثير الثورة التونسية على قطاع التأمين في تونس سلبيا ام ايجابيا؟

من الطبيعي ان يكون تأثير الثورة سلبيا على المدى القصير، لكن نتوقع على المدى البعيد ان تكون انعكاساتها ايجابية جدا على الاقتصاد عموما وقطاع التأمين تحديدا.

■ كيف تواجه شركات التأمين التونسية شروط المعيدين المتشددة ورفعهم للاسعار؟

في تونس لم يرفع معيدو التأمين العالميون اسعارهم سوى على الاتفاقيات المتعلقة بالاخطار الناتجة من اعمال العنف والاضطرابات السياسية. اما الشروط المتشددة التي بدأ يفرضها هؤلاء فقد كان تأثيرها مباشرا على عقود التأمين مع الشركات المتعاونة، حيث اضطررنا الى الحد من سقف التغطيات والى رفع اسعارنا. ■

يونس جمال السيد

(التكافل الدولية TAKAFUL INTERNATIONAL - البحرين):

ضرورة تشجيع الشركات العربية على الدمج في ما بينها بهدف توحيد سياستها الاكتتابية وتعزيز طاقاتها الاحتفاظية

عزا الرئيس التنفيذي لشركة التكافل الدولية للتأمين TAKAFUL INTERNATIONAL يونس جمال السيد انسحاب المعيدين العالميين من الاسواق العربية الى المنافسة الشرسة داخل هذه الاسواق وتراجع اسعار التغطيات، ورأى ضرورة تشجيع الشركات العربية على الدمج في ما بينها بهدف توحيد سياستها الاكتتابية وتعزيز طاقاتها الاحتفاظية، لافتا الى ان المنطقة في حاجة الى عدد اكبر من شركات الاعادة العربية (الموجود) حاليا.



■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسيتها حيال اسواق التأمين في بعض الدول العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

للأمانة، المنافسة الشرسة الحاصلة في بعض اسواق التأمين الخليجية والتي ادت الى تراجع اسعار التغطيات في فرع المحركات وبعض الفروع الاخرى، هي السبب الرئيسي في انسحاب معيدي التأمين العالميين من بعض الاسواق العربية بعدما وجدوا ان الوضع التنافسي الشديد بين الشركات العربية لا يتوافق مع استراتيجياتهم، خصوصا ان هذه المنافسة ليست صحية مع تضخم عدد الشركات في المنطقة العربية. من هنا ضرورة تشجيعها على الدمج في ما بينها بهدف توحيد سياستها الاكتتابية وتعزيز طاقاتها الاحتفاظية.

زيادة عدد شركات الاعادة العربية

■ ماذا عن دور شركات الاعادة العربية؟

في المنطقة العربية حاليا ثمة ١٥ شركة اعادة عربية، فيما نحن بحاجة الى عدد اكبر من هذه الشركات يمكن الاعتماد عليها بدلا من شركات الاعادة الاجنبية، وبذلك يمكنها زيادة حصتها الاحتفاظية من الاقساط في الاسواق العربية.

مؤتمر ناجح برغم الاخطاء

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012، هل ان نتائجها جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟

أعتبر ان الحضور في الـ GAIF كان عاملا ناجحا كبيرا حيث استقطب المؤتمر ٢٠٧٥ مشاركا. لكن بالتأكيد ما من مؤتمر يستوعب هذا العدد الكبير الا وسيقع في اخطاء وثغرات، وبالاجمال يبقى هذا المؤتمر ناجحا. ■

سمير الوزان (الخبزنة للتأمين - AKIC - الامارات):

المعيدون العالميون يتعاملون مع الشركات العربية انطلاقاً من وجودها في منطقة سببت لهم الخسائر

سلط الرئيس التنفيذي لشركة الخبزنة للتأمين (AKIC) سميير الوزان الضوء على الاستراتيجية التي اعتمدها منذ توليه الرئاسة التنفيذية وحققت ربحية، وعزا خسائر الشركات في الفرع الصحي الى المنافسة واستغلال المستشفيات لوثائق التأمين الطبي، مستخلصاً ان معيدي التأمين العالميين لم يغيروا استراتيجياتهم مع الشركات العربية المسندة، بل اصبحوا يتعاملون معها انطلاقاً من وجودها في منطقة سببت خسائر لهم.



حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

- لم يلجأ معيدو التأمين العالميون الى تغيير استراتيجياتهم مع الشركات العربية المسندة، بل أصبحوا يتعاملون معها انطلاقاً من وجودها في المنطقة، حيث خسارة المعيدين في أسواق المنطقة لن تمنعهم من الإنسحاب من هذه الأسواق أو إختيار الشركات التي يريدون التعامل معها. من جهة أخرى توفير طاقة إستيعابية كبيرة لشركات التأمين سمحت لها باستخدام استراتيجيات المضاربة بالأسعار، ما انعكس سلباً على أسعار التغطيات، تماماً كما يحصل في السوق الإماراتية التي تضم ما يقارب ستين شركة تأمين. ■

السعودية وامارة ابو ظبي نمو كبيراً (يتجاوز ٣٠ بالمئة) الا ان نصف ذلك النمو ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزامياً هناك، هل لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

- نعم معظم الأقساط المكتتبه في الفرع الصحي كبدت العديد من الشركات خسائر كبيرة، نتيجة المنافسة القائمة بين الشركات واستغلال المستشفيات الخاصة لوثائق التأمين الصحي. ومن أجل التوصل لحل لهذه المشكلة يجب تكثيف المناقشات مع مزودي الخدمات وإعادة فرض التملل الالزامي وضبط هذه العمليات.

استراتيجية المضاربة بالأسعار

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها

■ توليتم منصب الرئيس التنفيذي للشركة مؤخرًا، ما هي الإستراتيجية التي اتبعتها لتحقيق الأرباح؟

- حاولنا الرجوع الى المبادئ الأساسية التي تحكم العمل في قطاع التأمين، ولجأنا الى الاكتتاب في انواع التأمين القابلة للربحية، كما أعدنا النظر في التأمينات الالزامية (التأمين الصحي والتأمين على السيارات) التي كبدتنا خسائر فادحة، ما دفعنا الى تقويم المحفظة والأسعار واختيار العملاء الذين سنتعامل معهم. وبالرغم من أن الشركة خفضت إجمالي الأقساط لأنها رفعت صافي الربحية.

الخسائر نتيجة المنافسة

■ تسجل الاقساط المكتتبه في المملكة العربية



Building up...
On solid
foundations



COMMERCIAL & GENERAL S.A.L.
REINSURANCE BROKERS

Boustany Building, 1st Floor - Al Fours Street - National Museum Area - Beirut - Lebanon
Tel: +9611615815 / 6 - Fax: +9611615817 - E-mail: candgre@candgre.com

جورج زينه (جي آر اس GRS):

بعض المعيدين العرب عوّضوا غياب الاعادة العالمية عن الاسواق العربية



رئيس شركة جنرال ري انشورنس سرفيسز GENERAL REINSURANCE SERVICES (GRS) لوساطة اعادة التأمين جورج زينه توقع عودة المعيدين العالميين الى الاسواق العربية بعد انتهاء موجة التغييرات السياسية وتثبيت الاستقرار في الدول التي تشهد حاليا ثورات شعبية، ورأى ان على شركات الاعادة العربية تطبيق المعايير نفسها المعتمدة من الاعادة العالمية، مقدرا دور بعض المعيدين العرب في التعويض عن غياب شركات الاعادة العالمية في الاسواق العربية.

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– لجأ بعض المعيدين العالميين الى إعادة النظر بمحافظ شركات التأمين العربية التي يتعاملون معها، ما أدى الى وقف التعاون مع بعض هذه الشركات. أضف الى أن السوق كالمبحر تشهد مذبذبات، لذا فإن عودة الاستقرار وازدهار الاقتصاد في البلدان العربية التي تشهد حاليا تغييرات سياسية، سينعكس على تطور قطاع التأمين، وبالتالي من المرتقب عودة المعيدين العالميين الى اسواقنا العربية .

تعويض عن غياب بعض المعيدين العالميين

■ يقال إن شركات إعادة الإلحمة الإلحمة لاسيما العربية والإفريقية منها استفادت من العقوبات والشروط المشددة التي تفرضها الولايات المتحدة وأوروبا على سوريا ودول عربية أخرى، بم تعلقون؟

– لدي خبرتي الطويلة في مجال إعادة العربية، لذا أود الإشارة إلى وجود مقاييس عالمية يجب احترامها في الاتفاقيات، فبالرغم من أن شركات إعادة العالمية تهدف الى تطوير محافظها في الأسواق العربية، إلا أنها تسعى للإكتتاب وتحقيق الأرباح .

وينسحب هذا الأمر على عمل شركات إعادة العربية، التي عليها تطبيق المعايير عينها المعتمدة من شركات إعادة العالمية، وفي حال طبقت معايير أخرى، فالأمر يعود لها ولكنها لن تحقق الكثير من الأرباح. هذا من دون ان نغفل جهد بعض المعيدين العرب الذين استطاعوا تعويض غياب شركات إعادة العالمية في الأسواق العربية .

تشدد في تغطيات الحرب والارهاب

■ كيف تنظر شركات اعادة التأمين الى الوضع القائم حاليا في ليبيا، واليمن، ومصر والعراق وسوريا؟ ما هي الاخطار التي تقبلها شركات الاعادة في تلك الدول وبأية شروط؟

– لا نزال نتابع أعمالنا في الأسواق التي شهدت ثورات وفي شكل طبيعي، ونوفر لها تغطيات أخطار الحرب والإرهاب، خصوصا بعدما لاحظنا زيادة الطلب على هذه التغطيات في بعض الأسواق . ■

خير الدين اسماعيل

(المنارة للتأمين AL MANARA - الاردن):

لا احتفاظ بحجم اقساط اكبر من دون توافر السيولة لدى الشركات

المدير العام لشركة المنارة للتأمين AL MANARA الاردنية خير الدين اسماعيل ركز على اطلاق منتجات وبرامج جديدة تلبي حاجات ومتطلبات مختلف شرائح المجتمع الاردني، واشترط توافر السيولة لدى الشركات لكي تحتفظ بحجم اقساط اكبر، رابطا انسحاب الكثير من شركات الاعادة العالمية بالتفتيش عن بدائل في الاسواق العربية.



■ ما هي الخطط التي تركزون على تنفيذها في الوقت الراهن؟

– حاليا، نركز على موضوع اطلاق منتجات وبرامج تأمين جديدة تلبي حاجات متطلبات مختلف شرائح المجتمع في الاردن، اضافة الى اننا نعمل على عملية توسيع الطاقة الاستيعابية والانتشار في مختلف مدن المملكة الاردنية الهاشمية بما يعود بالفائدة على حقوق المساهمين والمستثمرين. واشير هنا الى ان شركة غلوبال – الكويت تمتلك الحصة الاكبر من شركة المنارة، وهذا ما يوفر لنا الدعم المطلوب. كذلك تعد المنارة ثاني اكبر شركة في الاردن من حيث رأس المال.

لجوء الى معيدين خارجيين

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار لحسابها؟

– لكي تحتفظ شركات التأمين بحجم اقساط اكبر يجب عليها ان تمتلك سيولة كبيرة تخولها مواجهة اي مخاطر قد تتعرض اليها، واليوم السوق الاردنية ليست في جهوزية تامة للاحتفاظ بنسبة اقساط عالية، وبالتالي مضطرة الى اللجوء الى معيدين خارجيين وخصوصا ان معظم الاحتفاظ يتركز في فرعي السيارات والصحي، وكلاهما يتطلبان حذرا شديدا في عمليات الاكتتاب نظرا الى مخاطرها العالية جدا.

البحث عن بدائل

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الاسواق؟

– هذا الوضع طبيعي جدا حيث في الاردن تحديدا انسحب الكثير من شركات الاعادة العالمية من السوق بسبب حجم الخسائر التي تكبدتها والظروف التي تمر بها الاقطار العربية المجاورة، ما دفعنا حاليا الى البحث عن بدائل في الاسواق العربية، حيث استفاد عدد كثير من شركات إعادة التأمين العربية من الوضع وستستفيد اكثر ايضا خلال المرحلة المقبلة. ■



مارون مراد (زوريخ للتأمين الشرق الأوسط ZURICH MIDDLE EAST):

ماضون في توسعنا نحو الأسواق الناشئة



من اليمين: مارون مراد وسامر ابو جوده

أكد الرئيس التنفيذي لشركة زوريخ للتأمين الشرق الأوسط مارون ZURICH MIDDLE EAST مراد الاستمرار في اتباع سياسة توسعية نحو الأسواق الناشئة، وأبدى تفاؤله بمنطقة الشرق الأوسط نظراً للمشاريع الضخمة القائمة فيها، منوهاً بما تقدمه الشركة لربائنها من خدمات وأسعار تنافسية.

للأشخاص الذين يملكون قيمة عالية من السيولة تقدّر بملايين الدولارات، إضافة الى توفير منتجات تأمينية مميزة في أسواق الشرق الأوسط، وهذا ما نعمل عليه راهناً للنجاح في أي سوق ندخل إليها، مع الأخذ بالاعتبار مستوى الخدمة المقدمة وبسعر تنافسي.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012، هل ان نتأهجه جءاء متوافقة مع تطلعاتكم؟

– الـ GAIF مهم بالنسبة اليناكونه يشكل فرصة للاطلاع على كل ما هو جديد في صناعة التأمين، ولقاء أكبر عدد من الزبائن وتبادل الأفكار معهم. لكن من المهم جداً الانتقال بالـ GAIF من مرحلة الكلام والأفكار الى مرحلة الفعل والإنجاز. ■

توسع نحو الأسواق الناشئة

■ بعد تسلّمكم منصبكم في شركة زيورخ منذ العام ونصف العام، هل تابعتم تطبيق سياسة الشركة أم كانت لكم استراتيجيتكم وخطتكم؟

– منذ قرّرت الشركة دخول منطقة الشرق الأوسط، اتبعت سياسة توسعية ما زالت تطبّقها حتى الآن، أصبحت بموجبها موجودة في كل لبنان وعمّان والكويت والإمارات والبحرين، وقريباً في قطر والسعودية، هذا وتدخل هذه السياسة ضمن خطة وضعتها الشركة للدخول الى الأسواق الناشئة حول العالم.

تفاؤل بالمستقبل

■ كيف انعكست أحداث «الربيع العربي» على أعمالكم في المنطقة العربية؟

– وجودنا في الشرق الأوسط ليس أنياً إنما يمتد للمدى الطويل، لذا لا نتوقف عند التحديات الظرفية، وبرغم كل الأحداث الجارية في المنطقة العربية نحن متفائلون جداً بمستقبلنا في هذه المنطقة. ولا شك ان عمليات إعادة التأمين تراجعت في بعض البلدان العربية، لكن لو نظرنا الى عدد المشاريع الضخم في منطقة الخليج حالياً نتأكد انها ستعوّضنا عن تراجع بعض عملياتنا في المناطق التي تشهد اضطرابات.

فرص واسعة

■ يقال ان شركات إعادة الدولية أخذت تفقد حماسها حيال أسواق التأمين في المنطقة العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– قد تكون لاتفاقيات إعادة التأمين نتائج سلبية، لكنني ما زلت أوّمن انه في منطقة لا تتعرّض كثيراً للكوارث الطبيعية، وتتوافر فيها فرص واسعة لتغطيات التأمين في قطاع الغاز والنفط وملكية الأصول، مع حسن إدارة المخاطر، من البديهي ان تكون النتائج جيدة جداً، أقله في مجال إعادة التأمين الاختباري، خصوصاً عندما يقوم المكتب بعمله على أكمل وجه. أما بالنسبة الى شركة زيورخ فلديها ٣٠٠ موظف منتشرين في أسواق الشرق الأوسط وجاهزين لخدمة العملاء في أي لحظة احتاجوا فيها الى خدماتنا، إضافة الى أننا راضون جداً عن النتائج التي نحققها في منطقة الشرق الأوسط.

منتجات مميزة

■ ما هي السياسة التي تتبعونها للنجاح في سوق متخم بالشركات كما هي حال أسواق الشرق الأوسط؟

– تقضي المرحلة الأولى من العمل بالحصول على حصة في سوق معينة، أما المرحلة الثانية فتتمثل بالاستفادة من تقديم الخدمات التأمينية



Joseph Zakhour & Co.
Insurance Consultants

CORRESPONDENTS FOR

MARSH

An MMC Company

www.zakhourco.com

Ashrafieh - Mar Mikhael - Liberty Building

Phone : +961.1.442032 / 442036 / 446306

Fax: +961.1.561867

P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon

Email: zakhour@zakhourco.com

زياد المصري (القدس للتأمين JERUSALEM - الأردن): نتمنى ان تصل الشركات العربية الى مرحلة تكون لديها شهية لمزيد من المخاطر



عضو مجلس الإدارة المدير العام لشركة القدس للتأمين JERUSALEM زياد المصري تمنى ان تصل الشركات العربية الى مرحلة تكون لديها شهية لمزيد من المخاطر وقدرة لاستيعابها، ورأى أن أحداث «الربيع العربي» ساهمت في تحفظ المعيين العالميين عن العمل في الأسواق العربية.

أسس فنية

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012، هل ان نتائجها جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟

– أعتبر ان الـ GAIF حدث اجتماعي أكثر منه ملتقى عمل حقيقي، وبالتالي هو مؤتمر يجمع الأصدقاء والزلاء العالميين في حقل التأمين ويمثل فرصة للتلاقي في ما بينهم. وما إذا كان يلبي طموحاتنا أرى انه كان مقبولاً بالنسبة إلينا.

■ ثمة انتقاد موجه الى شركات التأمين العربية على أنها تعمل كوسيط، بمّ تعلقون؟

– صحيح ان شركات تأمين عربية كثيرة تعمل كوسيط تأمين، لذا أتمنى ان تصل هذه الشركات الى مرحلة تكون لديها شهية لمزيد من المخاطر وان تتوافر لديها القدرة على استيعابها، لكن هذا الأمر يحتاج الى الوقت والى اتباع نهج واقعي يعتمد أسساً فنية ومعايير محددة.

تحفظ الإعادة العالمية

■ يقال ان شركات الإعادة الدولية أخذت تفقد حماسها حيال أسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– صحيح، فنتيجة تدهور الأسعار في أسواق التأمين العربية لم تعد هناك أقساط كافية، إضافة الى ان أحداث ما يسمى بالربيع العربي ساهمت في شكل كبير في تحفظ شركات الإعادة العالمية عن العمل في الأسواق العربية أو الانسحاب منها، أضف الى ذلك ان قدرة شركات التأمين العربية وعدم شهيتها على المخاطر لا تتوافق مع تطلعات المعيين العالميين.

■ كلمة أخيرة؟

– لا زلنا نحافظ على الاستقرار وعلى استيعاب مخاطر معينة. ■

فادي خوري (افراد لوساطة التأمين AFFRAD): سياسة حرق الاسعار وراء تدهور النتائج الاكتتابية لشركات الإعادة العالمية

رئيس شركة افراد لوساطة التأمين AFFRAD والعضو المنتدب في شركة عربية ARABEYA – مصر فادي خوري عزا تدهور النتائج الاكتتابية لشركات الإعادة العالمية في الدول العربية الى سياسة حرق الاسعار، معتبرا ان شركات التأمين وإعادة التأمين الاقليمية لم تدرك بعد كيفية الاستفاد من العقوبات والشروط المفروضة من الولايات المتحدة واوروبا على بعض الدول.



■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF 2012؟

– نحرص على المشاركة في مؤتمر GAIF، لما يشكله من منصة تواصل والتقاء مع مسؤولي شركات التأمين والإعادة في العالم العربي، وخصوصا ان عدد المشاركين في المعرض وصل الى ١٨٠٠ شخص من مختلف البلدان العربية. ثم ان مشاركتنا تتيح لنا بناء علاقات جديدة تدعم توسعنا المستقبلية في العديد من البلدان.

■ في اي مجال تعمل شركتنا «ارابيا» و«افراد»؟

– تعمل شركة ارابيا ARABEYA في مجال وساطة التأمين المباشر في مصر، اما شركة افراد AFFRAD فمركز لها كشركة وساطة في لبنان، مع العلم ان السيدة جوزيت المرهي التي تهتم بتوظيف استثمارنا في بيروت ومصر.

السوق البنائية مستقرة

■ يقال ان شركات الإعادة الدولية أخذت تفقد حماسها حيال أسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– من الطبيعي ان تتأثر شركات الإعادة العالمية وتفقد حماسها في التعامل مع الشركات الخليجية وحتى العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية في أسواقها، وذلك يعود الى استراتيجيتها حرق الاسعار في مصر والامارات والسعودية. بيد ان السوق اللبنانية لا تزال مستقرة نوعا ما مقارنة مع تلك الاسواق.

غياب المحفظة الضخمة

■ يقال ان شركات الإعادة الاقليمية لا سيما العربية والافريقية منها استفادت من العقوبات والشروط المشددة التي تفرضها الولايات المتحدة واوروبا على سوريا ودول عربية اخرى، بمّ تعلقون؟

– حتى اليوم، لم تدرك شركات التأمين وإعادة التأمين الاقليمية كيف تستفيد من العقوبات والشروط المشددة التي فرضتها الولايات المتحدة الاميركية واوروبا على بعض الدول، كما ان الشركات العربية المسندة تفضل التعامل مع افضل شركات إعادة التأمين، خصوصا في ظل هذه المرحلة المتأزمة التي نشهدها في العالم العربي. أضف الى ذلك ان معيدي التأمين العرب ليس لديهم محفظة اكتتابية ضخمة تستطيع ان تغطي الاسنادات الاكتتابية كافة ويخشون الهزات الاقتصادية الكبيرة.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

– بعيدا عن بعض الإخفاقات التنظيمية، كان المؤتمر جيدا. ■

مروان مطره جي (ايمبا IMPA) : نتائج العمل على مشروع التأمين الخاص في سوريا



ايمبا IMPA شركة سورية متخصصة بإدارة الخدمات الطبية (TPA).

رئيس الشركة مروان مطره جي أكد متابعة العمل على مشروع التأمين الخاص في القطاع الإداري والعائلات والمتقاعدين، آملاً في عودة الأوضاع في سوريا الى استقرارها.

■ هل تأثرت أعمالكم بالوضع القائم في سوريا؟

– لم تتأثر أعمالنا حتى الآن بالوضع القائم في سوريا، فالشركة لا تزال تعمل في المحافظات كافة، وبالطريقة الإدارية والفنية نفسها. أضف الى أننا لا نزال نحصل على مستحقاتنا وكلنا أمل في عودة الأوضاع في سوريا الى طبيعتها ولو استغرق ذلك بعض الوقت، بما يمكننا من متابعة العمل على مشروع التأمين الخاص بالقطاع الإداري والعائلات والمتقاعدين بالتزامن مع اصدار الدولة قراراً لتأمين المتقاعدين قريباً.

مؤتمر ناجح

■ كيف نقومون النتائج الفنية للتأمين الصحي في سوريا؟

– ممتازة.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ 2012 GAIF؟

– مؤتمر الـ GAIF ناجح وضخم، وقد استقطب عدداً كبيراً من العاملين في قطاع التأمين في المنطقة خلال هذا العام. ■

احمد طباجة (كومباس COMPASS - لبنان) :

حدا المنافسة تفاقم خسائر فرعي الصحي والمحركات

رئيس شركة كومباس للتأمين Compass أحمد طباجة لاحظ حذراً من قبل شركات إعادة العالمية تجاه الأسواق العربية، وذكر ان النتائج الفنية للتأمينات الصحية سيئة جداً، وان حدا المنافسة تفاقم الخسائر التي تتكبدها الشركات في فرعي الصحي والمحركات، مؤكداً على تنفيذ الاستراتيجيات المعدة.

حذر إعادة العالمية

■ يقال ان شركات إعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين



العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– انطلاقاً من التغييرات التي تشهدها المنطقة العربية، نلاحظ حذراً تبديه شركات إعادة العالمية إذ هي تتقرب ما ستؤول اليه الاوضاع في المنطقة.

■ تسجل الاقساط المكتتبه في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي نموا كبيرا (يتجاوز 30 بالمئة) الا ان نصف ذلك النمو ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزاميا هناك، هل لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

– معظم النتائج الفنية للتأمينات الصحية سيئة جداً، وللأسف محافظ التأمين في الدول العربية تركز بنسبة ستين في المئة على التأمينات الصحية والتأمين على السيارات، ما يجعل حدا المنافسة تزيد من الخسائر التي تتكبدها الشركات.

حلول لمشكلات التأمين

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات إعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار لحسابها؟

– معظم الشركات العربية تعمل كوسطاء بغية الحصول على عمولات، غير ان هذا الواقع لا ينسحب على الشركات كافة، وللحد من هذه الظاهرة يجب ان تتمتع الشركات العربية برساميل كبيرة وبملاءة عالية لكي تتمكن من الاحتفاظ بحصة اكبر من الأخطار.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ 2012 GAIF، هل ان نتائجه جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟

– مؤتمر الـ GAIF هو مناسبة تجمع بين شركات التأمين وإعادة التأمين في المنطقة من اجل

التباحث في الاستراتيجيات المتبعة وايجاد الحلول لمشكلات صناعة التأمين، كما يتيح المجال للقاءات جانبية بين الشركات تكون مثمرة في معظمها.

تنفيذ الاستراتيجيات

■ ما آخر المستجدات في شركة كومباس للتأمين؟

– تحقق الشركة نمواً جيداً سنوياً، غير ان هذه السنة لم تكن مرضية لطموحاتنا ولا لطموحات الشركات كافة العاملة في السوق اللبنانية، نتيجة الاوضاع السياسية والامنية التي تشهدها البلاد، لكننا برغم ذلك مصممون على تنفيذ استراتيجياتنا تلازماً مع التحضير لانشاء مبنى للشركة، يتألف من 20 طبقة في منطقة «سوليدير».





فؤاد حنون (غاب كورب GAP CORP - الامارات)؛

انطلقنا في مجال وساطة التأمين عبر فروع في دول الخليج ولبنان

تعد شركة غاب كورب GAP CORP واحدة من اكبر الشركات العالمية والمحلية المزودة للكفالات الممتدة في المنطقة.

مديرها العام فؤاد حنون اوضح آلية عمل الشركة، وذكر بانطلاقها في مجال وساطة التأمين عبر افتتاح فروع في لبنان ومنطقة الخليج، آملا بعقد لقاءات ومؤتمرات تنتطرق الى صناعة التأمين، وعدم انتظار مؤتمر الـ GAIF كل سنتين.

■ هل لنا بلمحة عن الشركة؟



– شركة GAP CORP، واحدة من أبرز الشركات العالمية والمحلية المزودة للكفالات الممتدة في المنطقة. كما تقدم الشركة برنامجاً لتسوية مطالبات التمويل والتأمين، وهي آلية تزود تجار السيارات بمنصة لإدارة إحتياجات عملائهم

من خلال إيجاد مكان يحصل فيه العميل على الخدمات كافة عند شراء المركبة، إضافة الى العديد من المنتجات والخدمات التي توفرها لعملائها. تدير الشركة أعمالها من مقرها الرئيسي في دبي، وهي بصدد التحضير لتصبح شركة تعمل في مجال وساطة التأمين.

كما أن لدى الشركة علاقات وطيدة بأسواق دول الخليج ولبنان وتتعامل مع شركات عالمية للسيارات، أضف إلى أنها بدأت بافتتاح فروع للعمل في مجال وساطة التأمين، كما نكرت في لبنان وفي سلطنة عمان والكويت والبحرين وقطر والسعودية ولبنان.

وبالاجمال نغطي دول الخليج ودول الشرق الاوسط وشمال افريقيا والشرق العربي.

كلفة اضافية

■ هل تفرض الكفالات الممتدة تكاليف إضافية على العميل؟

– طبعاً هناك كلفة اضافية على المصانع والشركات الام التي نتعامل معها، فمعظم الشركات الاوروبية توفر كفالة للسيارة لمدة سنتين، اما نحن فنوفرها لخمس سنوات على الاعطال الميكانيكية.

■ ستؤسسون قريباً شركات للعمل في مجال وساطة التأمين، هل ستعملون في مختلف الفروع؟

– طبعاً، سنسعى لتوسيع نطاق عملنا في الدول العربية.

■ كيف تنظرون الى قطاع التأمين بعد الثورات التي شهدتها بعض الدول العربية؟

– نتمنى ان يشهد قطاع التأمين نمواً وتطوراً باستمرار.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

– نأمل ان يصار الى عقد لقاءات ومؤتمرات جانبية باستمرار وعدم انتظار دورة جديدة للـ GAIF كل سنتين. ■

AFFRAD
Insurance Brokerage

Contract

Your Insurance Provider

ta minet

Lebanon Office: C.R :36682 - Baabda
Jdeideh - Fanar Road - Fayez abilamaa Blg- First Floor
P.O.Box : 55394 - SIN EL FIL, LEBANON
Tel : +961.1.889500 Fax: +961.1.889505 Mobile: +961.3.206482
E-mail: affrad@affrad.com
http://www.affrad.com

نبيل حجار (TRUST RE):

مهتمون بأسواق المنطقة على المدى الطويل

كبير مستشاري الإدارة في Trust Re والمدير العام للصندوق الأفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate. نبييل حجار أكد اهتمام الشركة بأسواق المنطقة على المدى الطويل، وعزا اسناد الشركات العربية المباشرة اخطارها للمعدين العالميين الى استراتيجياتها المتبعة، معتبرا ان الإقبال على شركات الاعادة الإقليمية ناتج عن ادراك شركات التأمين المباشر من فائدة التعامل مع هذه الشركات.



تطوير الاسواق العربية

يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الاسواق؟

لعل أهم ما تهدف إليه شركات الاعادة الدولية هو الربح، هذا لا يعني اننا كمعدي تأمين إقليميين لا نهتم للربح المادي لكننا لا نضعه ضمن اولوياتنا، بحيث تنصب اهتماماتنا على تطوير الاسواق للاستمرار فيها على المدى الطويل، في وقت يتعامل المعيدون العالميون مع اسواقنا لفترة قصيرة تكون بمثابة اختبار، فإذا جنت منها ارباحا استمرت فيها والا تنسحب، وهذه الشركات لها دورها في ما آلت اليه الاسواق العربية في ما خص اسعار التغطيات والمنافسة والشروط.

استراتيجية العمل كوسيط

يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاكظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار لحسابها؟

للأسف، ثمة شركات عربية تعمل من منطلق تقاضي عمولة من شركات الاعادة التي تسند اليها الحصة الاكبر من اخطارها، ولعل ذلك يتوقف على استراتيجيات هذه الشركات وامكاناتها، بمعنى آخر عندما تكون الشركات حديثة العهد تكون في العادة نسبة الاحتفاظ لديها متدنية، الى ان تبني على مرّ السنين الاحتياطات المناسبة، فيصبح لديها قدرة استيعابية واحتفاظية اكبر. في المقابل، لا شك ان ثمة شركات استمرت في سياسة الاعتماد الكامل على شركات الاعادة، وهذا ايضا موضوع يتعلق باستراتيجية هذه الشركات.

مصلحة في التعامل مع الاعادة العربية

يقال ان شركات الاعادة الإقليمية لا سيما العربية والافريقية منها استفادت من العقوبات والشروط المشددة التي تفرضها الولايات المتحدة واوربا على سوريا ودول عربية اخرى، هل لديكم اي تحوُّف او تحفُّظ جراء اسناد الاخطار الى شركات الاعادة العربية والافريقية؟

لا يمكن القول ان شركات الاعادة الإقليمية استفادت من العقوبات والشروط المشددة، والاصح القول ان شركات التأمين المباشر العربية ادركت ان التعامل مع شركات الاعادة الإقليمية يعود عليها بفائدة اكبر، ذلك لأن الشركات الإقليمية كشركتنا تريد الإستمرار في خدمة الأسواق على المدى البعيد. عليه فإنها تعمل على تطوير هذه الأسواق لتساعدها على تخطي العقبات وبالتالي تضمن استمراريتها.

علي الوزني (الاولى للتأمين FIRST - الاردن):

منتجات بديلة من الاعادة العالمية عوضت تراجع قدراتها الاستيعابية

قدراتها الاستيعابية



الرئيس التنفيذي في شركة الاولى للتأمين FIRST INSURANCE الاردنية علي الوزني اشار الى تراجع نمو القطاع في الاردن، ورأى ان الجمهور اضحى اكثر وعيا لاحتياجاته التأمينية، متوقفا عند حاجة الاسواق العربية الى تأسيس صناديق تغطي الاخطار الناتجة من الاضطرابات المدنية والعنف السياسي.

كيف تقومون نمو قطاع التأمين في الاردن، خصوصا في ظل الاحداث التي عصفت وما زالت ببعض البلدان العربية؟

سجل قطاع التأمين في الاردن خلال ٢٠١٢ نموا هو الادنى خلال السنوات العشر الاخيرة. ففي الربع الاول من العام الجاري بلغت نسبة النمو ٥ في المئة مقارنة بنسبة تراوحت بين ١١ و١٤ في المئة. وهذا بالتأكيد عائد الى تأثير احداث «الربيع العربي» السلبي على قطاع التأمين العربي عموما، بالاضافة الى ضعف الحركة التجارية وخروج بعض الاستثمارات من المنطقة العربية.

من جهة اخرى، وفي ما يخص الاعمال التجارية المحلية، فلا شك في ان الجمهور اضحى اكثر وعيا باحتياجاته التأمينية التي زاد الطلب عليها، خصوصا في مجالات التأمين على الممتلكات والتأمين على الاخطار الناتجة من العنف السياسي والاضطرابات المدنية. وفي النهاية الامور ستعود الى طبيعتها في المنطقة العربية عاجلا ام آجلا، وسيعم الاستقرار وبالتالي ستتفتح الاقتصادات العربية مجددا. وارى انه في ظل «الربيع العربي» سوف يكون وضع قطاع التأمين في العالم العربي افضل.

تعويض التراجع عن القدرات الاستيعابية

كيف تتعاملون مع الشروط المتشددة والاسعار المرتفعة التي بدأت شركات الاعادة الدولية تفرضها على شركات التأمين العربية؟

كان علينا ان نتعامل مع هذا التوجه لانه لم يكن من قبل شركة او شركتين فقط انما من شركات الاعادة العالمية قاطبة، وبالتالي فرضت الاسعار والشروط الجديدة على اسواق التأمين العربية التي بدورها تعاملت بكل مهنية مع هذا الموضوع. بموازاة ذلك استطاعت بعض شركات الاعادة العالمية تقديم منتجات بديلة عوضت التراجع في قدراتها الاستيعابية ما شكل فرصة لدخول انواع جديدة من التأمين الى الاسواق العربية. كما ان تشدد المعدين الدوليين ساهم في تشدد شركات التأمين العربية ورفع اسعارها وتحسين الشروط الاكتتابية لديها، ما ادى الى تحقيق هذه الشركات نتائج ايجابية.

حلول للأسواق الداخلية

هل من رسالة معينة تودون توجيهها؟

مقتائلون بمستقبل التأمين في العالم العربي وتحديدا في الاردن، لكننا بحاجة الى ايجاد بعض الحلول الداخلية لاسواقنا، والى تأسيس صناديق تغطي الاخطار الناتجة عن الاضطرابات والعنف السياسي، وذلك لتوفير التغطيات اللازمة للعالم العربي في حال تكرار ما حصل خلال السنة الماضية من احداث وثورات.

ميشال شماس

(بي سينكرو - لبنان B SYNCHRO):

نواكب التطور ونوفر خدمة نوعية وذات قيمة مضافة



شركة بي سينكرو B SYNCHRO متخصصة بإيجاد الحلول الالكترونية لشركات التأمين والاعادة والوساطة. الرئيس التنفيذي في الشركة ميشال شماس شدد على مواكبة التطور في عالم التكنولوجيا، وعرض لأحدث برامجها ذات القيمة المضافة، كاشفاً عن تعاملها مع نحو ٤٠ شركة.

خدمة نوعية

هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012. هل ان نتائجه جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟

– شركة بيزنس سنكرونيزيشن BUSINESS SYNCHRONIZATION تعرف اختصاراً باسم (بي سينكرو) B SYNCHRO وهي متخصصة بإيجاد الحلول الالكترونية IT SOLUTIONS لشركات التأمين والاعادة والوساطة، وتحرص على التواجد في مؤتمر الـ GAIF من اجل التواصل مع عملائها واستقطاب عملاء جدد.

■ ما هي البرامج المطلوبة حالياً من شركات التأمين؟

– من الضروري مواكبة التطور في عالم التكنولوجيا وتغيير طريقة التعامل مع العملاء من خلال تطوير البرامج وتقديم الخدمة النوعية وبالتالي توفير قيمة مضافة لهم، اذ اصبح بإمكان عملاء شركات التأمين شراء بوليصة عبر الانترنت والافادة من الخدمات الاخرى التي توفرها الشركة من دون تكبد اي عناء، واحداث برامجنا .BROKERAGE ELECTRONIC ENTREPRISE MANAGEMENT SYSTEM (BEEMS)

٤٠ شركة تأمين

■ كم عدد الشركات التي تتعاملون معها؟

– توفر B-SYNCHRO خدمات عدة لنحو ٤٠ شركة تأمين وقد اضحت ٧٠ في المئة من تعاملاتها الكترونية. ويتمركز فريق عملنا المؤلف من ٥٠ متخصصاً وخبيراً في المركز الرئيسي بيروت، ولدينا فرع في دبي ونسعى للتوسع في السعودية.

■ ما جديدكم في الشركة؟

– هدفنا خلق التواصل بين شركات التأمين والعملاء، لذا أوجدنا خدمة INTERFACE التي تتم من خلال مواقع التواصل الاجتماعي مثل «فايسبوك» و«تويتر».

سليم بشارة (كريدكس CREDEX لبنان):

متخصصون في الوساطة وحرصون على تقديم أفضل

الخدمات للمضمونين

مدير عام شركة كريدكس لوساطة التأمين CREDEX سليم بشارة اعتبر مشاركتها في مؤتمر الـ GAIF مهمة من الناحيتين المعنوية والعملية، ونفى أي تشدد من قبل الشركات المسندة حيال الوسطاء، مؤكداً تخصصية الشركة في مجال الوساطة وتقديمها أفضل الخدمات لمضمونيه.



مشاركة معنوية

■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين 2012 GAIF؟
– مشاركتنا في الـ GAIF تهدف إلى تأكيد حضور شركة CREDEX في القطاع، وقد أدت النتائج المرجوة بحيث اجتمعنا مع مسؤولين في كبرى شركات التأمين وإعادة التأمين وتباحثنا معهم في رؤية وأفاق جديدة لصناعة التأمين، لا سيما في ما يتعلق بدور وسيط التأمين، إضافة الى اننا تابعنا الندوات التي عقدت خلال المؤتمر وتناولت تأثيرات أحداث ما يعرف بالربيع العربي على أوضاع أسواق التأمين العربية وموضوعات كثيرة غيرها. وبالتالي فإن المشاركة في المؤتمر كانت مهمة بالنسبة لنا من الناحيتين المعنوية والعملية على حد سواء.

تخصصية في الوساطة

■ كوسطاء تأمين، هل لاحظتم تشدداً من قبل الشركات المسندة، خصوصاً في ظل الأزمة المالية العالمية وتشدد المعيين الدوليين حيال الأسواق العربية؟

– لا شك بأن الأزمة المالية العالمية تلقي بثقلها على سائر القطاعات ومنها على قطاع التأمين. إلا أن ذلك لم ينعكس سلباً على شركات وساطة التأمين التي تلعب دوراً له أهميته في تخطي الصعوبات التي نتجت عن الأزمة العالمية، ولذلك فإن أياماً من الشركات المسندة وشركات إعادة التأمين لم توجه أي انتقادات لشركات وساطة التأمين. وأما العلاقة بين شركات التأمين وشركات إعادة الإعادة فإن التشدد الذي قد يعتريها لا ينعكس بشكل مباشر على شركات وساطة التأمين.

■ هل لشركة كريدكس أهداف أخرى غير وساطة التأمين؟

– ان استراتيجية الشركة ومساهمتها تقضي في المدى المنظور أن تكتفي الشركة بممارسة نشاط وساطة التأمين وأن تفعل دورها وتطور اداءها، بحيث تتمكن من مواكبة متطلبات السوق ومتغيراته فتقدم للمضمونين أفضل الخدمات. ومن الممكن مستقبلاً مراجعة هذه الاستراتيجية من قبل مساهمي الشركة ومجلس إدارتها.

ملتقى مهم

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012، هل ان نتائجه جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟

– إن عقد المؤتمر بحد ذاته له أهميته خصوصاً وأنه يشكل ملتقى يجتمع فيه العديد من العاملين في قطاع التأمين ويشكل مناسبة لتبادل وجهات النظر والمناقشة حول مسائل الساعة، وهذا بحد ذاته يشكل نجاحاً للمؤتمر. أما الخدمات والندوات التي جرت فقد يكون للمشاركين آراء مختلفة حول ما إذا كانت تلبي توقعاتهم أو لا.

علي محمد هاشم (مأرب للتأمين MAREB - اليمن): نتمنى على المعيددين الدوليين إعادة النظر في مواقفهم تجاه الأسواق العربية



رئيس الاتحاد اليمني
للتأمين ورئيس شركة
مأرب للتأمين في
صنعاء علي محمد
هاشم عزا تصرف
المعيددين الدوليين
بفرضهم شروطا قاسية
على الشركات اليمنية
الى تضخيم الاحداث
التي شهدتها البلاد،
ووصف تعاملها مع
السوق اليمنية بالظالم
برغم ان جزءا من

خسائرها لم تكن منها، معتبرا ان الاعادة العربية لا تملك القوة
والمكانة اللتين تخولانها لعب دور الاعادة الدولية او الحلول مكانها
في المنطقة العربية.

■ كيف أثرت احداث الثورة اليمنية وتداعياتها على قطاع
التأمين في اليمن؟

– تأثير احداث الاضطرابات التي شهدتها اليمن، انعكس بطريقة غير
مباشرة لكن الاحداث بذاتها تضخمت اعلاميا لتترك انعكاساتها السيئة على
علاقة الشركات اليمنية بالمعيددين الدوليين، ما جعلهم يفرضون شروطا
قاسية مع تردد البعض منهم في قبول الاخطار.
وعلميا، ليس هناك احداث تذكر تأثر بها قطاع التأمين، فكل ما حصل من
تظاهرات وانتفاضات واضطرابات استهدف المقار الحكومية التي كانت
تتواجد فيها قوات النظام السابق ومعظمها غير مغطاة تأمينيا. لكن من جهة
اخرى تراجعت حركة الاستيراد نتيجة تخوف القطاعين العام والخاص مما
ادى الى تراجع الاكتتاب في التأمين البحري. غير ان نتائج «مأرب» الاجمالية
لم تتراجع الا ١٠ في المئة عام ٢٠١١ فقط اسوة بمعظم الشركات العاملة
في اليمن.

السوق اليمنية غير مخسرة

■ كيف تقومون علاقتكم مع شركات الاعادة الدولية، خصوصا انها
بدأت تفرض شروطا قاسية واسعارا مرتفعة على الشركات العربية؟

– تعاملت شركات الاعادة الدولية مؤخرا مع الشركات اليمنية بطريقة
ظالمة وقاسية، بعدما حققت ارباحا طائلة خلال فترة الرخاء التي كانت
تتمتع بها اليمن. وها هي اليوم تنظر الى السوق اليمنية على انها مخسرة مع
انها لم تتكبدي خسائر تذكر فيها، وجل خسائرها كانت نتيجة الكوارث
الطبيعية التي ضربت مناطق عديدة حول العالم، في النهاية هذا قرارها
ونحن نحترمه.

الاعادة العربية تابعة

■ كيف تتصرف شركات التأمين اليمنية ازاء هذا الموضوع؟
– نحاول التفتيش عن البديل، لكن من المؤسف جدا ان الاعادة العربية لا
تملك القوة والمكانة اللتين تخولانها لعب دور الاعادة الدولية او الحلول
مكانها في المنطقة العربية، والسبب يعود الى انها لا تزال تابعة وتعاني عدم
الثقة بالنفس. ■

مازن أبو شقرا (GEN RE):

بعض شركات التأمين وإعادة تعيش على أمجاد الماضي ولم تدرك بعد خطورة الأوضاع التي تحوط بالأسواق

مازن أبو شقرا المدير الإقليمي
لشركة جنرال ري GENERAL RE
الأميركية في منطقة الشرق الأوسط
وشمال أفريقيا، شارك في مؤتمر
GAIF 2012 وكان لنا على هامش
المؤتمر الحوار الآتي:



■ هل انتم راضون عما
جرى في المؤتمر العام
لـ GAIF 2012، هل ان نتائج
جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟

– لا تزال شركات التأمين و إعادة
التأمين العربية تعيش على أمجاد
الماضي، كما وان المؤتمرات التي تعقد في ظل الأوضاع الراهنة بالمنطقة بما فيه
GAIF 2012 تتطرق الى نسب النمو والإمكانيات المتاحة والتوسع في بلدان المنطقة وكأن
الأوضاع التي تعيشها طبيعية. وهذا يدل مع الاسف الى ان شركات التأمين والاعادة العربية
لم تستوعب بعد خطورة الوضع في المنطقة وتأثيره على القطاع والاقتصاد ككل.

ثغرات في التأمين الصحي

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في
الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في
رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الاسواق؟

– نحن من أولى الشركات التي شعرت بأن الأقساط المكتتبه في التأمينات تدنت الى
مستويات لا تتناسب مع المخاطر التي تواجه المنطقة مستقبلاً، وهناك عدد كبير من
شركات الإعادة العالمية خفت حماسها حيال الأسواق العربية خلال السنوات الأخيرة
للسبب الذي ذكرت وهو ان الأقساط المكتتبه غير كافية لتغطية الأخطار كافة.
وعلى صعيد آخر، لاحظنا اتجاه العديد من الشركات نحو الاستثمار في الفرع
الصحي، خصوصاً في الدول التي يطبق فيها التأمين الصحي الالزامي مثل المملكة
العربية السعودية وامارة ابو ظبي. غير أن طريقة العمل في مجال التأمين الصحي
تخللها بعض الثغرات، حيث كان من المفترض ان ترتفع نسبة الأقساط المكتتبه ونسبة
الاحتفاظ لدى الشركات العاملة في هذا المجال والتي لم تعتمد حدودا دنيا لأسعار
تغطيتها، ما جعل المنافسة تحتم بين تلك الشركات التي ركز معظمها على الاكتتاب
دون نوعية المنتج، ما انعكس سلبا على الشركات كافة.

أضف الى أن هناك بعض الشركات تحقق نتائج فنية جيدة وأخرى نتائج رديئة، علماً
أن النتائج الحقيقية للتأمين الصحي، سواء في شركات التأمين المباشر او شركات
الاعادة لا تظهر على حقيقتها إلا بعد ثلاث أو خمس سنوات، حيث يستغرق تحديد أي
خسارة في المحفظة الصحية، وقتاً طويلاً من الذي تستغرقه الشركة لتحديد خسارتها
في التأمينات العامة.

توعية على ادارة المخاطر

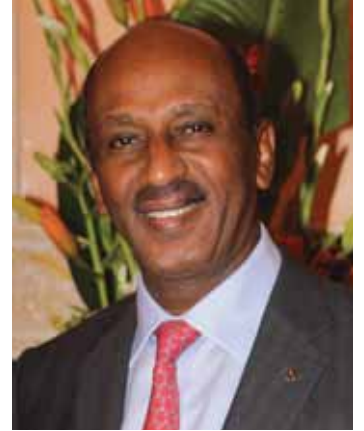
■ ما هي الإستراتيجية التي ستعتمدها شركتكم خلال الفترة المقبلة؟

– بالطبع لن ننسحب من أسواق المنطقة، بل نحن مستمرون من خلال المؤتمرات
والإجتماعات التي نعدها والزيارات التي نقوم بها لزبائننا في مساعدة الشركات
على ادارة المخاطر على نحو افضل، وفي الوقت نفسه سنبقى حذرين بانتظار ما
ستؤول اليه الأوضاع في المنطقة خلال الفترة المقبلة، وذلك كي لا نخسر تواجدنا
في هذه الأسواق حيث الفرص الواسعة المتاحة لقطاع التأمين. ■

عمر الأمين (المشرق العربي ARAB ORIENT - الإمارات)؛

المضاربة في الاسعار تنذر بخطر شديد

دعا الرئيس التنفيذي لشركة المشرق العربي للتأمين ARAB ORIENT عمر الأمين، الى إحداث تغيير جذري وسريع في سوق التأمين الإماراتية، تلافياً لمواجهة العقبات عند تجديد الاتفاقيات في الأول من كانون الثاني (يناير) ٢٠١٣. كما دعا الى رفع رؤوس أموال الشركات الصغيرة سواء بالاندماج أو الاستحواذ لمواجهة الواقع القائم، مؤكداً العمل دائماً على تطوير مؤتمر الـ GAIF ليصبح بحق منبراً لأسواق التأمين العربية.



يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسيتها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– بالنسبة الى سوق الإمارات تحديداً فالمضاربة بالأسعار فيها وصلت الى مرحلة تنذر بخطر شديد. لذا أجد ان خوف معيدي التأمين الدوليين تجاه مثل هذه الأسواق مبرر وكذلك اتخاذهم الخطوات اللازمة التي تحمي مصالحهم، وبالنتيجة لا أرى في حال لم يحدث تغيير جذري وكبير وسريع في سوق التأمين الإماراتية، ان يواجه تجديد الاتفاقيات في الأول من كانون الثاني (يناير) ٢٠١٣ مشكلات كبيرة.

رفع رأس المال

■ كيف يمكن إزام شركات التأمين العربية بالاحتفاظ بنسبة أكبر من الأقساط؟

– يفترض بشركات التأمين العربية ان تتحمل نصيبها من الأخطار وان ترفع من احتفاظها بنسبة أكبر من الأقساط، والسبيل الوحيد لرفع الاحتفاظ هو عبر رفع رأس المال، وهذا أمر أساسي لتمكين الشركة من امتلاك طاقة استيعابية أكبر. ثم ان إحدى المشكلات التي تعانيها سوق التأمين الإماراتية هي انها تضم أكثر من ٦٠ شركة، القسم الأكبر منها ذات رؤوس أموال صغيرة، وبالتالي لا تستطيع تحمل الأخطار واسنادها الى معيد والحصول على عمولات، لذا باتت وكأنها شركات وساطة. وعليه، من الضروري ان ترفع هذه الشركات رأس مالها من ١٠٠ الى ٣٠٠ مليون درهم، وهذا لن يؤدي فقط الى زيادة الطاقة الاستيعابية انما ايضا الى تحسين احوال السوق عموماً والى اندماجات بين الشركات او استحواذ شركات كبيرة على بعض من الصغيرة.

مراعاة الأسس الفنية

■ هل لديك اية ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

– لم تراع شركات التأمين العربية الأسس الفنية في عمليات الاكتتاب، وبالتالي لم يسجل التأمين الصحي نتائج جيدة.

الواضح الآن ان سوق التأمين تمر بمرحلة حساسة الى حد كبير، حيث سجلت خلال العام ٢٠١١ تراجعاً في النتائج الفنية واستمر هذا التراجع خلال الربع الاول من العام الحالي، وبالتالي ثمة ضغوط على الاريح الفنية وكذلك على الجانب الاستثماري كون اسواق المال والعقارات ما زالت غير مستقرة والفوائد المصرفية هي الاخرى ما زالت منخفضة، اضافة الى ذلك انه ومع وجود مناخ استثماري غير مشجع وتراجع في الاريح الفنية، واذا لم تتدارك الشركات الامر، ستجد نفسها في وضع لا تحسد عليه.

منبر لاسواق التأمين

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

– نحن دائماً نطمح الى التقدم نحو الافضل ونحو تطوير هذا المؤتمر ليصبح بحق منبراً لاسواق التأمين العربية. اعتقد ان اشقاءنا المغاربة حاولوا قدر المستطاع ارضاء الجميع، لكن عدد المشاركين كان كبيراً جداً وبالتالي لا بد من حصول بعض الثغرات او المشكلات التنظيمية البسيطة. ■

زكي نورسي (دلتا للتأمين DELTA - الاردن)؛

على الشركات الالتزام بمبادئ المهنة

وقواعد التأمين الفنية



عضو مجلس الإدارة المدير العام لشركة دلتا للتأمين DELTA زكي نورسي شرح كيفية تأثر السوق الأردنية بتشدد شركات الاعادة العالمية وامل ان تتمكن الشركات التي تعاني اوضاعاً صعبة من الاندماج مع غيرها، داعياً الشركات الى الالتزام بمبادئ المهنة وقواعد التأمين الفنية الأساسية.

سقوف للتغطيات

■ هل تأثر قطاع التأمين في الاردن بتداعيات ثورات الربيع العربي؟

– تأثرت اقتصادات العديد من الدول العربية، ولاحظنا توقف او تأجيل عدد من المشاريع في مجال الانشاءات ما انعكس سلباً على تغطيات شركات التأمين وارباحتها.

■ الملاحظ تشدد في شروط الاتفاقيات وتغيير في اسعار شركات الاعادة العالمية، هل تأثرتم بالاجراءات الجديدة التي اعتمدها تلك الشركات؟

– لم نتأثر مباشرة، ولكن تأثرت السوق الاردنية في مجال تحديد سقف المسؤولية للتغطيات ضد الاضطرابات والاضرابات، حيث ان شركات الاعادة العالمية اتفقت في ما بينها على تحديد سقوف للتغطيات تشكل نسبة معينة من مجموع المبالغ المؤمنة التي تغطي الاخطار الناتجة عن الاضطرابات والاضرابات. وقد ادى ذلك الى تدهور العلاقة مع المؤمن لهم الذين كانوا يحصلون على ١٠٠ في المئة من التغطية. من جهتنا نسعى باستمرار الى وضع العميل بصورة التطورات.

■ ما رأيكم بإمكانية دمج عدد من شركات التأمين الأردنية؟

نأمل ان تتمكن الشركات التي تعاني اوضاعاً مالية صعبة من تحسين اوضاعها و اقله الاندماج مع شركات اخرى.

■ ما تقويمكم للموضوعات التي طرحت خلال مؤتمر الـ GAIF؟

– ارى الموضوعات التي طرحت تنطلق من مصالح بعض البلدان والشركات، ومهما يكن فال مؤتمر مناسبة قيّمة للتواصل مع المعنيين في القطاع.

الترام بمبادئ المهنة

■ هل من رسالة توجهونها الى شركات التأمين؟

– ندعو الشركات الى الالتزام بمبادئ المهنة وقواعد التأمين الفنية الأساسية، لانها في ذلك تحقق استثماريتها، والنجاح لا يكمن في حجم الاقساط المكتتبه وعدد العملاء بل بالطريقة الصحيحة التي نمارس بها المهنة. ■

جورج ماتوسيان (المشرق AL MASHREK - لبنان)؛

المعيدون العرب لم يبنوا حاجة المجتمعات العربية الى تغطية أخطار العنف السياسي



نائب رئيس شركة المشرق للتأمين جورج AL MASHREK ماتوسيان رأى ان شركات إعادة العربية لم تحقق الأمل التي تعدها عليها شركات التأمين العربية. وكشف عن رغبة المشرق في اجراء المزيد من التوسع الجغرافي بدءاً من مصر واربيل العراق بالتزامن مع استمرارنا في عملية التطوير والتنظيم داخل الشركة.

ماتوسيان شارك في مؤتمر GAIF 2012 وقد ادلى الينا بهذا الحديث على هامش المؤتمر:

يقال ان شركات إعادة العالمية أخذت تفقد حماسها حيال أسواق التأمين العربية بسبب تدهور نتائجها الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

لم نلاحظ ذلك الأمر ولم نلمسه جدياً في السوق، برغم ما يتداول من أخبار عن عدم حماسة شركات إعادة العالمية حيال الأسواق العربية، لكن بالنسبة إلينا ما زلنا نتعامل مع المعيدون أنفسهم ونحن مرتاحون جداً معهم.

لا غنى عن المعيدون العالميين

في رأيكم، هل استفادت شركات إعادة التأمين العربية من الأوضاع الجارية في المنطقة العربية في ظل شروط قاسية يفرضها معيدون التأمين العالميون؟

أرى انها لم تحقق الإفادة المرجوة، نظراً لما شهدته المنطقة العربية خلال الفترة الماضية من طلب كثيف على التغطيات الناتجة من الحروب وأعمال الشغب، والتي لدى شركات إعادة العربية استحالة في توفير هذه التغطيات ليبقى الاتكال كبيراً على المعيدون العالميين.

توسع وتنظيم داخلي

ما هي الخطط التوسعية التي تسعون الى تنفيذها؟

نسعى مستقبلاً الى التوسع في مصر واربيل العراق بالتزامن مع عملية التطوير والتنظيم الداخلية للشركة.

هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012، هل ان نتائجها جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟

كان الـ GAIF 2012 مؤتمراً ممتازاً برغم بعض الثغرات التي شابته، حيث ضمّ عدداً هائلاً من المشاركين. اما على صعيد تنفيذ التوصيات التي تصدر عن المؤتمرات فهذا امر آخر، ولا صلاحية للاتحاد العربي العام للتأمين لوضعها موضع التنفيذ. ■

محمد الهبري (فجر الخليج FAJR AL GULF - لبنان)؛

على الشركات العربية زيادة حصصها في الأسواق ورفع رساميلها ونسبة احتفاظها

مدير عام شركة فجر الخليج للتأمين FAJR AL GULF محمد الهبري أكد أفضلية الأسواق العربية على غيرها، ودعا شركات التأمين العربية الى زيادة رساميلها ونسب احتفاظها بهدف تعزيز ربحيتها، مقترحاً على الشركات العربية العمل على اعتماد تسعيرة موحدة أو منتج معين أسوة بما هو حاصل في السعودية، مقدراً الأفكار التي طرحت خلال فعاليات مؤتمر GAIF.



يقال ان شركات إعادة الدولية أخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الاسواق؟

من خلال حضورنا في مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF 2012، لمسنا تجاوباً كبيراً من قبل شركات إعادة العالمية، لكن مما لا شك فيه ان هذه الشركات واجهت ظروفاً صعبة خلال 2011 ليس داخل الأسواق العربية فحسب، إنما في دول عديدة حول العالم، حيث تكبدت خسائر جسيمة في اليابان وبعض الدول العربية. لكن برغم ذلك كله لا تزال أسواق التأمين العربية أفضل من غيرها.

زيادة حصص الشركات العربية من السوق

في رأيكم هل من إجراءات معينة المفروض اتخاذها لإجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة أكبر من الأقساط؟

من المفروض ان تبدأ كل شركات التأمين العربية التفكير في زيادة رساميلها ونسب احتفاظها، وبذلك يمكنها تعزيز ربحيتها، وبالتالي تجنب الاعتماد الكلي على شركات إعادة.

تسعيرة موحدة

تسجل الاقساط المكتتبة في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي نموا كبيرا (يتجاوز 30 بالمئة) الا ان نصف ذلك النمو ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزاميا هناك، هل لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

الملاحظ ان أسعار تغطيات التأمين الصحي ترتفع في البلدان العربية كافة، حتى في السعودية التي تسجل الأقساط المكتتبة فيها نمواً كبيراً، وبالنتيجة فإن الفرع الصحي لا يحقق نتائج ايجابية خصوصاً في ظل المنافسة الحادة بين الشركات والارتفاع المتواصل لأسعار التغطيات، لذا علينا كشركات ان نتفق على تسعيرة موحدة أو على منتج معين أسوة بما حصل في السعودية.

اجتماعات مثمرة

هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

نظم الـ GAIF بطريقة ممتازة وحققت نسبة حضور جيدة حيث سجلت مشاركة واسعة من قبل معيدي التأمين والشركات المباشرة وكل المهتمين بصناعة التأمين، إضافة الى ان الاجتماعات التي عقدناها خلال فعاليات المؤتمر جاءت مثمرة من حيث الأفكار المطروحة والمنتجات والبرامج الجديدة. ■

عبدالله الرئيس (ايون - قطر AON - AON):

أمل بكيان عربي عملاق منافس لشركات الاعادة الاجنبية



المدير الاقليمي لشركة ايون AON لوساطة اعادة التأمين عبدالله الرئيس رأى انه وبرغم المنافسة الحادة بين الشركات في الاسواق العربية، ثمة شركات اعادة دولية تطمح الى دخول بعض هذه الاسواق نظرا لنموها التصاعدي، أملا بكيان عربي عملاق منافس لشركات الاعادة الاجنبية.

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟



– صناعة التأمين في الاسواق العربية كانت ولا تزال تعاني منافسة شديدة، وهذا الوضع مرشح للاستمرار مستقبلا. في المقابل تتمتع بلدان عربية كثيرة، خصوصا في منطقة الخليج مثل قطر والسعودية والامارات بنمو اقتصادي كبير، بالتالي تطمح شركات الاعادة الدولية الى نيل حصتها من تلك البلدان من خلال تقديم افضل التغطيات وبأسعار تنافسية، لذا لا عجب في ازدياد التنافس في هذه الاسواق من يوم الى آخر، والدليل اننا نلاحظ الحضور القوي لممثلي هذه الشركات في المنطقة العربية، اما بالنسبة الى ما يقال عن ان شركات الاعادة الدولية بدأت تفقد حماسها حيال الاسواق العربية فلا يمكننا تعميمه على هذه الاسواق، نظرا لاختلاف الوضع بين سوق واخرى ومنطقة واخرى، خصوصا وان بلدانا عربية عدة شهدت اضطرابات سياسية خلال العام الماضي انعكست سلبا على اسواقها، وبالتالي من الطبيعي ان يخيب ظن تلك الشركات بأسواق هذه البلدان، لكن هذا الوضع مؤقت وعابر ولن يستمر طويلا.

لا جدية في المؤتمرات

■ يقال ان شركات الاعادة الاقليمية لا سيما العربية والافريقية منها استفادت من العقوبات والشروط المشددة التي تفرضها الولايات المتحدة واوروبا على سوريا ودول عربية اخرى، هل لديكم اي تخوف او تحفظ جراء اسناد الاخطار الى شركات الاعادة العربية والافريقية؟

– نأمل من كل قلبنا ان نرى كيانا عربيا عملاقا منافسا لشركات الاعادة الاجنبية، بحيث يلعب دورا كبيرا على مستوى التأمين في العالم ويحد من خروج الجزء الاكبر من الاقساط الى الدول الاجنبية التي تتحكم في مسارنا واقتصاداتنا، مما يشكل انعكاسات ايجابية كبيرة على الدول والشركات العربية في آن. لكن تحدثنا كثيرا عن هذا الموضوع في كل المؤتمرات والمنتديات وخرجنا بتوصيات، انما للأسف لم نلمس جدية في التعاطي مع الموضوع ولم يتحقق حتى الآن شيء من هذا القبيل. ■

اسعد ميرزا (رئيس جمعية شركات الضمان ACAL):

شركات الاعادة العالمية تتجه نحو التشدد في اتفاقاتها

رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان رئيس مجلس الادارة، المدير العام لشركة ذي كايبتال اسعد THE CAPITAL INSURANCE ميرزا اوضح ان شركات الاعادة العالمية في طريقها الى التشدد في تجديد الاتفاقيات مع الشركات العربية المسندة، وكشف عن سعيه الى اقامة تجمع تأميني لقبول تغطيات الكوارث الطبيعية وعن جمعية شركات الضمان ACAL قال انها اوضحت اكثر ديناميكية وتحضر لنشاطات عدة.



تشدد في تجديد الاتفاقيات

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟



– استنادا الى الاجتماعات التي عقدناها مع شركات الاعادة العالمية، تبين ان هذه الشركات تتكبد خسائر فادحة في دول الخليج والدليل انسحاب شركة «ميونيخ ري» وقد انسحبت كليا من السوق الاماراتية وقد لمسنا خوفا من انسحاب شركات اخرى من تلك الاسواق.

من جهة اخرى، لم تعد شركات الاعادة العالمية تحتل اي خسارة جديدة، خصوصا بعدما تكبدت خسائر فادحة نتيجة تغطية اخطار الكوارث الطبيعية في اوستراليا ونيوزيلندا، ونتيجة لذلك وجهت رسائل مباشرة لشركات التأمين المباشر مفادها انها ستتشدد في وضع الشروط عند تجديد الاتفاقيات.

■ هل من مشكلات اخرى يعانيتها قطاع التأمين في العالم العربي؟

– ثمة مناخ ثوري تعانیه بعض البلدان العربية، كما وان التدهور الاقتصادي الذي تشهده دول في اوروبا تنعكس سلبا على اقتصادات الدول الغربية والعربية في آن. غير اننا في لبنان لا نزال بمنأى عن هذه التأثيرات رغم الاحداث الاخيرة التي تشهدها البلاد ولكنها ظرفية وستنتهي، لكن لا هروب للبنان من تأثيرات الاضطرابات في الدول المجاورة.

تجمع تأميني لقبول اخطار الكوارث

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار لحسابها؟

– تضم السوق اللبنانية شركات صغيرة لا يمكن لها تحمل اخطار كبيرة، وانطلاقا من ذلك طالبت هذه الشركات وحتى الكبيرة بشراء تغطيات للكوارث الطبيعية تجنبا لافلاسها. وقد سعينا الى اقامة تجمع تأميني لشراء هذه التغطيات بالتعاون مع السلطات الرسمية. من جهة اخرى اعدت دولة الامارات دراسة حول تغطية الكوارث الطبيعية وبلغت كلفتها ما يقارب المليون دولار وسيتم ارسالها الى الاتحاد العربي العام لشركات التأمين توضح ان شركات الاعادة ترفض اعادة تأمين الكوارث الطبيعية، وبالتالي تلزم الشركات العربية الاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار.

■ ما جديد جمعية شركات الضمان في لبنان ACAL؟

– اوضحت الجمعية اكثر ديناميكية، ولديها موقع الكتروني يتجدد باستمرار، حيث تنتشر فعاليات المؤتمرات والاحصاءات والدراسات. ومن المتوقع ان تعقد الـ CCF محاضرة في ١٧ تموز (يوليو) وكذلك من المتوقع ان نحضر لمؤتمر متخصص في الفرع البحري في ايلول (سبتمبر) المقبل. ■

حسين ايوب (ترست اليمن TRUST YEMEN):

انشاء سوق عربية لاعادة التأمين تجنب الجوء الى الاعادة العالمية

اعتبر السيد حسين ايوب المدير العام لشركة ترست اليمن المرحلة الانتقالية التي تشهدها اليمن حاليا جسرا عبور الى استعادة سوق التأمين نشاطها، وبرز تردي الوضعين الامني والاقتصادي، نافيا اي تأثير للشركة بعدم تجديد الاتفاقيات مع المعيدين في ٢٠١٢، حاضا الشركات الاعضاء في الاتحاد العام العربي للتأمين على تعزيز التواصل في ما بينها، متمنيا تظهير فكرة انشاء سوق عربية لاعادة التأمين تجنب اللجوء الى شركات الاعادة العالمية.



كيف تقومون قطاع التأمين في اليمن، خصوصا بعد الانتقال الذي حصل في السلطة؟

تأثر الاقتصاد اليمني سلبا خلال العام ٢٠١١ بسبب انعدام الاستقرار الامني والركود اللذين شهدتهما البلاد، وتأثر بالتالي قطاع التأمين الذي يعتبر احد اهم ركائز الاقتصاد في الدولة حيث تراجع اجمالي الاقساط بنسبة ٢٥ في المئة. الى ذلك بدأت سوق التأمين في اليمن وتحديدا خلال المرحلة الانتقالية تستعيد نشاطها تدريجا، ونتمنى في هذا الاطار ان تتحسن خلال السنتين المقبلتين خصوصا مع الاستقرار الموعود.

تحسن السوق

في رأيكم ما هي التحديات التي تواجه قطاع التأمين في اليمن؟

تردي الوضعين الامني والاقتصادي انعكس سلبا على القدرة الشرائية للمواطن اليمني، ما دفعه الى البحث عن توفير حاجاته اليومية والضرورية وعدم الاهتمام بتغطيات التأمين، على اعتبار ان هذه التغطيات تعتبر من الكماليات، اضافة الى ان مستوى الدخل الفردي في اليمن محدود وقد شهد تراجعا اضافيا في ظل غلاء الاسعار. هل تتخذ خطوات فعلية لاعادة الانتعاش الى الحياة الاقتصادية وتحديدا الى قطاع التأمين؟

انتخاب رئيس جديد للبلاد وتشكيل حكومة وحدة وطنية ساهما في جعل المواطن يشعر بالاطمئنان الى حد ما، ما ادى الى تحسن وضع السوق تدريجا.

حصة سوقية محترمة

كيف تنظر شركات الاعادة العالمية الى الوضع القائم حاليا في اليمن؟

وفقا للمعلومات المتوفرة لدي، ثمة شركات اعادة عالمية انسحبت من السوق اليمنية، وبالتالي وجد العديد من شركات التأمين العاملة في اليمن صعوبة في تجديد اتفاقياتها مع تلك الشركات للعام ٢٠١٢. ولحسن الحظ شركتنا لا تعاني هذا الامر لاننا نعد اتفاقية كمجموعة وليس كشركة. الى ذلك حققت الشركة نتائج طيبة في اليمن ولم تتأثر بتجديد الاتفاقيات، ولا تزال تحوز حصة محترمة من السوق اليمنية، سواء من خلال عملها في التأمين المباشر او في اعادة التأمين.

ما الرسالة التي تتوجهون بها الى المشاركين في مؤتمر الـ GAIF؟

نأمل ان يستمر التواصل بين شركات التأمين في المنطقة والا ينحصر هذا التواصل في مؤتمر الـ GAIF فقط. كما على الشركات الاعضاء في الاتحاد ان تكون دائما على بيנה من آخر التطورات في مجال صناعة التأمين، وان تكثف جهودها لتعزيز التواصل في ما بينها، مع تمنياتنا ان تبصر فكرة انشاء سوق عربية لاعادة التأمين النور قريبا لتجنب اللجوء الى شركات الاعادة العالمية والسماح لها بالحكم بأعمالنا.

عبدالله محمد بشير (كاك للتأمين CAC - اليمن):

المطلوب ضخ دماء جديدة وشابة في الاتحاد العربي للتأمين



تسعى شركة كاك للتأمين CAC الرائدة الى تحقيق عائد مرض لمساهميها وتقديم خدمات ذات قيمة مضافة لمضمونيها.

الرئيس التنفيذي للشركة عبدالله محمد بشير تطرق في حديثه مع «البيان الاقتصادية» الى التأثيرات السلبية التي تركتها الاوضاع السياسية والامنية التي مرت بها اليمن، وتحديدا على قطاع التأمين، مذكرا بما حققتة الشركة من

نتائج مشرفة واستقطاب ٣٠ الف مضمون الى الفرع الصحي، متمنيا ضخ دماء جديدة في القطاع قادرة على خلق وعي تأميني.

في رأيكم، ما التأثيرات التي خلفتها احداث الثورة اليمنية على قطاع التأمين في اليمن؟

بالتأكيد، كان تأثير هذه الاحداث على قطاع التأمين اليمني سلبيا، اذ لا تزال تداعياتها مستمرة حتى الآن، اضافة الى اننا واجهنا بعض التشدد من قبل المعيدين الذين فرضوا تعريفات جديدة على تغطية الاخطار الناتجة من اعمال الشغب والاضطرابات السياسية وغيرها. هذه العوامل تركت تأثيراتها السلبية على مستوى المداخل، وتحديدا على قطاع التأمين البحري الذي تراجع نشاطه بنسبة ٩٠ في المئة بسبب توقف عملية الاستيراد من الخارج وقطع العلاقات مع العديد من الدول. فعلى سبيل امثال كنا في شركة «كاك» للتأمين نصدر بين ٨ الى ٩ بوالص تأمين بحري يوميا لكن بعد الثورة وحتى اليوم نصدر بوليصة واحدة اسبوعيا.

تخوف المستثمرين

إلى إمام تعززون تردي الوضع الامني والتراجع الاقتصادي في البلاد مع ان اليمن شهدت انتقالا سلميا للسلطة؟

ثمة مجموعة عوامل اساسية لا تزال تؤثر سلبا على الوضع في اليمن، من ابرزها انه برغم الانتقال السلمي للسلطة ثمة تخوف لدى المستثمرين والمستهلكين على السواء، مع تسجيل تراجع دراماتيكي لعمليات الاستيراد. لكن برغم كل ذلك نتمنى خلال الاشهر المقبلة ان تتحسن الاوضاع وتعود المياه الى مجاريها.

نمو في الاقساط وعدد المضمونين

كيف تقومون النتائج التي حققتها كاك خصوصا انها حديثة العهد وتأسست في ظل احداث صعبة عصفت باليمن؟

حققت كاك نتائج ممتازة مقارنة بمثيلاتها من الشركات، حيث سجلت نموا في اجمالي اقساطها بعد لجوئها الى خطة طارئة بديلة اثر انتكاسة التأمين البحري، مما مكنها من استقطاب عملاء جدد وطرح منتجات تعود الى فروع الحياة والصحة والحريق والحوادث الشخصية، ومن بين الارقام المسجلة استقطاب ٣٠ الف مضمون في التأمين الصحي برغم حداثة الفرع، مع الانطلاق في نشر الوعي التأميني لدى الجمهور برغم عدم وجود الارضية الصالحة للعمل التأميني.

خلق وعي تأميني

هل من رسالة اخيرة تودون توجيهها؟

نتمنى تفعيل الاتحاد العام العربي للتأمين وان تضخ فيه دماء جديدة وشابة قادرة على الاضطلاع بعملية خلق وعي تأميني وعلاقات جيدة بالمعديين.

مرسال ضاهر (نكستكير لبنان - NEXTCARE):

خبرتنا ومعرفتنا في متناول شركات التأمين وإعادة التأمين العربية والعالمية



المدير العام في شركة نكستكير لبنان NEXTCARE لإدارة المحافظ الطبية مرسال ضاهر وضع خبرة الشركة ومعرفتها بالأسواق في متناول شركات التأمين وإعادة التأمين العربية، وأشار إلى اختلاف في الطريقة التي تتعاطى بها الأسواق العربية مع التأمينات الصحية، معتبراً أن مؤتمر الـ GAIF بالرغم من أنه يؤمن فرصة لقاء بين جميع فرقاء التأمين كان يمكن أن يكون أكثر تنظيماً.

خبرة ومعرفة

■ ما الذي يميز شركتكم عن بقية شركات الـ TPA؟

■ NEXTCARE - شركة تعمل في مجال إدارة الخدمات الطبية وتتميز بجودة خدماتها في الأسواق المحلية، الإقليمية والعالمية، وتعمل إنطلاقاً من معرفتها بالأسواق وخبرتها الطويلة فيها وسمعتها المبنية على الإحترام والنزاهة والشفافية.

التأمين الصحي حاجة ملحة

■ تسجل الأقساط المكتتبه في المملكة العربية السعودية وإمارة أبو ظبي نموا كبيرا (يتجاوز ٣٠ بالمئة) إلا أن نصف ذلك النمو ناتج عن أن التأمين الصحي بات الزامياً هناك، هل لديك أي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

- لا شك بأن قرار بعض الدول العربية بإقرار الزامية التأمين الصحي يأتي من جهة رداً على الحاجات الملحة والمتزايدة، ومن جهة أخرى دعماً لتطور قطاع التأمين الذي عانى من الركود خصوصاً إبان الأزمة الإقتصادية عام ٢٠٠٨ / ٢٠١١.

افتقاد الى التنظيم

■ هل من اقتراحات تساعد الجهات الرقابية في تطوير العمل بمجال التأمينات الصحية؟

- في إطار العولمة وافتتاح الأسواق على بعضها وانتقال الأشخاص والشركات بين الأقطار الإقليمية والدولية، يتوجه قطاع التأمين الصحي أكثر فأكثر لاعتماد تغطيات موحدة وأكثر شمولية، وبطبيعة الحال تبرز الحاجة إلى تطوير أساليب الرقابة بشكل يؤدي إلى تحسين نوعية وسرعة الخدمات المقدمة إلى المستفيد مع الحفاظ على مستوى رقابة دقيق وعادل.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

- مؤتمر الـ GAIF عبارة عن مناسبة جيدة للقاء والتواصل مع العاملين في مجال التأمين وإعادة التأمين في المنطقة، لكننا نأمل في المستقبل أن تعتمد آلية تتيح التعرف على الأشخاص بشكل أفضل وتحديد أماكن اللقاء على خريطة ترسل سلفاً إلى المشاركين. ■

خلدون أبو حسان (خبير تأمين):

التأمين العربي لم يحقق تقدماً ولم يلحق بالركب العالمي حتى في الحقبة التي سبقت «الربيع العربي»

خبير التأمين خلدون أبو حسان حضر مؤتمر GAIF 2012 وقد سجلنا انطباعاته حول التأمين العربي بصورة عامة والتأمين في الأردن بصورة خاصة.



■ لو طلب اليكم ان تصفوا نتائج ما يسمى احدث «الربيع العربي» ببضع كلمات، هل تقولون انها كانت سلبية او ايجابية؟ وما هي تأثيراتها على اسواق التأمين؟

- لا نبالغ في القول ان هذا القطاع لم يتطور مطلقاً ولم يأخذ حقه من الاهتمام او يلحق بالركب العالمي، حتى قبل ان تقع احدث «الربيع العربي»، اذ ان اجمالي أقساط التأمين في الدول العربية الى الناتج متدنية جداً ولا تقارن بما هو قائم في الدول الصناعية الكبرى.

وبالنسبة الى سوق التأمين في الأردن فهي بحاجة الى إعادة هندسة، كونها تضم ٢٨ شركة تأمين لا تزيد الأقساط لديها على ٣٥٠ مليون دينار اردني (اي اقل من نصف مليار دولار اميركي) في وقت يجب ان يصل حجم الأقساط في الأردن من ٨ الى ١٠ بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي البالغ ٢١ مليار دينار. بالنتيجة ثمة تخلف في قطاع التأمين الأردني يستدعي اندماجاً بين الشركات الأردنية، بما يؤهلها للعب دورها في الإقتصاد الأردني من حيث الحماية والاستثمارات والانتشار خارج الأردن.

اضاف: من جهة اخرى هناك ضرورة لاصدار قوانين تجعل تأمين المسؤولين المهنية والعقارية الزامية بحيث تشمل الزامية التأمين جميع العاملين في المهن الحرة والمنشآت التجارية والسكنية والمجمعات باعتبارها ثروة وطنية، مع ضرورة توافر تغطيات على أخطار الزلازل والهزات، وهذا كله لا يمكن ان يتم إلا من خلال التعاون بين الجهات الرسمية وقطاع التأمين.

الاندماج لتعزيز الطاقة الاستيعابية

■ في رأيكم، ما هو الحل لمشكلة التأمين الإلزامي على السيارات في الأردن؟

- أعتقد ان مشكلة قطاع التأمين في الأردن لا تنحصر في التأمين الإلزامي على السيارات، إذ لا بد من ان تعاد هندسة هذا القطاع من خلال إعادة نظر في الأقساط والتعويضات وأمور كثيرة غيرها. وفي حال بقي قطاع التأمين الأردني بهذا التشطي والتشتت لا مستقبل لمعظم الشركات العاملة.

■ كيف يمكن دفع شركات التأمين الأردنية الى تخطي هذا الواقع؟

- في حال رفعت هذه الشركات رؤوس أموالها وتمت عمليات الدمج في ما بينها وأصبح هناك ثماني الى عشر شركات برأسمال يراوح بين ٣٠ الى ٥٠ مليون دينار للوحدة، عندها ستتعزيز طاقتها الاحتفاظية وتكبر قدرتها على تقديم خدمات نوعية.

مسؤولية القطاع الخاص

■ هل لديك أية ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

- على القطاع الخاص ان يغطي العاملين لديه صحياً عندها يصبح لشركات التأمين القدرة على تقديم تغطيات صحية أكثر شمولاً وان يشمل التأمين الصحي فئات المجتمع كافة. ■

إيلي ابي راشد (شديد ري CHEDID RE - السعودية):

أبرز التحديات: عدم توفر الأنظمة، قلة الوعي وعدم وجود الخبرات

مدير عام شركة «شديد ري» CHEDID RE في المملكة العربية السعودية إيلي ابي راشد لاحظ اهتماماً متزايداً لشركات إعادة العالمية بمنطقة الشرق الأوسط والخليج، وتوقع تحسناً مطرداً لنتائج الفرع الصحي، موضحاً إيجابية أحداث «الربيع العربي» المتمثلة في مساهمتها بتحديد تعرفات تغطيات الـ SRCC من قبل المعيدين.



أسامة عبد العال (الحماية PROTECTION - البحرين):

الشركات العربية تتهرب من تحمل مسؤوليتها في قبول الأخطار



رئيس شركة الحماية PROTECTION لوساطة التأمين وإعادة التأمين أسامة عبد العال لاحظ أن الجزء الأكبر من العمليات المكتتبه من قبل شركات التأمين العربية غير محتفظ بها، وأن هذه الشركات تتهرب من تحمل مسؤوليتها في قبول الأخطار، معتبراً أن هناك فرصاً متوافرة لشركات إعادة العربية لدخول أسواق جديدة والاكتماب فيها.

يقال أن شركات إعادة الدولية أخذت تفقد حماسها حيال أسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الأسواق؟

سجل خلال ٢٠١١ عدد من الكوارث الطبيعية كانت معظمها في منطقة الشرق الأقصى وكبدت قطاع التأمين خسائر كبيرة، مما دفع شركات إعادة التأمين إلى إعادة النظر في تصنيف مناطق الكوارث. أما على صعيد منطقتي الشرق الأوسط والخليج فإن شركات إعادة التأمين تولي اهتماماً متزايداً بها، علماً بأن هذه المنطقة تسجل نسبة نمو مرتفعة في قطاعات التأمين.

ان التحديات التي تواجه هذا القطاع متعددة ويمكن اختصار أبرزها في عدم توفر الأنظمة والقوانين الراعية في دول الشرق الأوسط والخليج العربي وقلة الوعي التأميني لدى الأفراد وعدم وجود الخبرات المتخصصة الكافية لخدمة هذا القطاع على نحو أفضل.

الصحي إلى تحسن

تسجل الأقساط المكتتبه في المملكة العربية السعودية وإمارة أبو ظبي نمواً كبيراً (يتجاوز ٣٠ بالمئة) إلا أن نصف ذلك النمو ناتج عن أن التأمين الصحي بات الزامياً هناك، هل لديكم أي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

بدأت بعض بلدان الخليج في إصدار قوانين تحدد الزامية التأمين في بعض الفروع من بينها الصحي الذي بات يشكل نسبة عالية من إجمالي أقساط التأمين، ومن المتوقع أن تحسن نتائج هذا الفرع لوجود خبراء اكتواريين ينشطون في تسعير التأمينات الصحية، والاسس المتينة المتوافرة لمراقبة وتنظيم عمليات دفع المطالبات.

طلب على تغطيات العنف السياسي

لو طلب اليكم ان تصفوا نتائج ما يسمى أحداث «الربيع العربي» ببضع كلمات، هل تقولون انها كانت سلبية او ايجابية؟ وما هي تأثيراتها على اسواق التأمين؟

إلى جانب التأثيرات السلبية لأحداث «الربيع العربي» كان لها تأثير إيجابي على أسواق التأمين وتمثل ذلك في مساهمتها بتحديد بعض تعرفات المعيدين المتعلقة بتغطيات الـ SRCC. من جهة أخرى وبرغم تراجع الطلب على التأمينات المعروضة من قبل شركات عاملة في البلدان المضطربة، فقد سجل طلب كثيف على تغطيات التخريب والإرهاب والعنف السياسي.

نجاح ملموس

هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012، هل ان نتائجها جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟

شكر القائمين على تنظيم مؤتمر GAIF 2012 الأخير، حيث شهد نجاحاً ملموساً، قطفت «شديد ري» بعضاً من ثماره، وبالاجمالي شكل المؤتمر ملتقى للشركات والمعيدين والوسطاء معززاً التعاون في ما بينهم.

هروب من تحمل المسؤولية

يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريباً على شركات إعادة حيث تسند إليها الجزء الأعظم من الأخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟

نعم، أوافق على هذا الرأي، حيث نلاحظ أن الجزء الأكبر من العمليات المكتتبه من قبل شركات التأمين العربية غير محتفظ بها، لعدم تناسبها مع طاقتها الاستيعابية ورأسمالها وملاءتها. والغريب أنه حتى بعض الشركات صاحبة الرأسمال الجيد والطاقة الاستيعابية تلجأ إلى شركات إعادة بغية الحصول على عمولات، وكل ذلك يفسر هروباً من تحمل مسؤوليتها في قبول الأخطار وتحقيق الربحية الفنية.

حذر من تغطيات الأخطار الطبيعية

يقال أن شركات إعادة الاقليمية لاسيما العربية والافريقية منها استفادت من العقوبات والشروط المشددة التي تفرضها الولايات المتحدة وأوروبا على سوريا ودول عربية أخرى، هل لديكم أي تخوف أو تحفظ جراء اسناد الاخطار الى شركات إعادة العربية والافريقية؟

ثمة فرص متوافرة لشركات إعادة العربية لدخول أسواق جديدة والاكتماب فيها، ولكن هناك تخوف من الوضع في سوريا وما ستؤول إليه الأوضاع هناك. كما يمكن لهذه الشركات الاكتماب في دول عديدة مع الأخذ بالاعتبار اتخاذ جانب الحذر في تغطيات الكوارث الطبيعية التي كبدتها عام ٢٠١١ خسائر فادحة.

جهد خانم (لينك LINK):

قوانين تلزم الشركات المباشرة بالاحتفاظ بأكبر نسبة من الاخطار

الرئيس التنفيذي لشركة لينك LINK لوساطة التأمين وإعادة التأمين جهد خانم قدم لمحة عنها وفلسفتها ومنتجاتها غير التقليدية ودحض مقولة ان شركات إعادة الدولية فقدت حماسها حيال اسواق المنطقة، عازيا تدهور النتائج الاكتتابية التي زيادة القدرة الاستيعابية، مطالبا المشرفين على قطاع التأمين في المنطقة وضع قوانين تلزم الشركات المباشرة بالاحتفاظ بأكبر نسبة من الاخطار، منتقدا المؤتمرات التي لا تؤسس لأي خطوة للإرتقاء بالقطاع نحو الأفضل.



هل لنا لمحة عن شركة LINK ؟

أسسنا شركة وساطة تأمين وإعادة تأمين برأسمال ٥٠٠ ألف دولار أميركي تحت اسم لينك LINK وسجلت في برمودا، على ان يكون لبنان مركزاً رئيساً لأعمالها. وقد تم اختيار اسم الشركة انطلاقاً من انها ستؤدي دور صلة وصل بين شركات التأمين وشركات إعادة التأمين، أضف الى ان اسم الشركة يعكس فلسفتها المتمثلة بالمعرفة التأمينية الرائدة، حيث أسست من قبل أشخاص متخصصين في مجالهم وبإمكانهم توفير خدمات مميزة لشركات التأمين وإعادة التأمين وإيلاء كلٍ منها اهتماماً خاصاً.

الى ذلك سنركز في لينك اهتمامنا على اختيار عدد من الشركات لبناء علاقات مميزة معها، كما سنعمل على التوسع من خلال هذه الشركات لاحقاً. وسنعمل على توفير منتجات غير تقليدية وتسويقها في بلدان منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

القدرة الاستيعابية وراء تدهور الاكتتاب

يقال ان شركات إعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

لا يمكن القول ان شركات إعادة الدولية فقدت حماسها حيال أسواق التأمين في المنطقة بسبب تدهور النتائج، حيث نشهد حركة دخول جديدة لعدد من شركات إعادة الى تلك الأسواق، ان بلغ عدد شركات إعادة في سوقي دبي والبحرين ما يقارب الـ ٧٠ في المئة من شركات إعادة في العالم. أضف الى ان تدهور النتائج الإكتتابية يعود الى زيادة في القدرة الإستيعابية، والتي تؤدي بدورها الى انعدام النمو في الاسواق، من هنا تلجأ شركات إعادة الى اسواق الشرق الاوسط وافريقيا وأميركا اللاتينية والصين، ما يساهم في بقاء اسعار التغطيات متدنية.

قوانين تلزم الاحتفاظ

يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريباً على شركات إعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟

المعروف ان قطاع التأمين يتأثر سلباً باستمرار تدني الاسعار، مع وجود منافسة غير مجدية. من هنا يجب على المشرفين على القطاع في المنطقة وضع قوانين تلزم الشركات المباشرة بالاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار، فذلك سيساهم في تحسين وضع الاسواق وتعزيز النمو فيه.

هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

يمثل مؤتمر الـ GAIF المكان الأمثل للتواصل بين المعنيين في القطاع خصوصاً شركات التأمين المباشر وإعادة التأمين والوساطة، غير أن هذه المؤتمرات تنطرق دائماً للموضوعات عينها ولا تؤسس لأي خطوة للإرتقاء بالقطاع نحو الأفضل.

اسامة الجعينة (أجيح AJIG):

استمرار المعيد مع الشركات المحلية مرتبط بمصلحته الربحية



مدير رعام شركة المجموعة العربية الاردنية للتأمين «أجيح» AJIG اسامة الجعينة اشار الى التركيز على التأمينات العامة دون فرع السيارات الخاسر، ورأى ان لكل معيد تجاربه مع الشركات المحلية واستمراره معها مرتبط بمصلحته الربحية، معتبراً قطاع التأمين الاردني واعدا برغم المشكلات التي يتخبط فيها.

تركيز على التأمينات العامة

عينتم مؤخراً مديراً عاماً لشركة «أجيح»، فما هي الاستراتيجية التي تتبعونها في ادارتها؟

شغرت «أجيح» ولسنتين من منصب مدير عام الى ان تسلمت مؤخراً هذا المنصب، فوضعت استراتيجية جديدة، التركيز فيها بالدرجة الاولى على التأمينات العامة المربحة طبعاً والحد من الاكتتاب في تغطيات فرع المحركات الخاسر في الاردن.

تعامل مصلحي

يقال ان شركات إعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

لكل معيد تأمين عالمي تجاربه مع الشركات المحلية، فإذا كانت نتائجه معها مربحة يستمر في تعاونه معها، وفي حال لم تكن مربحة يضع شروطاً قاسية للاتفاقيات او يوقف التعامل معها.

في الوقت الراهن نعمل مع معيدين عرب عديدين مثل SCR، اربا ري وبست ري.

يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريباً على شركات إعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟

بالنسبة اليها في الاردن، ليس ثمة شركات تأمين كبيرة ذات رأسمال كبير تستطيع تحمل نسبة كبيرة من الاخطار، وبالتالي فإن اعتمادها الاكبر ينصب على شركات إعادة وخصوصاً الدولية منها.

آفاق التعرف الى شركات جديدة

كيف تقومون صناعة التأمين في الاردن حالياً؟

يعاني قطاع التأمين في الاردن مشكلات كثيرة ابرزها التأمين الالزامي على السيارات، لكنه في الوقت نفسه قطاع واعد.

هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

استقطب الـ GAIF في دورته الاخيرة عدداً كبيراً من المشاركين ما انعكس تكثيفاً في عدد اللقاءات والاجتماعات، اضافة الى ان المؤتمر فتح أمامنا آفاقاً للتعرف الى شركات جديدة.

سامر رسلان ومحمود قوقزة (شركة بيت التأمين IHC):

مشكلة قطاع التأمين الصحي في السعودية هو غياب المنطق في التعاون



من اليسار: سامر رسلان ومحمود قوقزة

تتميز شركة بيت التأمين لوساطة التأمين وإعادة التأمين IHC في المملكة العربية السعودية بخبرة عملية في سوق الخليج والمنطقة، وهي من أولى الشركات المرخص لها لمزاولة نشاطها. المدير التنفيذي للشركة السيد سامر رسلان ونائبه السيد محمود قوقزة والسيد ياسر أسمر ركزوا على التخصصية في تقديم الخدمات للسوق السعودية، وذكروا بالسعي الى دخول مجالات تأمينية تفتقدها الأخيرة، مبررين موقف المعيدين الدوليين من حيث تشددهم في الشروط ورفع أسعار تغطياتهم، منتقدين غياب المنطق في التعاون بين أطراف التأمين الصحي، متمنين على شركات الإعادة الدولية دراسة السوق السعودية في شكل أدق وأوسع مع مراعاة خصوصيتها.

بحث عن فرص جديدة

■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF الذي عقد مؤخراً في المغرب؟

– الهدف من هذه المشاركة تعزيز العلاقة مع شركات التأمين المحلية والعالمية، والبحث عن فرص عمل مع الوسطاء الدوليين، بحيث تعزز موقعنا في السوق السعودية ووضعنا كوسطاء وتطور الجزء الأكبر من عملياتنا في وساطة التأمين.

■ هل من أهداف معينة تسعون الى تحقيقها في مجال وساطة إعادة التأمين؟

– نحاول دائماً البحث عن الفرص الجديدة في السوق السعودية وتعزيزها بالخدمات التي نقدمها، بحيث نكون متخصصين في مجالنا ونخدم هذه السوق ونكون قيمة مضافة لها.

شريك قادر على خدمة السوق السعودية

■ الى أي نوع من التأمينات تحتاج السوق السعودية؟

– ثمة أنواع تأمينات غير متوافرة في السعودية او انها نادرة الوجود مثل تأمينات الطاقة، إضافة الى تغطيات الأخطار المالية للشركات، والتي تذهب كل أقساطها الى شركات خارجية، لذا نحاول الدخول شريكاً قوياً في هذه المجالات بحيث يكون لدينا القدرة على خدمة السوق المحلية.

تجاوب من المعيدين

■ كيف تنظرون اليوم الى تعاطي معيدي التأمين مع السوق السعودية في المجالات التي ذكرتها آنفاً والتي تسعون ان تكونوا وكلاء لهم في هذه السوق؟

– لا يخفى ان السوق السعودية في تطور دائم، لذا يحاول الكثير من الشركات دخول هذه السوق وخلق فرص ومجالات عمل جديدة فيها، مع العلم ان ثمة تجاوباً كبيراً من قبل المعيدين مع هذه السوق.

■ بسبب أحداث ما يسمى «الربيع العربي» عمدت شركات الإعادة

الدولية إما الى تشديد شروطها على شركات التأمين العربية وإما الى رفع أسعارها، هل تأثرتم بذلك؟

– لم تتأثر السوق السعودية مباشرة بالإجراءات التي اتخذتها شركات الإعادة الدولية من رفع أسعار وفرض شروط، في المقابل قد يكون من حق هذه الشركات فرض أسعار مرتفعة أو شروط صارمة كونها بالفعل تكبدت خسائر كبيرة، سواء من جراء أحداث «الربيع العربي» او الكوارث الطبيعية التي حصلت في أنحاء عدة من العالم.

تناقض في التأمين الصحي

■ حققت السوق السعودية نمواً بنسبة حوالي ٣٠ في المئة في قطاع التأمين الصحي، فيما أنتم تبحثون عن تأمينات جديدة. بمَ تعلقون؟

– لا أحد ينكر ان التأمين الصحي يشكّل حالياً أكثر من ٦٠ في المئة من إجمالي أقساط التأمين في السوق السعودية، لكن المشكلة التي يعانيها هذا الفرع غياب المنطق في التعاون، بحيث تتراجع أسعار أقساطه، مقابل ارتفاع بدلات مزودي الخدمات الطبية والمستشفيات والمرافق الصحية، وبالتالي هناك تناقض في عملية التأمين الصحي، ويمكن سبب ذلك في المنافسة الشديدة ودخول شركات جديدة الى السوق تضارب بأسعارها للاستحواذ على أكبر حصة، ما جعل هذا الفرع مخسراً، لذا فضلنا الاتجاه الى تأمينات جديدة تحتاج اليها السعودية تفادياً لأي خسائر قد نتكبدها في المستقبل بالإضافة إلى استمرارنا في تقديم خدمات الوساطة في التأمين الصحي و لكن بشكل انتقائي أكثر.

خصوصية السوق السعودية

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى على شركات الإعادة الدولية ان تدرس السوق السعودية في شكل أدق وأوسع مع مراعاة خصوصيتها، كونها السوق الأكبر في المنطقة ومن المتوقع لها خلال السنوات القليلة المقبلة ان تحقق نمواً أكبر. ■



وليد حلاسو (شركة مدنت لبنان): نسعى لجعل بطاقتنا موحدة وعالمية

كشف مدير عام شركة مدنت لبنان، وليد حلاسو، عن شعار «غلوب مد» الجديد الذي سيبدأ استعماله في لبنان. وألقى الضوء على رسالة مدنت لبنان ومجموعة غلوب مد القائمة على العناية بشركات التأمين والمضمونين لديها والوقوف على متطلباتها في المجال الصحي، مشيراً إلى السعي لجعل بطاقة «غلوب مد» موحدة وعالمية ومذكراً بأن التحدي الأبرز يكمن في إيجاد فريق عمل متخصص ذي قدرات مميزة.

توحيد الشعار

■ هلا وضعنا في الصورة والشعار الجديدين للشركة؟

بعد عشرين عاماً على تأسيس شركة مدنت في لبنان وعشرة أعوام على تأسيس «غلوب مد»، ارتأت الشركة حاجة للبدء باستعمال شعار غلوب مد في لبنان في محاولة لزيادة الاعتراف في تلاصق الشركتين ضمن مجموعة واحدة، ذلك أن الأمر يختلط على حاملي البطاقات التأمينية في الخليج مثلاً، إذ يخالون عندما يقصدون لبنان أن لا علاقة لـ «مدنت» بـ «غلوب مد»، وذلك لوجود شركة أخرى تحمل الاسم نفسه في السعودية والإمارات والبحرين.

والمعروف أن مجموعة «غلوب مد» موجودة حالياً في عشرة بلدان بالمنطقة، وقد انتهت من تغيير شعارها مستعينةً بإحدى الشركات الإعلانية العالمية، وذلك بناءً على استطلاعات اجريت مع الزبائن ومقدمي الخدمات والمضمونين ووسطاء التأمين وغيرهم. وقد أتى الشعار بشكل دائري غير مكتمل وبالوان عدة منها الأخضر الذي يرمز إلى العناية بالصحة. وقد عكس الشعار النظرة العالمية للشركة وشفافيتها وأسلوبها المبتكر وافتتاحها على العالم وعلى العملاء، إضافةً إلى ديناميكيتها.

أما رسالة الشركة، فتمثلت بعبارة TAKING CARE OF HEALTH CARE التي تلقي

الضوء على دور الشركة المتمثل بالعناية بشركات التأمين والمضمونين لديها خصوصاً بعد أن أبدت هذه الشركات حذرهما من العمل في مجال التأمين الصحي خوفاً من الخسائر التي قد تتكبدها.

تغطيات عالمية

■ ما هي الاستراتيجية التي تعتمدها حالياً؟

تعتمد شركات المجموعة و في مقدمتها مدنت لبنان استراتيجية نسعى من خلالها إلى مساعدة شركات التأمين في توسيع أعمالها ومساندتها وتزويدها بالخدمات اللازمة والتركيز معها على الاعتناء بالمضمونين والعملاء والذين يمثلون اشارة النجاح لنا جميعاً. أما المجموعة ككل فتعتمد على استراتيجية توسع جغرافي يمكنها من الخدمة في كافة الأسواق التي يمكن لـ بائنا التواجد فيها، كما وعلى استراتيجية توطيد التواصل الإلكتروني بين هذه البلدان لتقديم خدمة مماثلة أينما كان عملاؤنا. وفي هذا الإطار، وبعد بلدان الشرق الأوسط العشرة التي نتواجد فيها يتم التوسع الى أفريقيا وأوروبا الوسطى والشرقية؛ وبموازاة ذلك نعمل على توطيد التواصل بين هذه البلدان كافة الكترونياً لتصبح بطاقة «غلوب مد» عالمية وموحدة وبحث يستفيد المرضى من التغطية أينما كانوا.

نمو وتوسع

■ ما هي التحديات التي تواجهكم كشركة إدارة محافظ طبية TPA؟

– على صعيد المنطقة التي نتواجد وتتوسع فيها، يمكن القول أن الأحداث السياسية والأمنية تشكل أكبر تحد لشركتنا (كما وكافة الشركات). فدخلنا الى البحرين ومصر على سبيل المثال تأثر بشكل كبير بهذه الأحداث ولكننا استطعنا بتصميمنا على التواجد والجهوية لخدمة زبائننا، أن نتخطى كافة الصعوبات. أما على الصعيد الداخلي فنستطيع القول أن أبرز التحديات التي تواجهنا إيجاد فريق عمل متخصص ذي قدرات مميزة ومدرب بطريقة فعالة وقادر على مواكبة نمو الشركة وتطورها.

مؤتمر جيد للتواصل

■ هل أنتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

– يعتبر مؤتمر GAIF منصة تتيح لنا التواصل مع المعنيين في قطاع التأمين وتسمح باغتنام فرص لا يُستهان بها تتيح لنا التوسع في بلدان جديدة واطلاق برامج جديدة. ومع ذلك، وبالرغم من شبكات التواصل التي استطعنا الإستفادة منها بشكل جيد هذا العام لم يأت هذا المؤتمر بأي جديد من النواحي التقنية، لذا نتمنى أن يكون المؤتمر القادم مليئاً بالمحاضرات وورشات العمل التي يحتاج إليها القطاع والعاملون فيه لتحسين المعرفة والأداء والتطور المستمر. ■



جلال بنشقرون (اطلنطا ATLANTA المغرب):

امكانات وقدرات مالية وفنية عالية لدى الشركات المغربية

قدم جلال بنشقرون المدير العام لمساعد لشركة اطلنطا للتأمين ATLANTA لمحة تاريخية عن شركات التأمين في المغرب، واعتبر ان عدد الشركات العاملة حالياً في السوق المحلية يتيح هيكلتها باستمرار وفقاً لاحتياجات السوق، منوها بإمكاناتها وقدراتها المالية والفنية.

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في المغرب؟

يرتبط وجود قطاع التأمين في المغرب بوجود الاحتلال الفرنسي، حيث كانت تعمل ما يقارب ٢٥٠ شركة تأمين في البلاد منذ بداية القرن العشرين، من بينها شركات فرنسية وإسبانية تحديداً في منطقة طنجة الحرة. وبعد ان نال المغرب استقلاله، اعتمد النهج الليبرالي، فأصبح لقطاع التأمين موقع مهم جدا في الاقتصاد المغربي، وخلال العشرين عاماً الماضية شهدت السوق حركة دمج بين الشركات

لبيغ عددها في السبعينات ٣٠ شركة ولبصل عددها راهنا الى سبع شركات فقط.

■ في رأيكم هل انحسار عدد شركات التأمين في المغرب الى سبع يعتبر امراً ايجابياً ام سلبياً؟

– انحسار العدد يعتبر ايجابياً من ناحية حيث تصبح الشركات أكثر حرفة ومهنية ويصار الى هيكلتها باستمرار وفقاً لاحتياجات السوق، من جهة أخرى يؤدي ذلك الى اشتداد المنافسة بين هذه الشركات.

■ هل تشهد السوق المغربية نمواً مستمراً؟

– تشهد السوق المغربية نمواً مستمراً وأضحت

الشركات تتمتع بإمكانات وقدرات مالية وفنية هائلة حيث يبلغ حجم معاملات السوق حالياً ٢,٥ مليار دولار، ثلثها يعود الى اقساط التأمين على الحياة، والثلثان الآخران الى اقساط التأمينات العامة. وقد وقع مؤخراً عقد برنامج بين قطاع التأمين والحكومة في المغرب التي تسعى الى تطوير وتوسيع قاعدة المؤمن لهم من خلال فرض التأمينات الالزامية او من خلال تطوير شركات التأمين المركزية منتجات جديدة خاصة بالأخطار. ■

عبد الرزاق محمد الوهيب

(تأزر للتأمين التكافلي T'AZUR):

كان على الشركات العربية ان تحذو حذو المصرية

في مواجهة المعيدين



العضو المنتدب
والرئيس التنفيذي في
شركة تأزر للتأمين
التكافلي TAZUR في
الكويت عبد الرزاق محمد
الوهيب عاب على
الأسواق العربية عدم
حذوها ما أقدمت عليه
شركات التأمين المصرية
باتحادها في موضوع
التأمين على الأخطار
الناجمة من الاضطرابات

السياسية وأعمال العنف والشغب بمواجهة المعيدين، وجزم بأن
الفرع الصحي لم ولن يكون مربحاً يوماً، معتبراً استعدادات
وتحضيرات مؤتمر الـ GAIF غير كافية.

يقال ان شركات إعادة الدولية أخذت تفقد حماسها
حيال بعض أسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج
الاقتصادية، هل توافقون على هذا القول؟

نعم أوافق على هذا القول بشدة، لكنني أعيب على الشركات
العربية أنها لم تحذُ حذو السوق المصرية التي اتحدت فيها الشركات
في موضوع التأمين على الأخطار الناتجة من الاضطرابات السياسية
وأعمال العنف والشغب، وأجبرت معيدي التأمين على الاستمرار في
تأمين هذه التغطيات، أما في حال أراد معيد التأمين الأجنبي الانسحاب
من المنطقة العربية فمن المفروض ان تكون هناك كيانات داخل أسواقنا
تحل مكانه وتقوم بعمله على أكمل وجه.

التأمين الصحي خاسر

تسجل الإقساط المكتتبة في المملكة العربية السعودية وامارة
ابو ظبي نموا كبيرا (يتجاوز ٣٠ بالمئة) الا ان نصف ذلك النمو ناتج
عن ان التأمين الصحي بات الزاميا هناك، هل لديك اي ملاحظات حول
النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

لم ولن يكون التأمين الصحي مربحاً يوماً، لكن كل ما في الأمر ان
الشركات تستخدم هذا النوع من التأمين كقطع أو إغراء للحصول على
الأعمال الأخرى، ففي المنطقة العربية لا وجود للوعي التأميني، لذا
فالخسارة في الفرع الصحي واقعة.

استعدادات غير كافية

كيف تقوّمون وضع الشركات التكافلية في الكويت اليوم؟
حالياً، ما لم تُعد كل شركة على حدة النظر في استراتيجيتها،
سيترجع وللأسف عدد الشركات في السوق الكويتية.

هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012، هل
ان نتائجها جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟

للأسف لم يكن الـ GAIF 2012 منظماً بشكل صحيح، فعدد
الحضور كان كبيراً في وقت لم تكن الاستعدادات والتحضيرات كافية،
إضافة الى ان الفنادق لم تكن بالمستوى المطلوب.

جمال نزيه العبد العوامله (الاتحاد العربي الدولي AIUI):

الاعادة العالمية شجعت الشركات العربية على استخدام

استراتيجية حرق الأسعار

تسعى شركة الاتحاد العربي الدولي
للتأمين AIUI لتطوير وتحديث أعمالها
لاستقطاب عملاء جدد، مع تطوير مهارات
موظفيها.

نائب رئيس مجلس الادارة والمدير العام
للشركة جمال نزيه العبد العوامله رأى ان
الإعادة العالمية شجعت الشركات العربية على
استخدام استراتيجية حرق الأسعار، وحض
الأخيرة على امتلاك نسبة ملاءة عالية ورأسمال
كبير وادارة حكيمة كي تتمكن من رفع نسبة
الاحتفاظ لديها، معدداً بعض العوامل التي أثرت
سلباً على قطاع التأمين في البلاد.



يقال ان شركات إعادة الدولية أخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين
العربية بسبب تدهور النتائج الاقتصادية، هل توافقون على هذا القول؟

لا اعتقد ان شركات إعادة العالمية تتأثر بالنتائج الفنية، فهي من تقرر رفع او
خفض الاسعار، وهي من شجعت شركات التأمين على استخدام استراتيجية حرق
الاسعار. اضعف الى ان لديها مصالحها الخاصة التي ما زالت قائمة في الاسواق العربية،
حيث يتوافر العديد من الفرص والخيارات الواسعة.

يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات إعادة حيث
تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟
وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار لحسابها؟

نعم، معظم شركات التأمين في العالم تعمل كوسطاء من اجل تحقيق الارباح، ومن
واجب شركات التأمين العربية ان تمتلك نسبة ملاءة عالية ورأسمالاً كبيراً وادارة
حكيمة، كي تتمكن من رفع نسبة الاحتفاظ لديها.

تنظيم التأمين الصحي

تسجل الإقساط المكتتبة في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي نموا كبيرا
(يتجاوز ٣٠ بالمئة) الا ان نصف ذلك النمو ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزاميا هناك، هل
لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

النتائج الفنية للتأمين الصحي في الاردن سيئة جدا، فلدينا مستشفيات طالبت
باعتمادية دولية من اجل استقطاب السياحة العلاجية والتي تتمتع بمعايير عالمية
ومكلفة لا تناسب الشعب الاردني، وهي تستهدف السياح الاوروبيين والاميركيين، مع
العلم ان التكلفة الاستشفائية في هذه المستشفيات مرتفعة بنسبة خمسة اضعاف ما
كانت عليه في السابق، مع توافد ما يقارب الـ ٥٠ الف لبيبي للمعالجة في الاردن. من هنا
يجب توافر في كل مستشفى ١٠ في المئة من الاسرة لاستقبال المرضى الاردنيين في
حال حدوث اي كارثة طبيعية او وطنية، إذ من غير الطبيعي الأ يجد الاردني سريرا في
المستشفى للمعالجة، اضعف الى ان الحكومة الاردنية غير واعية لهذا الامر.

من هذا المنطلق المفروض قيام رقابة مشددة من قبل شركات ادارة الخدمات الطبية
(TPA)، مع الاشارة الى ان التضخم الذي تشهده الاردن والناتج عن ركود الاقتصاد
والاوضاع السياسية التي تمر بها وانتشار الفساد، أثرا سلبا على قطاع التأمين في
البلاد.

أمل ببلوغ الأفضل

هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟
للأسف، ارى ان المؤتمر يفقد الى التنظيم الجيد، فنحن نأمل في ان يرتقي دائماً
نحو الأفضل.

محمد حسن ناير

(التأمين الاسلامية ISLAMIC - السودان)؛

نتطلع الى اسناد اخطار شركات التأمين المباشر

الى المعيددين العرب



رئيس مجلس ادارة شركة التأمين الاسلامية السودانية محمد حسن ناير اكد ان نتائج الشركة الجيدة فرضت شروطها على المعيددين، وأشار الى ارتفاع حجم اقساطها خلال اربعة اشهر، متطلعا الى تعزيز التعاون وتبادل الخبرات بين الشركات العربية المسندة واعطائها الاولوية في اسناد اخطارها الى المعيددين العرب.

تعويض بالذهب

هل انعكست تأثيرات ثورات «الربيع العربي» على الوضع في السودان؟

لم تتأثر السودان بتداعيات «الربيع العربي»، فقد حصل الربيع العربي في السودان منذ عشرين عاما وحاليا نسير باتجاه بناء الدولة بالرغم من بعض المشكلات التي تواجهنا. الى ذلك فالوضع في السودان يسير على خير ما يرام، والتغييرات التي شهدتها البلدان المحيطة بنا كمصر وليبيا اثرت ايجابا على السودان.

هل تأثرت السودان بالانفصال الذي حصل بين الشمال والجنوب؟
- بالتأكيد فقد شمال السودان حوالي ٧٠ في المئة من مخزونه النفطي، ولكنه عوض عن هذا النقص بوجود كميات ضخمة من الذهب في اراضيه، حيث باعت الدولة ٢٠ طنا من الذهب خلال الاشهر الثلاثة الاولى من العام الجاري.

الملاحظ ان شركات الاعادة العالمية تشددت في وضع شروط تجديد الاتفاقيات ولجأت الى رفع اسعارها في المنطقة العربية، هل تأثرت شركتكم بتلك الاجراءات؟

- نتائجا الجيدة سمحت لنا بفرض شروطنا على شركات الاعادة وبالتالي حسنت الاخيرة شروط الاتفاقيات والاسعار، وهذا ما سينعكس على نتائج الشركة ايجابا خلال ٢٠١٢. الى ذلك ارتفع حجم الاقساط في الشركة خلال الاشهر الاربعة الاولى بشكل كبير.

ارساء التعاون بين الشركات العربية

هل انتم راضون عن فعاليات مؤتمر الـ GAIF والموضوعات التي طرحت فيه؟

- لسنا راضين عن فعاليات المؤتمر الذي من المفترض ان يعزز العمل العربي المشترك وان لا يكون فقط مناسبة لتبادل الاحاديث والتعارف. وللأسف الشركات العربية هي المستفيد الاول من هذا المؤتمر، مع اننا نتطلع الى تعزيز التعاون وتبادل الخبرات بين الشركات العربية المباشرة واعطائها الاولوية في اسناد اخطارها الى المعيددين العرب. ■

سامية الحيدة (غراسافواري GRAS SAVOYE RE - مصر)؛

العمل الفني سبيل الى قدرة احتفاظية أكبر للأخطار

نائبة المدير الإداري في شركة غراسافواري - مصر GRAS SAVOYE RE - EGYPT سامية الحيدة رأت ان معيدي التأمين العالميين يتخوفون حالياً من الأوضاع التي تعيشها بعض الدول العربية، وربطت القدرة الاحتفاظية للأخطار بالتدقيق والعمل فنياً وليس على أساس المنافسة، مشيرة الى ان الأحداث الأخيرة عززت الوعي لدى العملاء على حاجاتهم التأمينية.



يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

- النتائج الفنية المحققة في أسواق التأمين العربية ليست بالسوء الذي يجعل المعيددين الدوليين يفقدون شهيتهم تجاه تلك الأسواق، لكن يضع هؤلاء المعيددون شروطاً قاسية لتحسين النتائج مثل خفض العمولات، ووضع سقف للأخطار الناتجة عن أعمال العنف والشغب والإصرار على وضع بعض الاستثناءات.. وذلك كله يؤدي الى تحسين نتائج الاتفاقيات الى حد كبير.

في المقابل، ما يخيف معيدي التأمين حالياً هو الوضع الاقتصادي والسياسي الذي تشهده المنطقة العربية في الوقت الراهن.

العمل الفني

في رأيكم، كيف يمكن إجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة أكبر من الأخطار لحسابها؟

- لو اعتمدت هذه الشركات التدقيق في قبول الأخطار وأسعاراً عادلة، عندها تستطيع الاحتفاظ بأكثر قدر من الأخطار لحسابها مما يؤدي في النهاية الى تحسين النتائج. إذ المطلوب من شركات التأمين العربية ان تعمل على أساس فني سليم وليس على أساس المنافسة.

عوامل تؤدي الى رفع الأقساط

كيف انعكست أحداث ما يسمى بالربيع العربي على وضع قطاع التأمين في المنطقة العربية؟

- زادت هذه الأحداث الوعي لدى العملاء الذين باتوا ينظرون الى التغطية التأمينية باهتمام أكثر من ذي قبل، وذلك لأنهم أدركوا انهم معرضون لأخطار غير متوقعة، ومن بينها الأخطار الناتجة عن العنف وأعمال الاضطرابات والشغب. وكل هذه العوامل ستؤدي بالتأكيد الى رفع أقساط التأمين في الأسواق العربية.

هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012، هل ان نتائجه جاءت متوافقة مع تطلعاتكم؟

- لو نظرنا الى عدد المشاركين الضخم في المؤتمر، لأدركنا ان تنظيم المؤتمر كان جيداً وان الإيجابيات فاقت السلبيات، ولا ضير ان تشوب هذا المؤتمر بعض الثغرات. ■

فراس حسين (شركة فيلادلفيا للتأمين): ضرورة توافق التغطية المقدمة مع طبيعة الخطر



نائب المدير العام
وعضو مجلس الإدارة في
شركة فيلادلفيا للتأمين
PHILADELPHIA INSURANCE
فراس حسين شدد على
ضرورة ان تكون التغطية
المقدمة متوافقة مع
طبيعة الخطر، ورأى انه
من الطبيعي ألا تغطي اي
شركة خطراً يفوق قدرتها،
أملاً بدور ايجابي لشركات
الاعادة العربية من حيث
قيامها بالتغطيات اللازمة
المطلوبة من الشركات المباشرة..

■ يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال
اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور النتائج
الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟ وما هي في رأيكم
المشكلات الحقيقية التي تواجه صناعة التأمين في تلك الاسواق؟

– المنافسة في اسواق التأمين العربية عموماً على أشدها نظراً الى الزيادة
الكبيرة الطارئة على عدد شركات التأمين لكن المهم ان تكون التغطية المقدمة
متوافقة مع طبيعة الخطر، وفي اعتقادي ان هناك بعض الادوار الملقة على
عائق هيئات التأمين من بينها تحديد التصنيف المطلوب من قبل معيدي
التأمين وهذا امر ايجابي.

لكل شركة قدرتها الاحتفاظية

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريباً على
شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول
على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين
العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الاخطار لحسابها؟

– المعلوم ان طبيعة الاخطار تتحدد في الشركات، فأى شركة تأمين لا
تستطيع ان تأخذ خطراً يفوق قدرتها، بحيث لكل شركة قدرة احتفاظية
معينة تتحدد من خلال طبيعة الاخطار التي تغطيها او تحتفظ بها، وبالتالي
ما من شركة تستطيع تحمل الاخطار كاملة الا بتوزيعها على معيدي التأمين
بحسب الاصول، وهذا طبعاً من المبادئ المعمول بها في اعادة التأمين.

دور ايجابي للاعادة العربية

■ يقال ان شركات الاعادة الاقليمية لا سيما العربية والافريقية منها
استفادت من العقوبات والشروط المشددة التي تفرضها الولايات المتحدة
واوروبا على سوريا ودول عربية اخرى، هل لديكم اي تخوف او تحفظ
جراء اسناد الاخطار الى شركات الاعادة العربية والافريقية؟

– نأمل ان تصبح شركات الاعادة العربية منافسة لمثيلاتها الاجنبية، وان
يكون لها دور ايجابي بحيث تقوم بالتغطيات اللازمة المطلوبة من الشركات
المباشرة، كذلك نتمنى ان تنهض شركات اعادة التأمين العربية وتكون
بمستوى يمكنها من منافسة شركات الاعادة العالمية.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

– كان الـ GAIF 2012 مؤتمراً ممتازاً، بحيث ان الموضوعات التي
طرحت خلال فعالياته جيدة كونها تعاملت مع المعطيات والمستجدات
الاخيرة، ■

ناجي سلطانم (فيكتوار VICTOIRE - لبنان):

شركات الاعادة العربية تنمو على حساب نظيراتها العالمية

مدير عام شركة فيكتوار للتأمين
VICTOIRE ناجي سلطانم لاحظ نمو شركات
الاعادة العربية على حساب نظيراتها
العالمية، ورأى ان لاجل اسناد شركة التأمين
المباشر العربية الجزء الاعظم من تغطياتها
الى الاعادة العالمية، مطمئناً الى ان وضع
قطاع التأمين في لبنان صحي وسليم، واصفاً
لقاءات مؤتمر الـ GAIF بالمشرفة.



■ يقال ان شركات الاعادة الدولية
اخذت تفقد حماسها حيال اسواق
التأمين في الخليج العربي بسبب تدهور
النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– نعم أوافق على هذا القول، فالمنافسة حادة بين شركات التأمين وقد اتت الى تراجع
اسعار الاقساط، في المقابل شركات الاعادة العربية بدأت تنمو وتكبر يوماً بعد يوم على
حساب شركات الاعادة الدولية.

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريباً على شركات الاعادة حيث تسند
اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟

– يعود سبب هذا الاسناد الكلي الى ضعف الرساميل لدى العديد من شركات التأمين،
بحيث تضطر الى اسناد الجزء الاعظم من تغطياتها الى شركات الاعادة والحصول في
المقابل على عمولة، وهنا تصبح شركة التأمين وكأنها تعمل كوسيط وليس كشركة تأمين.
وفي رأيي لا حل لهذه المشكلة فإما يتعامل معيدي التأمين ويبقى في الاسواق وإما يخرج
منها.

دخول شركات آسيوية

■ يقال ان شركات الاعادة الاقليمية لا سيما العربية والافريقية منها استفادت من العقوبات
والشروط المشددة التي تفرضها الولايات المتحدة واوروبا على سوريا ودول عربية اخرى، هل
لديكم اي تخوف او تحفظ جراً اسناد الاخطار الى شركات الاعادة العربية والافريقية؟

– لا تستفيد شركات الاعادة الاقليمية مطلقاً من هذه العقوبات والشروط، بل على العكس
تؤثر عليها سلباً، ثم ان شركات الاعادة الاجنبية وتحديداً الفرنسية والتي انسحبت من ايران
ودول عربية اخرى تخضع لعقوبات، لا يحق لها بسهولة ان تعود مجدداً لأداء نشاطها في
هذه الاسواق، ناهيك عن ان هذا الوضع أفسح في المجال امام شركات اعادة هندية
وباكستانية وآسيوية لدخول الاسواق العربية، في وقت يتقلص حضور شركات اعادة
كبرى مثل «سويس ري» و«ميونيخ ري» في هذه الاسواق.

قطاع التأمين اللبناني سليم

■ كيف تقوّمون وضع سوق التأمين اللبنانية اليوم؟

– وضع قطاع التأمين في لبنان صحي وسليم نظراً الى وعي الشعب لحاجاته التأمينية،
والجهد الذي تبذله وزارة الاقتصاد والتجارة الى السيوالة المتوافرة لدى المستهلكين
وقدرتهم الشرائية الجيدة.

هذا ومنتظر النتائج التي ستتوضح مع تطبيق معايير بازل ٢، وما اذا كان سيؤخذ بالزامية
التأمين مع الشركات التابعة للمصارف ام ستعتمد السوق المفتوحة، وما اذا كانت البنوك
ستؤدي دورها المالي ام ستقوم بدور شركة التأمين.

لقاءات مثمرة

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

– شهد مؤتمر الـ GAIF 2012 حضوراً قوياً ولقاءات مثمرة بين المهتمين بقطاع التأمين،
برغم انتقادات طاولت بعض النواحي التنظيمية. من جهة اخرى، أهنئ الصحافة على
حضورها الفاعل والقوي خلال فعاليات المؤتمر. ■



صالح عبد العزيز السبيلى (وفا للتأمين - Wafa Insurance - السعودية)؛

رؤية واستراتيجية جديدتان للانطلاق بأعمال الشركة

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة وفا للتأمين Wafa Insurance صالح عبد العزيز السبيلى تناول في حديثه الى «البيان الاقتصادية» الرؤية والاستراتيجية الجديدتين وعملية الهيكلة والحلول المعتمدة للانطلاق بأعمال الشركة بعد تغيير اسمها، وأشار الى ان معظم الخسائر التي تتكبدها الشركات السعودية ناتجة من الفرع الصحي، مقترحا على الاخيرة اعادة النظر باستراتيجياتها المتبعة.



لماذا اعتمدت الشركة السعودية الهندية اسما تجاريا جديدا؟

تم تغيير الاسم التجاري للشركة السعودية الهندية للتأمين واستبدل باسم وفا للتأمين تجنبا لاي لغط. والاسم الجديد ذو دلالة ومعنى عميقين. هذا وتسلمت منصبي في ايلول (سبتمبر) الماضي وعملت على وضع رؤية واستراتيجية جديدتين واعادة تنظيم العمل وهيكل الشركة من جديد. وقد ارتأينا تغيير الانظمة والحلول بالكامل وعززنا الفروع والخدمات التي نوفرها، كل ذلك ساعدنا في توطيد العلاقات مع المؤمن لهم وشركات التأمين والوساطة. كما وانطلقنا في طرح بوالصنا عبر موقعنا الالكتروني.

يقال ان شركات الاعادة الدولية اخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين في الخليج العربي بسبب

تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– تأثرت العلاقة بين شركات التأمين والمعידين في السوق السعودية اثر الفيضانات التي حصلت في جدة منذ سنتين، ولكن المملكة سارعت الى ايجاد حل سريع للمشكلة من خلال بناء الانفاق وتأهيل البنى التحتية، في سعيها الى منع تكرار ما حصل.

اعادة نظر بالاستراتيجيات

يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات الاعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟

– لا وافق على ذلك فثمة شركات تعتمد على قدراتها وحجم الاتفاقيات الذي يحكم تغطيات اعادة التأمين الاختياري، وبذلك فإنها لا تهتم فقط بالحصول على العمولات.

تسجل الاقساط المكتتبه في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي نموا كبيرا (يتجاوز ٣٠ بالمئة) الا ان نصف ذلك النمو ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزاميا هناك، هل لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

– معظم الخسائر التي تتكبدها الشركات في السوق السعودية ناتجة من التأمين في المجال الصحي، حيث نشهد حرب حرق اسعار بين الشركات، وقد ظهرت نتائج هذه الحرب خلال الربع الاخير من العام ٢٠١١ والربع الاول من ٢٠١٢ رغم ارتفاع حجم الاقساط في فرعي الصحة والمركبات. الا ان نسبة الارباح تراجعت نتيجة حرق الاسعار وبالتالي على الشركات اعادة النظر بالاستراتيجيات التي تتبناها.



ODYSSEYRe®

A FAIRFAX Company

reinsurance

specialty insurance

diverse platform

strong capitalization

global

local markets

solutions

London - Mexico City - Miami - Montreal - New York City - Paris - São Paulo
Singapore - Stamford - Stockholm - Tokyo - Toronto

www.OdysseyRe.com

د. رجائي صويص (الشرق الأوسط MIDDLE EAST)؛**ادارة جيدة وفريق عمل متخصص يساهمان في تحقيق أرباح معقولة**

الرئيس التنفيذي لشركة الشرق الأوسط للتأمين MIDDLE EAST الاردنية الدكتور رجائي صويص عزا اسناد شركات التأمين العربية أخطارها الى الإعادة العالمية الى عدم ثقتها بعملياتها، واصفاً نتائج الفرع الصحي في الأسواق العربية بغير الجيدة، معتبراً وجود ادارة جيدة وفريق عمل متخصص يساهم في تحقيق أرباح معقولة.



■ يقال ان شركات الإعادة الدولية أخذت تفقد حماسها حيال اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟

– طبعي ان تفقد بعض شركات الإعادة الدولية حماسها حيال سوق التأمين في المنطقة بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، غير ان هناك شركات أخرى لا تزال مهتمة بالعمل في أسواق المنطقة لانحية توفير التأمينات ضد أعمال الشغب والاضطرابات والارهاب، ساعية بذلك للحصول على حصة أكبر من الأقساط.

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريباً على شركات الإعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الأخطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟ وكيف يمكن اجبار شركات التأمين العربية على الاحتفاظ بحصة اكبر من الأخطار لحسابها؟

– اعتماد شركات التأمين العربية على شركات الإعادة العالمية حيث تسند اليها الجزء الأكبر من الأخطار بغية الحصول على عمولات، يعود الى عدم ثقة شركات التأمين العربية بالعمليات التي تأخذها والتي تهدف من خلالها الى تسجيل أقساط اكتتابية فقط.

ادارة جيدة وفريق متخصص

■ تسجل الاقساط المكتتبه في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي نموا كبيرا (يتجاوز ٣٠ بالمئة) الان نصف ذلك النمو ناتج عن ان التأمين الصحي بات الزاميا هناك، هل لديكم اي ملاحظات حول النتائج الفنية للتأمين الصحي؟

– شهد التأمين الصحي خلال السنوات العشرين الماضية تطوراً ملحوظاً في الدول العربية، خصوصاً وان الحاجة الى هذا النوع من التأمين الصحي ضرورة لكل فرد، غير ان نتائجه ليست جيدة ولا يحقق أرباحاً، يبقى ان وجود ادارة جيدة وفريق عمل متخصص في الشركة يتابعان سير الأعمال عن كئيب، يساهم في تحقيق أرباح معقولة.

■ هل انتم راضون عما جرى في المؤتمر العام لـ GAIF 2012؟

– لاحظنا ان المشاركين في مؤتمر الـ GAIF عقدوا اجتماعات جانبية عديدة، ما يؤكد نجاح المؤتمر في تعزيز التعاون بين الشركات العربية. ■

عائشة ظاظا (ابكس APEX - الاردن)؛**ستوسع بعد السعودية نحو الخليج العربي وافريقيا الشمالية**

عائشة ظاظا المديرية في شركة «ابكس» APEX كشفت عن نية في التوسع نحو منطقة الخليج العربي وافريقيا الشمالية بعد دخول سوق السعودية، وعددت الدوائر التي تؤلف هيكل الشركة، غير مسقطه لتوجهها مستقبلاً نحو اقامة شراكة مع بعض شركات الاعادة العالمية.

■ بعد المملكة العربية السعودية، هل تتحضرون للتوسع في دول اخرى من مجلس التعاون الخليجي أو الدول العربية أو الافريقية، وهل لديكم الامكانيات البشرية لتحقيق مثل هذا العمل الرائد؟

– يعتبر إنشاء فرع لشركتنا في المملكة العربية السعودية من أهم انجازاتنا وخصوصاً أن حجم العمل في السوق التأمينية في المملكة جيد جداً وحيوي. كما تسعى ابكس للتوسع في منطقة الخليج العربي وستكون خطوتنا التالية في دولة الإمارات العربية. أما في شمال إفريقيا فستكون البداية في الجمهورية الليبية حيث بدأت أعمالنا هناك في مجال الاستشارات.

■ مم يتألف الهيكل الإداري والفني لشركة APEX؟

– ثمة هيكل عمليات للشركة يتألف من دائرة تطوير الأعمال والدائرة المالية ودائرة الموارد البشرية والشؤون الإدارية ودائرة عمليات الحاسوب ودائرة العلاقات العامة، أما الهيكل الفني فيتألف من دائرة إعادة التأمين والتي يندرج فيها قسم الـ Treaty and FAC ودائرة الاستشارات التأمينية ودائرة التأمينات العامة المباشرة ودائرة الحوادث.

■ ما هو رأسمال الشركة ومن هم كبار المساهمين وما هي هويات مؤسسيها وهل لديكم فكرة لتحويلها الى شركة تأمين وإعادة مباشرة؟

– رأسمال الشركة ٥٠٠ الف دينار أردني وكبار المساهمين هم السادة زهير العطوط ومحمد أبو زيد والمهندسة سمر حشيشو وهم جميعاً من الجنسية الأردنية، كما وأن شركتنا تطمح إلى أن تكون رائدة في مجال وساطة إعادة التأمين وعلى المستويين العربي والدولي، وهذه هي استراتيجيتنا المتبعة، ولكن قد تتجه الشركة مستقبلاً نحو اقامة شراكة مع بعض شركات اعادة التأمين العالمية.

افضل التغطيات

■ الاستشارات هي الركيزة الاساسية لنجاح اي شركة تمارس صناعة التأمين، فهل تطلب منكم الاستشارات من شركات تتمركز خارج مقر APEX؟

– طبعاً ان نتعامل في هذا الاطار مع شركات كبيرة لديها فروع عدة في مختلف انحاء العالم، ونقوم بدراسة جميع عقودها التأمينية وتقديم الاستشارات التأمينية الفنية لها، ويقضي الامر احياناً زيارة فروع هذه الشركات ودراسة احتياجاتها التأمينية، كما وأننا نقوم باتصالاتنا مع وسطاء إعادة التأمين والمعيرين في تلك البلاد لتقديم أفضل التغطيات لعملائنا من هذه الشركات. ■

باسم عوده (الدرع العربي للتأمين التعاوني ARABIAN SHIELD):

المطلوب من الجهات الرقابية اجراءات تنظيمية وتصحيحية غير مقتصرة على شرط الاحتفاظ فحسب

مدير عام شركة الدرع العربي للتأمين التعاوني ARABIAN SHIELD السعودية باسم عوده لاحظ ازدواجية في تعاطي شركات الإعادة العالمية مع الأسواق العربية، وطالب باتخاذ الجهات الرقابية في الدول العربية اجراءات تنظيمية وتصحيحية ليس على صعيد الاحتفاظ فحسب.

■ يقال ان شركات الإعادة الدولية أخذت تفقد حماسها في اسواق التأمين العربية بسبب تدهور النتائج الاكتتابية، هل توافقون على هذا القول؟



– لا أؤيد ما يقال عن فقدان شركات الإعادة العالمية حماسها حيال اسواق التأمين العربية، وفي اعتقادي ان شركات الإعادة العالمية غيرت الاستراتيجيات، فبالرغم من تقيد بعض هذه الشركات في التعامل مع الشركات العربية لجهة التشدد في شروط تجديد الاتفاقيات، نرى ان هناك شركات اعادة عالمية اخرى استغلت الفرصة ودخلت الاسواق العربية بقوة اكبر واستطاعت الحصول على حصة مهمة منها، اضع الى انه وبالرغم من التغييرات التي تشهدها المنطقة، لا يزال هناك اسواق مغرية، والاسعار والاحطار فيها مقبولة وقد تكون نتائجها مربحة. كما ان هناك اسواقا تشهد نمواً وتطوراً ملحوظاً مع مرور الايام ومنتظرها مستقبل واعد.

اجراءات تنظيمية وتصحيحية

■ يؤخذ على شركات التأمين العربية اعتمادها الكلي تقريبا على شركات الإعادة حيث تسند اليها الجزء الاعظم من الاحطار بغية الحصول على عمولات، هل توافقون على ذلك؟

– مسألة احتفاظ الشركات العربية بحصة اكبر من الاحطار تتعلق بقدراتها المتفاوتة، اذ يراوح عدد الشركات التي لديها نسبة احتفاظ معقولة بين شركتين و ثلاث، اضع الى ان رؤوس اموال الشركات العربية لا تسمح لها بالاحتفاظ بحصة كبيرة من السوق، لذا تلجأ الى اسناد الجزء الاكبر من الاحطار الى شركات الإعادة العالمية بغية الحصول على عمولات. الى ذلك ثمة اسواق عربية تلجأ الى فرض نسبة احتفاظ معينة، ما يساعدها على النجاح في حال توافر الامكانيات لدى الشركات العربية. غير ان عدم وجود امكانية لاستيعاب المخاطر لدى بعض الشركات العربية يجعل السلطات التنظيمية تغض الطرف عن الامتثال للنصوص الملزمة بالاحتفاظ والمدرجة ضمن الاتفاقيات.

وفي هذا السياق نأمل ان تتخذ الجهات الرقابية في الدول العربية، اجراءات تنظيمية وتصحيحية ليس فقط على صعيد الاحتفاظ بل في ما يتعلق برؤوس الاموال والاستثمار وبعده الشركات العاملة في الاسواق، اذ ان عدداً كبيراً من الاسواق العربية يشكو من عدد الشركات العاملة فيها والتي تفوق طاقتها الاستيعابية، اضافة الى المنافسة الشرسة التي تتمحور على حرق الاسعار، بعيدا عن جودة ونوعية المنتجات الموفرة للمؤمن لهم. من هنا اعتقد ان الوقت حان كي تلزم الجهات الرقابية شركات التأمين العربية برفع رؤوس اموالها وزيادة وقدرة احتفاظها وتشجيعها والزامها على الاندماج لتشكيل كيانات قادرة على لعب دور فعال، وليس فقط الاهتمام بامرار الاقساط المكتسبة الى خارج المنطقة او جزء منها الى داخل المنطقة العربية من طريق اعادة التأمين. ناهيك عن ان شركات الإعادة العربية يجب ان تكون سبقة في اغتنام الفرص والمبادرة الى الحصول على حجم اعمال اكبر في المنطقة العربية.

شخصياً أرى ان ايجاد حلول للمشكلات التي تواجه القطاع من مسؤولية الجهات الرقابية، اذ ان اي حركة اندماج او استحواذ في الاسواق العربية لن تحصل بطريقة طوعية وذلك لأسباب تقليدية او تاريخية او فردية او حتى بسبب عدم ادراك اهمية الاستحواذ او الاندماج. ■

نائل صلاح (اسكادنيا ESKADENIA - الاردن):

شركات التأمين تختلف في استجابتها للتكنولوجيا الحديثة



حققت شركة اسكادنيا المتخصصة في مجال البرمجيات نجاحات متتالية مع شركات التأمين العربية، بحيث انها تصمم انظمة تساعد على خفض تكاليف هذه الشركات وتسريع العمليات وتأمين مستوى عال من الحماية وتحسين مستوى خدمة الزبائن.

العضو المنتدب للشركة نائل صلاح رأى ان شركات

التأمين تختلف في درجة استجابتها لمواكبة التكنولوجيا الحديثة، وان معظمها بات يدرك اهمية الاعتماد على الانظمة المتطورة في مجال عملها، ملاحظا انطلاق الحركة في الاسواق مجددا بعد تأثرها بأحداث الثورات العربية.

■ ما الجديد الذي قدمته الشركة في مؤتمر الـ GAIF؟

– جاءت مشاركتنا في المؤتمر في اطار التواصل مع شركات التأمين في المنطقة وعرض انظمتنا المتكاملة الملمية لحاجات الشركات والمؤسسات، من بينها شركات التأمين حيث نوفر للاخيرة انظمة للتأمينات العامة والتأمين الصحي والتأمين على الحياة والسفر، اضافة الى انظمة خاصة بالتأمين المصرفي وشؤون الموظفين، واخرى تهدف الى اتمتة الانظمة الخاصة بسير العمل في الشركات وانظمة ادارة الملفات وانظمة للبوابة الالكترونية. كما نوفر انظمة خاصة بتطبيقات الهاتف الذكية تسمح للبعض بالدخول الى انظمة الشركة من خلال هذه التطبيقات.

انظمة عالمية وخاصة

■ في رأيكم الى اي مدى نواكب شركات التأمين العربية التكنولوجيا الحديثة؟

– تختلف شركات التأمين العربية في درجة استجابتها لمواكبة التكنولوجيا الحديثة، فالبعض منها يواكب التطور بشكل كبير واخرى لا تزال تعتمد انظمة تقليدية. وبالاجمال فإن معظم الشركات العربية اصبحت تدرك اهمية الاعتماد على الانظمة التكنولوجية المتطورة في مجال عملها.

■ هل الانظمة التي توفرها للشركات ذات معايير عالمية او تختلف بحسب حاجات الشركات؟

– تعمل الشركة وفقا لمعايير وانظمة عالمية تحتاجها معظم الشركات، الا ان هناك انظمة خاصة نوفرها لبعض الشركات استنادا لحاجاتها ومنتجاتها ودرجة اعتمادها على التكنولوجيا.

توعية على اهمية التكنولوجيا

■ هل تأثر عملكم بالخسائر التي تكبدتها بعض شركات التأمين نتيجة الثورات في المنطقة؟

– حالياً تشهد اعمالنا نموا ملحوظا في دول المنطقة ولا ننكر انها تأثرت في شكل بسيط في بعض البلدان التي شهدت احداثا وثورات، ولكن الحركة بدأت تنتشط مجددا مع الاشارة الى اننا نتعامل مع شركات تأمين خارج المنطقة.

■ اي رسالة توجهونها الى شركات التأمين؟

– نأمل بتوعية شركات التأمين على اهمية التكنولوجيا في مجال عملها، ونحن على ثقة بأن اي شركة تستثمر في المجال التكنولوجي ستحقق عوائد مجزية. ■

شيكان للتأمين وإعادة التأمين .. ثلاثة عقود من النجاح والنمو المتواصل

مرحلة جديدة وآفاق أرحب في طريق التميز والانجاز محليا وإقليميا وعالميا، فستمضي الشركة قدما في تنفيذ السياسات والاستراتيجيات التي خطتها للمرحلة المقبلة وهي :

١- تشكيل اللجنة الدائمة للسياسات والتدقيق لتحديث لوائح الشركة وتعزيزها وضمان استقلالية إدارة التدقيق الداخلي وتفعيل الرقابة المالية والضبط الداخلي والالتزام بالمعايير الدولية في المجال المالي والمعايير التي تحكم نظام التأمين الإسلامي والالتزام بالنظام الأساسي للشركة فضلا عن متطلبات وأحكام قانون الرقابة على التأمين وقانون التأمين والتكافل لتحقيق أقصى درجات الالتزام بالإعلان والإفصاح والشفافية والحوكمة .

٢- تشكيل اللجنة الدائمة للموارد البشرية والمسؤولية الاجتماعية لتطوير المورد البشري بالشركة وخلق كادر بشري مؤهل ومدرب وملتزم لتقديم أفضل الخدمات لعملاء الشركة وتعزيز التواصل معهم، وتحسين جودة الخدمات من خلال تطوير وتحديث نظم وتقنية المعلومات بالشركة، وربط رئاسة الشركة تقنيا بكافة فروعها ومكاتبها الفرعية المنتشرة في كافة أرجاء السودان، لأداء رسالة الشركة الأساسية الهادفة إلى ترسيخ مفهوم التأمين الإسلامي وجعله جزءا من حياة أفراد المجتمع وتوفير الحماية التأمينية الضرورية لهم والاهتمام بالجانب الاجتماعي من خلال تنفيذ مشاريع الدعم الاجتماعي في مجال الصحة والتعليم وتوفير المياه الصالحة للشرب ودعم المساجد والخلوي .

٣- تشكيل اللجنة الدائمة للاستثمار وإعداد الدراسات ووضع الخطط الاستثمارية ومتابعة تنفيذها مع إدارة الاستثمار بالشركة بهدف تحقيق أفضل عوائد الاستثمار لحملة الأسهم و حملة الوثائق .

تتطلع شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين إلى المستقبل بكل الثقة والتفاؤل . وستمضي الشركة قدما في المحافظة على ريادتها لسوق التأمين السودانية وتحقيق تطلعات ورغبات وطموحات حملة الوثائق من خلال توفير تغطيات تأمينية

عبر منتجات مبتكرة بأفضل الشروط والأسعار وبأفضل الوسائل والأساليب وتحقيق أفضل عوائد الاستثمار لحملة الأسهم وحملة الوثائق . ■



صلاح الدين موسى
العضو المنتدب - الرئيس التنفيذي
شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين - السودان

تأسست شركة شيكان SHIEKAN للتأمين وإعادة التأمين المحدودة عام ١٩٨٣ وجاءت انطلاقها الفعلية كواحدة من شركات الهيئة الاقتصادية الوطنية في أواخر عام ١٩٩٠، بوصفها شركة تأمين إسلامية تزاوّل كافة أعمالها وفقا لمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية، واستطاعت خلال ما يقارب الثلاثة عقود من عمرها المديد، أن ترسخ أقدامها في سوق التأمين السودانية وأصبحت الشركة الأولى بين شركات التأمين العاملة في السوق من حيث حجم الأقساط، إذ تستحوذ الشركة على ما يزيد عن الـ ٥٥٪ من إجمالي أقساط السوق وكذلك من حيث الانتشار الجغرافي، إذ تنتشر فروعها ومكاتبها الفرعية في كافة ولايات السودان وكذلك من حيث الكادر البشري إذ يزيد عدد منتسبي الشركة عن الألف من العمالة المؤهلة والمدربة والملتزمة والتي رفدت بها العديد من شركات التأمين العاملة داخل السودان وخارجه .

ولعل شركة شيكان تعد من الشركات القلائل على مستوى العالم التي تزاوّل التأمين بكافة أنواعه (التأمين العام، التأمين على الحياة، التأمين الطبي، التأمين الزراعي). استطاعت الشركة من خلال توفير هذه الباقة المتكاملة والشاملة من المنتجات التأمينية أن تلبّي طموحات وتطلعات واحتياجات كافة العملاء في القطاعين العام والخاص وعلى مستوى المؤسسات بكافة أنواعها (صناعي، تجاري، مالي، خدمي) وكذلك على مستوى الأفراد .

وبذلك كانت شركة شيكان للتأمين الداعم الأول والركيزة الأساسية لحماية الاقتصاد الوطني بكافة قطاعاته، ووفرت التغطية لمشروعات التنمية في كافة المجالات وشملت مشروعات الطاقة في قطاع البترول ومحطات الكهرباء والسدود ومشروعات البنى التحتية من طرق وجسور ومحطات المياه. وشملت توفير التغطية التأمينية لكافة الواردات من سلع استراتيجية ومدخلات الإنتاج والآليات والمعدات، وشملت كذلك توفير التغطية التأمينية لقطاع المصارف والمؤسسات

المالية المختلفة .

وللمحافظة على هذه المكاسب الضخمة والانجازات العظيمة التي حققتها شركة شيكان خلال العقود الثلاثة الماضية، وللانطلاق بها إلى



Seyed Mohammad Karimi (President of Bimeh Markazi Iran / Central Insurance of IR Iran):



Insurance Industry is Messenger of Friendship & Peace No single Country in the World has the Right to Impose Sanction on Insurance

Bimeh Markazi Iran was established in 1971 by the Act of Parliament for the purpose of regulating, expanding and guiding insurance industry in Iran. Besides its regulatory and supervisory missions, Bimeh Markazi by way of its establishment act has been entrusted to carry out local compulsory reinsurance and to effect inward and outward reinsurance business in both national and international markets. Bimeh Markazi plays an active role in the industry by promoting, regulating and supervising insurance activities within the market. Al Bayan Magazine met the President of Bimeh Markazi, Mr. Seyed Mohammad Karimi and conducted this interview with him.

*** Where do you have exposures?**

- We are mainly concentrated on Iranian insurance market. Due to our role that is the development of the Iranian Insurance Industry, we have the authority and responsibility to develop our relations with other countries around the world. Insurance industry in Iran has more than 80 years of experience especially after the Islamic Revolution that has been authorized by the leaders of the Islamic Republic of Iran. Religious authorities confirm the insurance industry since the role of the insurance is to make peace and serenity for human race and people from all walks of life.

*** How are you tackling American and European sanctions? and what is the impact of such sanctions on your business?**

- Insurance industry is the messenger of friendship

and peace, no single country in the world has the right to impose any sanctions on insurance. Unfortunately, they ignored the ethics and imposed sanctions despite the fact that insurance is considered as medical doctors without borders. The basis of insurance entails nations worldwide that help each other, whereas they treat the Iranian unkindly. Nevertheless, Iranian people are truly consolidated and they have decided to solve this problem especially because they are united with the government which is why they could not affect the Iranians. We are really looking forward to have connections and cooperation with friendly insurance companies around the world and that is the main reason for our presence in this conference.

*** Are you working with the international reinsurers?**

- Yes, we do not see any problems to work with them, and if there is any limitation, it is imposed by other countries not by us. We are ready to work and cooperate in this field.

*** How do you evaluate the relationship between your organization and other Arab insurance and reinsurance companies?**

- Our assessment is really excellent.

*** As the Official Authority of the Iranian Insurance Industry, what is your message to the Arab world?**

- We are living together considering the same religion and geographical position with Arab world and we have been doing this without tension for a long time, thus and we are ready to cooperate and continue in the same way.

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب

(AWRIS)

٣٢ عاماً في خدمة شركائه الأعضاء

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين للأخطار الخاصة لأعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١٧٤ شركة من ١٩ دولة عربية. التغطيات المتوفرة للأعضاء: تأمين أخطار الحرب: بضائع وأجسام سفن - النقل البري: تأمين أخطار الحرب للبضائع، والحاويات ووسائل النقل طيران: أخطار الحرب لأجسام الطائرات - الحياة والحوادث الشخصية: أخطار الحرب، أخطار الإرهاب والتخريب وأخطار الحرب على الممتلكات الثابتة.

For about 3 decades The Arab War Risks Insurance Syndicate (AWRIS) has been providing Special Risks Insurance Facilities to its 174 Member Companies, operating in 19 Countries in the Arab World. Our Special Risks Facilities Cover: Marine:Hull & Cargo War SRCC - Land Transit: Cargo Containers & Trucks Aviation: Hull War - Life & Personal Accident: Passive War, Property: Sabotage & Terrorism, and War on Fixed Property.

الصندوق العربي لتأمين 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: +٩٧٣ ١٧ ٥٣٣٤٨٨، فاكس: +٩٧٣ ١٧ ٥٣٢٨٢٢
Falcon Tower, Diplomatic Area, Tel: +973 17 533488, Fax: +973 17 532822, P.O. Box: 10009, Manama, Kingdom of Bahrain,

Website: www.awris.com
Email: info@awris.com | awris@awris.com



CRESCENT GLOBAL'S GROUP MANAGING DIRECTOR, JAMIL R. BAHOU:

INTERNATIONAL REINSURERS LOST THEIR APPETITE ONLY FOR POORLY RATED RISKS EXCEPT FOR TRADING CREDIT RISKS, BUSINESS IN SANCTIONED COUNTRIES IS PLACABLE BUT AT SPECIAL PRICES

Jamil R. Bahou, Group Managing Director, of Crescent Global, the Bahrain based reinsurance brokers, participate at the Gaif 2012 conference in Marrakesh.

Below is a Q + A we had with M. Bahou:

* It is said that international reinsurers are losing their enthusiasm about the Arabian Gulf insurance markets, because of deteriorating underwriting results. Would you agree with this?

- I WOULD DISAGREE WITH THE ABOVE. INTERNATIONAL REINSURERS HAVE LOST THEIR APPETITE FOR SUB PAR AND POORLY RATED RISKS THAT HAVE RESULTED IN ACCUMULATED LOSSES AND IRRESPONSIBLE LOCAL UNDERWRITING.

* How do reinsurers look at the situation now prevalent in such countries as Libya, Yemen Iraq Egypt and Syria? What kind of risks are they accepting in those countries if any? and at what conditions?

- FOR OUR POINT OF VIEW, RISKS IN THESE TERRITORIES CONTINUE TO BE

PLACABLE, BUT AT A PRICE. ALL CLASSES OF BUSINESS ARE AND CAN BE PLACED WITH EXCEPTION TO SPECIALIST LINES SUCH AS TRADE CREDIT, ETC.

* It is said that regional reinsurers, Arab and African in particular, have benefited from the sanctions imposed by USA and European Reinsurers on Syria and restrictions, in other Arab countries. Do you agree with this?

- IN SOME INSTANCES, LOCAL REINSURERS HAVE INDEED BENEFITED, BUT TO A LIMITED EXTENT. AT THE END OF THE DAY, LOCAL AND REGIONAL REINSURERS ARE DEPENDENT ULTIMATELY FOR THEIR CAPACITY ON U.S AND EUROPEAN REINSURERS. THEREFORE THERE IS A LIMIT ON HOW MUCH BUSINESS THEY CAN ACCEPT FROM SANCTIONED TERRITORIES.

* Do you have any fear or reserves about ceding your business to regional reinsurers?

- NOT AT ALL. THE REGION HAS SOME VERY CREDIBLE REGIONAL REINSURANCE COMPANIES.

* If you were to evaluate the so called "Arab Spring" in few words would you say it was positive or negative event? and what impact will it have on the insurance industry, locally and abroad?

- ANY TIME THERE IS DISRUPTION IN TRADE IT IS NOT A GOOD THING FROM A BUSINESS POINT OF VIEW. THE ARAB SPRING HAS AND WILL SEE THE RESTRUCTURING OF A NUMBER OF REGIONAL INSURANCE MARKETS, THE LIBYAN MARKET BEING THE MOST OBVIOUS OVER TIME.

Stefania Badaa (Business Development Manager – International Markets) :

The competition is high like in any other industry but what differentiates Apex from the crowd is our attitude towards our clients and partners



I am an ACII qualified insurer in all areas of insurance and a holder of Advance Diplomas in Accounting and Finance for Insurance and Reinsurance acquired through an intense Graduate International Training Program combined with rotational work experience at Trust International Insurance and Reinsurance, Bahrain. My corporate experience prior to joining Apex was in the Reinsurance industry for 3 years in the GCC and London Market for 5 years from where I

have also gained Marketing and Public Relations qualifications. At present I am the Business Development Manager in Apex. I strongly believe that the technical knowledge acquired throughout the years combined with the right attitude, enthusiasm and drive to bring new business and identify new markets is a challenging position which I personally enjoy. I am highly motivated towards building new relationships with our colleagues within the same industry and continuously working to grow the overall business strategy.

The future is always unpredictable however my expectations are to grow both on a personal and professional level under and with the guidance of my coworkers at Apex. My motivation comes from the satisfaction of being part of a great team which we have at Apex and I strongly believe with the dedication and talent at Apex we will be a larger and stronger organization within the next 5 years. My goal is to be an integral part of this potential success. I see many great opportunities for the company and with the right attitude and leadership we can achieve our goals within the industry and obtain the recognition in the local markets and abroad. Future expansions and

growth in new territories are on my agenda at the moment and we are working hard to prove ourselves within these new areas.

The competition is high like in any other industry but what differentiates Apex from the crowd is our attitude towards our clients and partners. No account is ever treated as too small or too difficult, we have the built in mentality to work as an integrated reinsurance department for the client the moment they appoint us and we link that with a strong relationship based on trust and achievements. We do appreciate partnerships very much and our goal is to become the Partner of Choice for all our clients.

Jordan has so much to offer from a variety of beautiful places to see and explore, the country has a rich and diverse history to discover as well as the many religious influences. Jordan is a very multicultural environment, accompanied by excellent cuisine and very approachable and friendly people. I am still at the integration stage but I was lucky enough to come across some wonderful people that have made me feel at home, very comfortable and very welcomed. I cannot express how fascinated I am with the country, people and culture altogether a great life experience.

RAWNY KHADR (DHO FAR - OMAN):

“Arab Spring” has its positives and negatives and international reinsurers are active in the market



Al Bayan Magazine had the opportunity to meet the Vice-President for Development and Marketing of DHO-FAR INSURANCE Co. Mr. Rawny Khadr and conducted this interesting interview with him.

* It is said that international reinsurers are losing their enthusiasm about the Arabian

Gulf insurance markets, because of deteriorating underwriting results. Would you agree with this, and which are in your opinion the real problems facing the insurance industry in those markets?

- I think the international reinsurers are still highly active in the MENA region with more emphasis on particular classes of insurance as each market is different. In the GCC we have seen an influx of reinsurers of which Swiss re is the latest major reinsurer that has established an office in Dubai. In terms of the problems facing each market one cannot generalize about the region as a whole, as there are specific issues in each market, but the basic dynamics are consistent, which are, too many insurance and now Takaful companies, low penetration in non-life business (apart from motor), very competitive rates, high labor and spare parts costs and an industry that is more fragmented than cohesive. Hence the markets are consistently correcting themselves in line with our economic reality.

* A substantial growth of premium is being achieved in Saudi Arabia and Abu Dhabi but half of it is due to compulsory health insurance. Do you find in this a positive sign?

- In light of the fact that this class of insurance is compulsory, the benefits in terms of cover for the insured and the industry are numerous, but it does give rise to the question that would there be this growth in real terms if it wasn't, this is the main issue rather than the fact that there is an increase in premium. It would be wonderful if this would lead to an increase in penetration for all personal lines. With reference to Oman in particular, development is slow but gradual and obtaining the risk adequate price is always a challenge, due to the number of competitors' and number of clients.

* If you were to evaluate the so called “Arab Spring” in few words would you say it was positive or negative event? And what impact will it have on the insurance industry, locally and abroad?

- In general it has its positives and negatives of which SRCC and political violence has become much clearer and thus there is a new product to sell into the market. The negatives are that we shouldn't need to go through such calamities in order to establish this clarity. In the long term a stable economic and political environment only enhances the growth of the insurance industry which democracy, liberty and equality are the most basic tenants.

* Are you satisfied with the way GAIF 2012 went on? Did it meet your expectations? Has it achieved anything? And if not what were its failures?

- It can't be easy organizing 2000 people anywhere in the world; hence I thank the organizing committee and the GAIF management for all their effort. The most noticeable hurdle that seemingly numerous people experienced particularly those who travelled from the middle east and GCC was the location, Marrakesh, it's very difficult to get to as it took me 12hrs door to door on 3 different flights and despite the excellent service in the Palmerie hotel I would've chosen something more grand for this auspicious event. Work wise it met all more expectations, meeting with my treaty reinsurers as well as brokers who I consistently work with both on treaty and FAC enabling me to conclude ongoing as well as current risks, plus gaining an insight into market developments and strategic inclinations from reinsurers which directly impact our organization.

David Forrest (Kay International):

THE REGULATORS IN SOME OF THE MENA COUNTRIES HAVE STARTED TO IMPOSE ON INSURERS CERTAIN RETENTION AND THAT WILL HELP THEM INCREASE THEIR CAPITALIZATION



David Forrest, CEO, Kay International, was among those who actively participated in Gaif 2012 activities in Marrakesh. M. Forrest expressed to our correspondent his views over the situation in the Mena insurance markets, explaining in the same time how does Kay Int'l operates. Here is the Q+ A

* May we know the extent of services you are offering in the Mena Region?

- Kay International is an independent, licensed, regulated insurance broker and underwriting agency. It delivers exceptional products and bespoke schemes to a diversity of clients in the UK and overseas. It is also renowned for focusing on markets that are either ignored by large brokers or regarded as too challenging by others.

If the rate is too low than there is a problem in the business offered

* It is said that international reinsurers are losing their enthusiasm about the Arabian Gulf insurance markets, because of deteriorating underwriting results. Would you agree with this, and which are in your opinion the real problems facing the insurance industry in those markets?

- The results are deteriorating because the rates are going too low. There is nothing wrong with the business, it is just that we are selling our products at too low cost and the rates are not going up . So from our perspective in the business, we refused to follow the rates down. If the rate is too low, than there is a problem in the business offered to us.

* Arab insurers are generally criticized for depending too much on reinsurance, and ceding most of the risks they write to the reinsurers in return for high reinsurance commission. Do you support this saying and could Arab insurers be forced to bear part of the risks?

- I think that was true in the past. It is changing as a culture because the regulators in the region are trying to establish some minimum converting standards, whereby they will force companies to retain more of the risk because they want companies to increase their capitalization. This is all part to end “price list management”, there's a trend by the regulators and they will squeeze local companies to retain more risk in the hope that this will compel them to increase capital because in the other areas where regulators are squeezing, local companies are regulating their investments. In the past, insurers in this region committed a high proportion of money premium trust funds to be invested in equity investments. That's fine when the stock markets are climbing higher, but when you go through period of crisis which we are still in, equities are too volatile so this will reduce the investment gains made by local insurers which will compel them to concentrate more on the underwriting side of their business.

THE MENA REGION IS ONE OF THREE THEATERS WHERE WE OPERATE

* What's the importance of the Gulf region to Kay International Company?

- We are committed to this region, we aren't a world wide global player. We are in three theaters of operations: In the MENA region, in Eastern Europe and the Far East. We are an Anglo Saxon company that doesn't do business in the Anglo Saxon world, we are not in America, South Africa or Canada. Thus, we act as a managing general agent, we are not a broker but we represent a panel of underwriting companies who simply acknowledge that we might know more about this region than they do, but they want exposure in the region. So they ask us to do it for them due to our recognized position in the market over the last 30 years. M. Forrest went on to say :From here, we offer various reinsurance products to support the local market, we don't work against the market or compete with the market but instead work with it, so we offer non proportional treaties support in the region in terms of providing cover to reinsurance companies as well as insurance companies and that for us is a big area of expansion.

* Are you satisfied with the way GAIF 2012 went on? Did it meet your expectations? Has it achieved anything? And if not what were its failures?

- This is the first time I've been to Morocco, it is a very beautiful country and the hospitality is fantastic. Concerning GAIF, we've always been part of this market and it's been extraordinary to see how many people have asked to have appointments to see us to talk about new opportunities and that makes it very exciting for us.

GOKHAN AKTAS (TURKEY'S MILLI RE):

INSURERS IN THE REGION PREFER TO PLAY THE ROLE OF BROKERS, AND THEY HAVE NO PROBLEM DOING SO AS LONG AS THERE IS PLENTY OF REINSURANCE CAPACITY AVAILABLE



Gokhan Aktas, Head of foreign inward business department, at Milli Re in Turkey, participated at Gaif 2012 in Marrakesh. Here is a Q+A we had with M. Aktas over his Milli Re's standing in the Mena region:

* It is said that international reinsurers are losing their enthusiasm about the Arabian Gulf insurance markets, because of deteriorating underwriting results. Would you agree with this?

- This is somehow correct and incorrect to say. The fact is there is still plenty of capacity available. Some of the Reinsurers are in effect reducing and withdrawing their participation but in the same time, new players who have the appetite enter these markets. International reinsurers including Milli Re were hit in 2011 by catastrophic events in New Zealand and Japan. So not only the Arabian Gulf insurance markets are causing the reinsurers to lose their enthusiasm, there are problems in many parts of the world.

* What are the main problems the insurance sector is facing in the Gulf region?

- The prices are going down every year, the companies here in the region aren't risk carriers, they retain very small portion of the risk and then lay everything on the shoulders of the reinsurers. This is because they don't believe in the risks that they are writing and as long as they find the capacity to absorb those risks in the reinsurance markets, they continue to cede most of the business they write.

ARAB INSURERS AREN'T PLAYING THEIR REAL ROLE

* Arab insurers are generally criticized for depending too much on reinsurance, and ceding most of the risks they write to the reinsurers in return for high reinsurance commission. Do you support this saying?

-Yes, the commission levels are very high and the Arab insurers aren't playing their real role, they are just acting as brokers. Also, the proportion treaty programs in the region, have tiny margins and this affect the appetite of the reinsurers.

OUR RELATIONS WITH INSURERS IN THE MENA REGION BEGAN SEVERAL DECADES AGO THROUGH THE FAIR POOLS

* How do you look at the Mena region in general and to countries such as Lybia and Syria in particular ?

- As far as Milli Re is concerned, we have been so active in the Mena markets for a long time. First we started with FAIR Reinsurance Pool, and now Milli Re is writing on its own. These markets have historically been very close to Milli Re. M. Aktas added: Libya is now settling down and has huge potential. So in the coming years, we will be more active in Libya. Concerning Syria, the political relationship was very close but now all of a sudden it changed. The Syrian market was relatively new to the international players, and the number of the private companies was increasing and in a good mood. It is too early to predict how things will be in Syria because the tension is still there but we are trying to give the best of our support to these markets.

* Are you satisfied with the way GAIF 2012 went on?

- GAIF every year is attracting more and more people. It has become one of the largest insurance gatherings in the world and it allows us to meet a lot of clients, not only insurance companies but also brokers.

Andrew Smith (Boubyan Takaful):

We support local, regional and international reinsurance partners and most insurers act as a broker rather than risk carrier



Boubyan Takaful Insurance is the **F i r s t** Bancassurance model insurance company in the market, which is authorized by the Central Bank of Kuwait to conduct its business through its parent company, Boubyan Bank, It was established in 2006

with an authorized capital of 10 million Kuwaiti Dinars and is licensed to provide wide range of insurance products under all classes of business, motor, fire, general accident, enegineering and liabilities, marine and aviation, family takaful and medical. Al Bayan Magazine met the CEO of Boubyan Takaful Mr. Andrew Smith and conducted this interview with him.

* It is said that international reinsurers are losing their enthusiasm about the Arabian Gulf insurance markets, because of deteriorating underwriting results. Would you agree with this?

- I think there is a number of international companies that are seriously looking at the Middle East, there's a lot of pressure on the price but i think if the market can help increase the price and increase the experience of clients, than a lot of international companies would look to come back to the Middle East but only when the time is right.

* Arab insurers are generally criticized for depending too much on reinsurance, and ceding most of the risks they write to the reinsurers in return for high reinsurance commission. Do you support this saying?

- I think the number of insurers in the region do rely to have their own reinsurance and a number of these companies don't carry sufficient risk themselves so they look for support and effectively act as a broker rather than a risk carrier and that needs not only to support the reinsurance market but also for the insurance companies to make more money by retaining more the contribution.

* What do you say about the Arabic and African reinsurance companies in the region?

- From Boubyan Takaful perspective, a number of our partners are from the local region rather than international one so we support both the local reinsurance partners in Kuwait and regionally into Africa and into the Middle East as a whole and we do a little bit internationally with the global players.

* If you were to evaluate the so called "Arab Spring" in few words would you say it was positive or negative event?

- It is too early to tell exactly how the arab spring will come out and materialize at the end of it but hopefully it will be a positive move for everybody.

ARGO GROUP's Mark Watson III and Nigel Mortimer :

WHEN THE RIGHT LEGAL SYSTEMS ARE EMBEDDED AND STABILITY IS BACK, INVESTORS WILL CERTAINLY RETURN, AND NEW OPPORTUNITIES FOR INSURERS WILL BE CREATED

When in Marrakesh , covering Gaif 2012, our correspondent met two Argo Executives namely Mark Watson III, President & CEO, and Nigel Mortimer, Managing Director Emerging Markets, and conducted the following interview .

* It is said that international reinsurers are losing their enthusiasm about the Arab insurance markets, because of deteriorating underwriting results. Would you agree with this?

Mark Watson III: The underwriting results have had some little challenges in the last couple of years but I think the market is growing in its level of sophistication. We actually believe the market in the Middle East and North Africa is evolving and will continue to do so in the next few years. I hope that pricing will begin to go up where it needs to be. One of the challenges is that there's so much underwriting capacity in the market and that's a global problem, we are experiencing everywhere and not only in this region because there is a lot of capital all over the world is supporting the insurance industry.

Nigel Mortimer: In the last 3 years there was more supply than demand and that slowed the market more than it should be. I think things should start to change. Investment returns are low, so it means that underwriting profits should come back and the main focus for insurers in the region is to turn the market back to the underwriting profit and regain the confidence of the large reinsurance markets.

Developing a higher level of sophistication to the market place and focusing on casualty and perfection lines is our main strategy

* What plans do you have for your new office in Dubai?

Mark Watson III: We've been insuring risk in the region for a number of years through our syndicate in London, so our familiarity with the region isn't something new, and by opening our new offices in Dubai, we wanted to have more of a local presence. Our strategy is to focus on some specialty lines of business like General Liability and some Directors and Officers liability.

Mark Watson III Added: One of the priorities for our company is to bring a higher level of sophistication to the market place, and that includes services that will be good for the market place as a whole.

* What are the challenges facing the insurance markets in the Gulf?

Mark Watson III: Developing a higher level of sophistication. If we look at the way most insurance companies are structured in the region, we get the impression that the local or regional companies assume all the risks, but then they reinsure the majority of those risks



Mark Watson III



Nigel Mortimer

to companies like ourselves and other international companies. Having said this, there is a little stress on local companies' balance sheets and that may change over time.

Middle East will be an important part of our strategy

* Are you satisfied with the way GAIF 2012 went on?

Mark Watson III: It is an opportunity every 2 years to come over and meet people for a short period of time in the region to get a sense for what's going on. Most of our risk remains in the US and Western Europe. We also have a growing presence in Brazil where pricing is a little better. Nevertheless, the Middle East will be an important part of our strategy in the future.

Nigel Mortimer: It is a fabulous place, there's no other place as good as GAIF to meet so many people in such a short time and to have intense conversations and communicate effectively. Thus, we are very pleased to be here.

* How do reinsurers look at the situation now prevalent in such countries as Libya, Yemen Iraq Egypt and Syria? What kind of risks are they accepting in those countries if any? and at what conditions?

Nigel Mortimer: I think people are really waiting to see what impact it has. If there's a long term opportunity, definitely people will be enthusiastic about it , and in the short term, they don't want to start expanding directly, so they are still waiting to see the right political legal systems embedded, and that there is some sustainability and the infra structure is there. Such is necessary in order for the investors to feel that the risks are securitized when and where they are investing.

* If you were to evaluate the so called "Arab Spring" in few words would you say it was positive or negative event? And what impact will it have on the insurance industry, locally and abroad?

Nigel Mortimer: If you look at it from economic view, the very compelling human issues will open up economies to more investment as stability returns, and that will create wealth and when there's wealth, there's risk and in return when there's risk, there's will to risk transfer, (insurance) and that will be good for the region.

* What is new about Argo Group?

Nigel Mortimer : We've set up a new operation in the DIFC in October and we had a successful start, we're focusing now on casualty and perfection lines. We've hired some people from regional and international insurance and hired some more underwriters. In addition we are travelling a lot and building up with very good customer base and we are looking strategically to enter new lines of business, build relationships with companies and long term investments in the region.



أركان ARGO RE اليسان: ANTHONY CABOT، ليينا حنتس،
NIGEL MORTIMER، BARBARA BUFKIN، MARK WATSON III وسيمير حمصي



RAFAT FARIS (FENCHURCH FARIS, Athens):

THE PETRO DOLLARS ARE ATTRACTING MORE REINSURERS INTO THE MENA REGION

Rafat Bassem Faris, was one of Fenchurch Faris' delegation to Gaif 2012. The delegation was comprised of several Executives of the company branch offices, which are operational across the Mena region

Below a Q+A we had with M. Faris whilst in Marrakesh.

* It is said that international reinsurers are losing their enthusiasm about the Arabian Gulf insurance markets, because of deteriorating underwriting results. Would you agree with this?

- Unfortunately we are not seeing a decline in the capacity being offered by international reinsurers in the region. It seems that the petro dollars coming out of the region are overcompensating for the political turmoil .

INSURANCE COMPANIES SHOULD BE RUN BY INSURERS NOT BY INVESTORS

* Arab insurers are generally criticized for depending too much on reinsurance, and ceding most of the risks they write to the reinsurers in

return for high reinsurance commission. Do you support this saying and could Arab insurers be forced to bear part of the risks?

- I think for insurance companies to act more like as they should and less like brokers, it is a matter of education. For instance an insurance underwriter should know that when he is ceding everything to the reinsurers, he will certainly, be getting commission but in return, he's losing out the premium he needs to build up his portfolio and company image. Therefore, insurance companies need to be run by insurance people and not by business corporate people. This is why I said it is a matter of education.

BRANCH IN IRAQ

* How do reinsurers look at the situation now prevalent in such countries as Libya, Yemen Iraq Egypt and Syria? What kind of risks are they accepting in those countries if any? And at what conditions?

-In some cases the turmoil turned to be in our favor. For instance, we wouldn't have worked in Libya during the Gadhafi regime, but we are now more likely to work there as soon as things stabilize.

In Syria, it is a challenge, but we are looking for the type of alternative securities that are geared for places like Syria such as

Russian market and East Asian market.

In places like Iraq, we are taking advantage of the Kurdistan region which is the most stable and we are thinking of opening a branch once we understand the way insurance work there.

* A substantial growth of premium is being achieved in Saudi Arabia and Abu Dhabi but half of it is due to compulsory health insurance. Do you find in this a positive sign? Any remarks about the technical results of health insurance?

- The biggest thing about medical is the expenses that brokers go through in servicing a medical account. It is not necessarily that the medical account has a bad loss history, it is just that it is a very high maintenance type of business where brokers need to get in more people to work in the claims department. M. Faris further said: What I mean is that the claims may not be higher than the premiums, but nevertheless, the broker has to spend much more time servicing a medical account than a general account.

The bigger a conference is the more difficult it will be to handle logistically

* Are you satisfied with the way GAIF 2012 went on?

- The bigger a conference is, the more difficult it will be to handle logistically. To find the people you want to meet, to get from one place to another, may be a very stressful experience. From here, I prefer the number of participants at GAIF conferences be restricted enough to make it easier for people to meet and discuss business



أركان FENCHURCH FARIS ويظهر من اليسار: رأفت فارس، أميرة أبو راشد، محمد السيد، عماد جريسي وأسامة ديه



Mahesh Prabhu (BIBF)
WE ARE PRESENT EVERYWHERE

BIBF sets its standards high and expect the best results across all operations. They recruit and develop the best and strive to be the best in all the markets. All the institute's interactions have a focus on outcome and it operates with the utmost integrity in the interactions with businesses, staff and other stakeholders.

Al Bayan Magazine met the Business Development Manager of Bahrain Institute of Banking and Finance Mr. Mahesh Prabhu and conducted this interview with him:

* Are you satisfied with the way GAIF 2012 went on?

- GAIF, by far, is the most important insurance gathering because it is the largest and BIBF is a regional institution with candidates from 22 countries of the Arab World. Thus, we have 4000 people from the Arab World learning doing professional qualifications from us, many of them are here or their managers are here so it gives us an opportunity for relationships to say thank you for their support.

* What are your recent news?

- We change as the market changes. We are the partners of the CII for the Middle East and North Africa regions so CII takes the lead and whenever it changes, we have to change too. Our strength is that we are in a position to offer class room based both in english and arabic. We are a small team but we are present everywhere. Today we have 14 regional service centers in 12 countries.

Manoj Kumar (MNK Re):

Increasing the retention not only increases the profitability but also the strength of the organization and this can be done by restructuring the treaties



MNK Re is an insurance and reinsurance intermediary which provides reinsurance support to its clients including insurance companies and insurance brokers from all around the globe. They arrange reinsurance support for all classes of business including but not limited to property and casu-

ality, life and medical, energy and aviation, marine, financial institutions, bancassurance and special contingency risks. Al Bayan Magazine had the opportunity to meet the Executive Director of MNK Re Manoj Kumar and conducted this interview with him:

*** It is said that international reinsurers are losing their enthusiasm about the Arabian Gulf insurance markets, because of deteriorating underwriting results. Would you agree with this, and which are in your opinion the real problems facing the insurance industry in those markets?**

- There are some reinsurers who are doing course correction in the business strategy, the portfolios where they weren't making money if the conditions were not agreeable but at the same time they continue to remain in this market so they are trying to do business on their terms than being dictated to go by the way business is done here. In addition, there's reinsurance capacity in the market which make it possible for the existing companies to source the reinsurance as much as they want. The price competitiveness below technical pricing in certain cases and this apply to the businesses which are medium faced because people can quote from their own facilities and share the business in the market.

*** Arab insurers are generally criticized for depending too much on reinsurance, and ceding most of the risks they write to the reinsurers in return for high reinsurance commission. Do you support this saying and could Arab insurers be forced to bear part of the risks?**

- I do agree with this observation, it is true that the majority of Arab insurance companies don't retain the risk and this because they aren't advised correctly. If they have a good consulting then they don't need software analysis and even the manual one. They can understand that with the same amount of business, if they increase their retention, they can probably be more profitable and they can use the historical letter to do that. Increasing the retention not only increases the profitability but also increases the strength of the organization and this have to be done in coordination with the lines and limits of the businesses and to restructure the treaties.

Super Mega Event

*** Are you satisfied with the way GAIF 2012 went on?**

- This is a super mega event, it is very difficult to organize such a big event so whatever they have done is extremely commendable.

WALEED JABSHEH (IGI's President):

THE CEDING COMPANIES WILL NOT RETAIN HIGHER SHARES FOR THEIR OWN ACCOUNT UNLESS THEY ARE COMPELLED TO DO SO BY THE REINSURERS



Waleed Jabsheh, headed International General Insurance (IGI) delegation to GAIF 2012. Here is an account of the interview we had with M. Jabsheh, in Marrakesh

*** It is said that international reinsurers are losing their enthusiasm about the Arabian Gulf insurance markets, because of deteriorating underwriting results. Would you agree with this?**

- I don't think so the capacity is increasing in the territory. There was talk of a hardening market following the "Arab spring" but we are not seeing many signs of that. Competition is still fierce.

*** Arab insurers are generally criticized for depending too much on reinsurance, and ceding most of the risks they write to the reinsurers in return for high reinsurance commission. Do you support this saying and could Arab insurers be forced to bear part of the risks?**

- It is not what the ceding or the local insurance companies can do, it is about what the reinsurers should do. Reinsurers should not provide the ceding company with capacity unless they dictate that the ceding company retains a certain portion of the risk for their net account. We don't see that any changes will take place unless the capacity providers and reinsurers, take this matter in their hand, and impose their terms.

WE WERE THE FIRST TO ENTER IRAQ BACK IN 2003 AND WE ACCEPT RISKS IN EGYPT AND EVEN LYBIA BUT CAUTIOUSLY

*** How do reinsurers look at the situation now prevalent in such countries as Libya, Yemen Iraq Egypt and Syria? What kind of risks are they accepting in those countries if any? And at what conditions?**

- We try to avoid SRCC covers in places like Egypt and Libya. The sanction situation in Syria is prohibiting us from expanding and has led us to reduce our portfolio in that country. As opposed to this, we feel that there are significant opportunities to come out of the Egyptian market than the Libyan one, but we have to be very careful with the covers that we provide. M. Jabshed added as such we may say that we are trying to expand in those territories further. In addition, we were the first insurers to enter the Iraqi market in 2003 and Iraq continues to be a huge market for us.

*** Are you satisfied with the way GAIF 2012 went on?**

- GAIF conferences are always have always been important for us, we came to Marrakesh with a large delegation of almost 15 people. So we take this conference seriously and we are happy with the results.

Johnson Varughese (CEO - Wala'a - KSA):

Insurance Industry in General is Facing Challenges Due To Drop in Premium Rates And Severe Stress On Operating Margins

The GAIF Seminar has met its objectives with a room to improvise the arrangements,' says Mr. Johnson Varughese, CEO & CFO of Wala'a Insurance Co, Khobar, who had attended the GAIF 2012 Seminar held recently at Marrakesh. Mr. Varughese also observed that 'Health insurance is a not-so-healthy business line in Saudi Arabia.

Our Correspondent spoke to Mr. Varughese on the sidelines of the conference and recorded his impressions and views over several issues which are matters of concern for the insurance community in the MENA region. Following is an extract from the interview:



جونسون فاروغيز مع نائب رئيس مجلس ادارة شركة WALA'A السيد عبد الله العثمان

*** It is said that international reinsurers are losing their enthusiasm about the Arabian Gulf insurance markets, because of deteriorating underwriting results. Would you agree with this, and in your opinion, what are the real problems facing the insurance industry in these markets?**

- We cannot categorically conclude that Reinsurers have lost interest in all Arab insurance markets without exceptions. Reinsurers are still very much keen to work in this region and continue to support the local insurers in many Arab markets. Saudi Arabia for instance, is still very attractive to reinsurers, as opposed to Dubai, where rates are dropping. On the other hand, Reinsurers are taking cautious position in those countries which are troubled by the so called "Arab Spring." The insurance industry in general is facing challenges due to drop in premium rates, and severe stress on operating margins.

34 players in Saudi Arabia is probably more than what the market can absorb and sustain!

*** How do you describe the situation in the Saudi Arabian market in the aftermath of the enforcement of the new Saudi insurance regulations?**

- In fact the market is being regulated, there are 34 players which is probably more than the market can absorb. Some insurance companies are doing fine. As a matter of fact around eight companies reported profit for the last year (2011) and fortunately, Wala'a was one of them. We are quite hopeful that going forward, with the help of strong regulatory support, the market will consolidate.

*** Arab insurers are generally criticized for depending too much on reinsurance, and ceding most of the risks they write to the reinsurers in return for higher reinsurance commission. Do you support this saying and could Arab insurers be forced to bear part of the risks?**

- To some extent, there is a requirement to retain a certain percentage by each company, and at local level. SAMA is closely watching the pattern of reinsurance cessions in the market, and therefore we do not have many companies in the Saudi Market indulging in this practice of excessive dependence on reinsurers. The regulatory requirement insists on seeking Saudi based reinsurance support at certain stipulated minimum levels.

The Arab markets till now have not returned to its normal position

*** If you were to evaluate the so called "Arab Spring" in few words would you say it was positive or negative event? And what impact will it have on the insurance industry, locally and abroad?**

- In the long run it may be beneficial, but in the immediate past most countries in the Arab region have already suffered substantially in economic terms and the markets till now have not returned to its normal position. Some of the events were not acceptable to the general public but eventually I think there is a possibility that things will improve.

Health insurance is not healthy in Saudi Arabia

*** A substantial growth in premiums written is being witnessed in Saudi Arabia and Abu Dhabi, but half of it is due to compulsory health insurance. Do you find in this a positive sign? Any remark about the technical results of health insurance?**

- Health insurance is considered as a line that is not healthy in Saudi Arabia. There was a drop in the premium rates which made medical insurance less profitable and less economical. The rates will have to improve, so they become sustainable for the companies to offer this product at proper prices. In addition to this there is also competition and, every market player is trying very hard to gain a share of the market and the smaller companies can only get a share by offering lower prices. Industry Statistics reveal that even companies writing large volumes of medical insurance business have reported technical losses.

*** Are you satisfied with the way GAIF 2012 Seminar was conducted? Did it meet your expectations? Has it achieved its objectives? And if not what were its failures?**

-The logistics arrangements could have been better especially on the first day. There was a lot of chaos at the venue as proper directions were not made available. It appeared they were not ready for such a large number of participants. Anyway we hope that the event will be better organized next time when it is hosted here. The Seminar has however, successfully achieved its objectives and has provided an opportunity for representatives from pan-Arab market to meet and interact with each other.

*** Could you give a brief introduction of your company - Wala'a ?**

- "Wala'a" is the brand name of Saudi United cooperative insurance company. As a general insurer, we focus on clients and their business risks across a multitude of industries and understand various aspects of their business. We also analyze the risks involved in providing the coverage which satisfies the clients' needs and ensure that the clients understand the logic behind the concept of an insurance company taking on their financial burden in the event of a loss. At Wala'a, we firmly believe in offering high quality service to all our customers and understand their growing risk-management needs.

UIB's BASSEM KABBAN:

London Market is now ready to accept Arab Spring's related risks



Bassem Kabban, CEO, UIB UK, attended Gaif 2012 along with several of his colleagues. In a Q + A we had with him Bassem Kabban expressed his satisfaction over the work done by the conference organizing committee.

He further pointed out that the London market is now open to accept the "Arab Spring" related events.



آل قبان داخل جناح UIB من اليمين: جورج، منير، باسم ورف



من اليسار: عصام عبد الخالق، باسم قبان وسurenDra Mehta

Reinsurers Are becoming more selective

* It is said that international reinsurers are losing their enthusiasm about the Arabian Gulf insurance markets, because of deteriorating underwriting results. Would you agree with this, and which are in your opinion the real problems facing the insurance industry in those markets?

- We have been meeting with a number of reinsurers, and discussing the changes that are taking place overseas. The fact is that they are reconsolidating their position and restructuring their strategies especially in the Mena region, where most of them are not happy with the results. This is obviously due to severe competition in the region. **M. Kabban** added: I think this situation got a number of them to reflect on what is happening in the Mena markets and reconsider their position. The result is that they are becoming more selective on who are the insurance companies they want to support.

* Arab insurers are generally criticized for depending too much on reinsurance, and ceding most of the risks they write to the reinsurers in return for high reinsurance commission. Do you support this saying and could Arab insurers be forced to bear part of the risks?

- In many parts of the world, they expect the insurance company to retain more of the risk because it is a regulatory environment whereas there is no such regulation in most of the Mena countries, and this is one of the problems we have in the region. It is fact that lot of the companies find that they are in a better position to just act similar to a broker, and in so doing they make commissions without being exposed to risks. From a regulatory point of view, the Regulators in certain countries, do impose on national insurance and reinsurance companies to

■ ■ ■
Not all Arab reinsurers are acting as brokers only, and most of them do share the risks reinsured
 ■ ■ ■

retain some of the business and up to a certain degree. In Saudi Arabia, for instance, they are taking the retention issue much more seriously.

M. Kabban further said: The original reinsurers in the Arab world have started to bear shares of the risks reinsured, and some of them are actually suffering losses, which is a clear demonstration that not all of them rely on brokerage. When all insurers and reinsurers retain more they will help to improve the rates.

* How do reinsurers look at the situation now prevalent in such countries as Libya, Yemen Iraq Egypt and Syria? What kind of risks are they accepting in those countries if any? And at what conditions?

- We are offering facilities for the Arab spring countries. We are in the London market and we are always up to date on what are the products available to support some of the major investors in this part of the world. The events that occurred have expanded the ability of the London market to write business and they are accepting some of these risks.

It is difficult to manage about 2000 guests

* Are you satisfied with the way GAIF 2012 went on? Did it meet your expectations? Has it achieved anything? And if not what were its failures?

- I haven't seen failures. I think it is difficult for any organization to manage about 2000 guests arriving at the place within hours. So it was very successful and we are pleased that we came here and participated. What people should realize that GAIF conferences are the largest reinsurance gatherings outside North America and thus we should be proud as Arab nations that we have managed to attain that level and are now able to attract European and American people coming and attending and recognizing the importance of being players in the GAIF conference.



ANDREAS WEIDLICH (ARIG):

WE ARE SEEING CONTINUED SLIDE IN TERMS CONDITIONS AND PREMIUMS

Arig's Reinsurance General Manager Andreas Weidlich participated along with other colleagues at Gaif 2012.

Our correspondent interviewed M. Weidlich and reported his points of view of the issues now facing reinsurers in the region.

LOCAL INSURERS WOULD NOT RETAIN HIGHER SHARES UNTIL PRICING IMPROVE

* It is said that international reinsurers are losing their enthusiasm about the Arabian Gulf insurance markets, because of deteriorating underwriting results. Would you agree with this?

- This reflects our own experience we've seen consistent slide in the terms and conditions of premium and there comes a point in time where it becomes very difficult to make a profit and particularity since the investment is now much less than what it used to be. So sometimes you don't have a choice but to become more selective and to write only the business that still meets the minimum requirements and look else for another regions for alternative business.

* Arab insurers are generally criticized for depending too much on reinsurance, and ceding most of the risks they write to the reinsurers in return for high reinsurance commission. Do you support this saying ?

- We feel that with the given capitalization of our clients, they could retain much more business and that requires that the pricing becomes more attractive to them, so that the profitability they can get from underwriting is increased and they don't have to rely on investment income as in the past. That's a long way still to go but i think they have the ability to do so and we would like to support them on this route so that the

whole industry sector can mature and develop further.

FOR EVERYTHING IN INSURANCE THERE'S A SOLUTION

* How do reinsurers look at the situation now prevalent in such countries as Libya, Yemen Iraq Egypt and Syria? What kind of risks are they accepting in those countries if any? And at what conditions?

- In most of these territories we continue to accept risks but sometimes certain exclusions have to apply and if there's increased exposure to civil war, revolution and political violence, we have to rate that separately, and we can be a market but sometimes it has to be referred to specialized markets.

For everything in insurance, there's a solution but that requires people who are willing to pay for it.

AVRASYA RE BROKER

Avrasya... Eurasia, a concept in the making...

Tel.: +90 (216) 368 32 83 Fax : +90 (216) 368 32 93 E-mail : mail@avrasyarebroker.com.tr

STEVE DIXON (ACE):

WE ARE STILL ENTHUSIASTIC ABOUT THE ARAB MARKETS AND EXPECT THE ARAB SPRING WILL BRING IN MORE INVESTMENTS



Steve Dixon, CEO, ACE, whose regional offices operate out of Bahrain, participated at Gaif 2012., in Marrakesh. Questioned by our correspondent as to the ongoing situation in the Arab insurance markets, M. Dixon showed to be as enthusiastic as ever about the opportunities being present in the region.



اركان ACE

The Growth Being Made in the Mena Region is Unique

* It is said that international reinsurers are losing their enthusiasm about Arab insurance markets, because of deteriorating underwriting results. Would you agree with this, and which are in your opinion the real problems facing the insurance industry in those markets?

- It is not true for ACE, we are enthusiastic about the region and when you look globally, there's no growth in Europe nor in North America, so we view areas like MENA as a real growth opportunity.

* Arab insurers are generally criticized for depending too much on reinsurance, and ceding most of the risks they write to the reinsurers in return for high reinsurance commission. Do you support this saying and could Arab insurers be forced to bear part of the risks?

- The work we do with the Arab Insurers is actually to help them develop their own business in their own way. It is up to them to decide how to increase their retention.

We have to adopt a different approach to each country

* How do reinsurers look at the situation now prevalent in such countries as Libya, Yemen Iraq Egypt and Syria? What kind of risks are they accepting in those countries if any? And at what conditions?

- Each country is different so we have to adopt a different approach to each country depending on the circumstances. The two countries that have mainly been affective for us were Egypt and Bahrain because we have operations in both of them. The good news is that we were able to continue all our operations in 2011 in both of these countries and our results were very good. In other countries we don't have operations.

* If you were to evaluate the so called "Arab Spring" in few words would you say it was positive or negative event? And what impact will it have on the insurance industry, locally and abroad?

- It brought some challenges particularly for us in Egypt where we had some significant losses but in overall terms, I don't think it changes our perception of the opportunities that exist in the region. M. Dixon went on saying : going forward as a result of the "Arab spring" we will see a lot of investments in infrastructure and that will stimulate more opportunities for insurers and reinsurers.

* What are your plans for the near future?

- We are exploring opportunities in Qatar, and we are interested in establishing a faculty of reinsurance operations in Tunisia.

Gerardo Garcia (Barents Re):

WE FOCUS ON MASSIVE PRODUCTS AND SPECIALTY FINANCIAL RISKS

Gerardo Garcia headed Barents Re delegation at Gaif 2012 in Marrakesh. Our correspondent interviewed M. Garcia and reported his impression over the Mena markets and Barents Re's objectives.



* Barents Re is a new comer to the Mena region. Could you brief us of your goals are ?

- As one of the world's leading independent reinsurance groups, Barents Re offers a range of services associated with the structuring and execution of reinsurance and other forms of risk transfer. Barents Re is one of the world's premier specialty reinsurance groups with special focus on massive products and specialty financial risk structures.

OVERCAPACITY WILL EVENTUALLY GO AND THE MARKETS RESULTS WILL IMPROVE

* It is said that international reinsurers are losing their enthusiasm about the Arabian Gulf insurance markets, because of deteriorating underwriting results. Would you agree with this, and which are in your opinion the real problems facing the insurance industry in those markets?

- The issue of the market is normal, they have to evolve over time and become more mature but the key is that the market has to move towards a different role. insurance companies have to retain more of the risk. That would improve not only the underwriting criteria but the rates as well. It is true that in many of the business areas rates are insufficient. I think the insurance capacity will eventually go out of the market and this will help to stabilize the pricing structure.

* Arab insurers are generally criticized for depending too much on reinsurance, and ceding most of the risks they write to the reinsurers in return for high reinsurance commission. Do you support this saying and could Arab insurers be forced to bear part of the risks?

- I think the market has to be mature and the commissions have to come down for them to have economic incentive to do this. Money in insurance at the end of the day has to be done on the technical resolve, you can have positive financial resource temporarily but this is not sustainable, so the reinsurers have to play role in diminishing the commissions and turning the market on the right path.

LYBIA WILL BE AN INTERESTING MARKET WHEN STABILITY RETURNS AND REBUILDING OF GAS AND OIL FIELDS BEGINS

* How do reinsurers look at the situation now prevalent in such countries as Libya, Yemen Iraq Egypt and Syria? What kind of risks are they accepting in those countries if any? and at what conditions?

- Syria is as interesting market but represent challenge because of the present environment with sanctions and many reinsurers aren't able to cover it due to the restrictions they may face in their own market. Iraq and Libya are different story, and we believe that Libya in the near future will be a very interesting market because of the investment that is needed in the Oil and Gas sector. Thus, the insurance sector will grow sustainably after it has been neglected for so many years and Iraq will probably have a similar path.

* Which markets do you aim to enter?

- United Arab Emirates, Egypt, North Africa, Tunisia, Libya, Morocco and Algeria.



SWISS RE'S LUKAS MULLER:

INTERNATIONAL REINSURERS WILL NOT WITHDRAW FROM THE MENA REGION BUT THEIR INTEREST IS CERTAINLY DOWNSCALING

Lukas Muller, Swiss Re's Manager for EMEA Region, was among the prominent Reinsurers who participated at the Gaif 2012 which was held in Marrakesh.

M. Lukas who expressed his high esteem and appreciation for the Gaif's gatherings, said he would have wished the number of participants be somewhat smaller so it will be easier for us to meet and acquaint and discuss with people in a less encumbered place.

With respect to the situation in the Mena markets, M. Lukas said Reinsurers will never lose interests in the region, even though we find it necessary from time to time, to harden our position vis- a -vis certain practices.

* It is said that international reinsurers are losing their enthusiasm about the Arabian Gulf insurance markets, because of deteriorating underwriting results. Would you agree with this, and which are in your opinion the real problems facing the insurance industry in those markets?

- I think that companies become much more selective by choosing their partners, holding the lines and hoping that in the near future the market will turn around, and that reinsurers, would still have foot in these markets. Thus I don't believe that mature reinsurers will simply withdraw but their respective is certainly downscaling.



من اليمين: LUKAS MULLER، د. سر كريس الزين ووليد حلاسو

- We look at it with respect. There are many countries where we didn't expect that such kind of things could happen and what is important is that we discuss with our partners what the consequences are, how we can protect ourselves and what we need to do. We accept all kind of risks and we don't limit ourselves as long as it is at the right terms and conditions and that there is some sub-limit for SRCC.

We hope that afterwards this will turn out into a more booming economy

* If you were to evaluate the so called "Arab Spring" in few words would you say it was positive or negative event? And what impact will it have on the insurance industry, locally and abroad?

- The insurance industry suffered from the political conditions negatively and the business isn't doing as good as it used to be, so we hope that afterwards this will turn out into a more booming economy and a better environment.

* Did you change your strategy after Europe and USA proposed sanctions on some Arab regions?

- We just follow the sanction that we have to do as an international reinsurer, but we didn't change our strategy or our risk appetite towards the region. We just have become more cautious concerning issues with our partners.

GAIF GATHERINGS ARE MUCH APPRECIATED AND PARTICIPATION WENT OVERBOARD AND WOULD PREFER TO MEET AND DISCUSS WITH A LESSER NUMBER OF PEOPLE

* Are you satisfied with the way GAIF 2012 went on? Did it meet your expectations? Has it achieved anything? and if not what were its failures?

- GAIF is an excellent place to meet people, it would take me months to see all these people if I would travel around. For me GAIF gathering has become too big, I would rather prefer to have a little smaller group of people and have more time to discuss seriously different issues with them.

IF LOCAL COMPANIES WRITE GOOD BUSINESS HOW COME THEY WOULD NOT RETAIN HIGHER SHARE AND BE A PARTNER IN THE RISK MANAGEMENT?

* What are the problems that the insurance sector is facing in the region?

- One of the problems is the political conditions the uncertainty, pressure from a financial point of view and also most of the companies retain relatively little. Insurers and reinsurers of the region cede and retro cede almost everything on to reinsurers, and therefore the whole liabilities lie with the international reinsurers. As such the situation is basically a win win for local insurance companies and reinsurance companies only, and they both are taking high commissions. M. Lukas went on to say: in our view insurers and reinsurers in the region, should increase retention enough to make them risk carriers and in so doing they participate in the risk and have a fair sharing of liabilities. If a company believes that it writes good business, why should it give the business away instead of retaining more? From here, the companies and the management should understand not to act as brokers.

* How do reinsurers look at the situation now prevalent in such countries as Libya, Yemen Iraq Egypt and Syria? What kind of risks are they accepting in those countries if any? and at what conditions?

MUNICH RE'S ANDREAS POLLMANN:

WE PREFER TO DEAL WITH INSURERS WHO HAVE SUSTAINABLE BUSINESS MODEL

Andreas Pollmann, Munich Re's Client Management Executive for the Mena region, was among the prominent reinsurers who attended Gaif 2012 in Marrakesh.

Below is a Q + A we had with M. Pollmann over Munich Re's policy guidelines in the region, and his views on the impact US-European sanctions against Syria.



من اليمين: سليم بشاره، ANDREAS WENZEL، اسعد ميرزا، ANDREAS POLLMANN وجميل حرب

*** It is said that international reinsurers are losing their enthusiasm about the Arabian Gulf insurance markets, because of deteriorating underwriting results. Would you agree with this, and which are in your opinion the real problems facing the insurance industry in those markets?**

- We recognize there are some dominant market players in every individual market and we seek to work with leading parties. So the commitment to the MENA region is still there, but we focus on individual companies where we see they have a sustainable business model. Furthermore, what we do differently to the past, is we don't only provide capacity but we aim to provide tangible know how and add value to the business. M. Pollmann further said: we do this with a more selective number of clients simply because the resources are limited and thus we try to facilitate their business for our mutual benefits.

We don't aim for growth on the top, but rather for sustainability

Are you losing some shares of the market because of your strategy?

- We manage our bottom line, we do not manage actively our top line. If somebody is perceiving that top line is decreasing, that's good as long as the profits are sufficient. Thus, we don't aim for growth on the top, but rather for sustainability for the sake of the MENA region.

We seek to work with professional

*** Arab insurers are generally criticized for depending too much on reinsurance, and ceding most of the risks they write to the reinsurers in return for high reinsurance commission. Do you support this saying and could Arab**

insurers be forced to bear part of the risks?

- We prefer to deal with those clients who build and create a risk pool for themselves to generate operational profit. This is the client whom we consider professional and we seek to work with.

We are open to business from markets as long as our conditions and requirements are fulfilled

*** How do reinsurers look at the situation now prevalent in such countries as Libya, Yemen Iraq Egypt and Syria? What kind of risks are they accepting in those countries if any? And at what conditions?**

- We differentiate the operational risk from the political risk, and we give recommendations for the sake of protecting our clients to buy political risk and proper covers. On the other hand we are obliged to avoid sanctions where they exist. Otherwise we are open to business from these markets as long as our conditions and requirements are fulfilled..

Most reinsurance transactions are made in US dollars and US banks will certainly stop any payment which is in breach of the sanctions

*** It is said that regional reinsurers, Arab and African in particular, have benefited from the sanctions imposed by USA and European Reinsurers on Syria, and restrictions in other Arab countries. Do you agree with this? Do you have any fear or reserves about ceding your business to regional reinsurers?**

- All reinsurers trade in the U.S. dollar currency, and this is why I believe most of them cannot benefit from the vacuum resulting from the international sanctions. M Pollman added: bearing in mind, that all transactions are made in US dollar and most treaties are written on US\$ basis, this means that all payments made there-under ought to be made through US American banks, and if these banks recognized that somebody is in breach with those sanctions, they will certainly stop those payments.

Gaif conferences are a good platform for business discussions

*** Are you satisfied with the way GAIF 2012 went on?**

- I am always amazed on events like the GAIF because of the interesting discussions we have, the exchange of ideas, as well as the inter-connectivity. GAIF Marrakesh, was another very good platform for business discussions.