المجلة الاقتصادية الأولى

البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

العدد ٤٩٨ • السنة الثانية والأربعون • ايار (مايو) ٢٠١٣
Al Bayan Economic • Issue N° 498 • 42 Years • May 2013

الإرهابيون غيّروا قواعد اللعبة وأصبح هدفهم جمهور المتفرجين

الزلازل هزت أبراج الخليج وسكانها هربوا الى الشوارع

الأسباب الكامنة وراء سقوط أسعار الذهب والمعادن

شركات توظيف الأموال PRIVATE BANKS تتحمل مسؤولية ضياع أموال المستثمرين

سليم صفير
قصة نجاح معبّرة وتشويق

Bahrain: BD3 • Egypt: EP30 • France: Euro5 • Jordan: JD3 • KSA: SR25 • Kuwait: KD2 • Lebanon: LL7,500 • Morocco: Dhs30 • Oman: OR3 • Qatar: QR25 • Syria: S£200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1,350

تغطيات خاصة بالبيان الإقتصادية:

- ☑ معرض سيتي سكيب أبوظبي
- ☑ المؤتمر المصرفي العربي في البحرين
- ☑ مؤتمر دبي العالمي للالماس
- ☑ ملتقى قرطاج الثاني عشر
- ☑ ملتقى هوريكا لبنان
- ☑ مؤتمران تكافليان للمصارف والتأمين في دبي

5 289000 017804



أمّن صحتك!

ميدغلف هي دائماً في خدمتك لتلبّي كافة إحتياجاتك في ما يتعلّق ببرنامج تأمين الصحة الخاص بك. مجموعة متنوّعة وغنيّة من الخدمات توضع في متناولك في هذا المجال. إنّ مسؤولي خدمة العملاء لدينا ذوي الخبرات العالية، متوفّرون دائماً لخدمتكم وتزويدكم بكافة المعلومات التي قد تحتاجونها.

MEDGULF

LEBANON . KSA . BAHRAIN . UAE . JORDAN . EGYPT

01.985000

www.medgulf.com

يداً بيد نبني وجهات عالمية تتفتّح على الحياة





الواحة، طرابلس - ليبيا



فندق ورزيدنسز سانت ريجيس عمّان - الأردن



مرسى زايد، العقبة - الأردن



باب البحر، الرباط - سلا، المغرب

في العام ٢٠٠٧، ومنذ باشرنا العمل في شركة المعبر، تطلّعنا إلى ما هو أكثر من مجرد التطوير والاستثمار العقاري، فقد تلمّسنا الإمكانات الثرية والقدرات الكامنة التي تختزنها وجهاتنا، وسعينا إلى دعم مجتمعاتها، والحفاظ على خصوصية وتفرّد ثقافاتها، وبث روح التطور في كافة مناحي حياتها، ساعين معاً إلى دعم مسيرة مجتمعاتها نحو مستقبل أفضل.

ومنذ بداية رحلتنا مع شركائنا، شرعنا بتشييد وجهات غاية في الانسجام مع محيطها، ومتناغمة اجتماعياً وبيئياً واقتصادياً، لتغدو معالم متميزة في كل من الأردن والمغرب وليبيا. معاً نبني يداً بيد وجهات عالمية تتفتّح على الحياة.

المعبر

معاً، نحدد المقاصد.

almaabar.com



A MAJID AL FUTTAIM COMMUNITY

MAJID AL FUTTAIM PROPERTIES

JK | SOCIETE JOSEPH G. KHOURY ET FILS HOLDING

Waterfront City

Dbayeh Seaside



NEW APARTMENTS RELEASED FOR SALE

STARTING $250,000

Seize the opportunity of community living at Waterfront City.

Now is the right time to invest in the right location. Belong to the Waterfront City community today and buy the apartment that best suits your needs with easy access to the many city amenities.

Dbayeh Seaside
waterfrontcity.com
+961 4 444 145

Call our sales center now on **+961 4 444 145** to purchase your future home and benefit from payment facilities.

فهرس

في ما يلي مشاهد من مؤتمرات ومنتديات عربية ودولية انعقدت في شهر نيسان (ابريل) ٢٠١٣:



لا تترك «البيان الاقتصادية» مؤتمرا مصرفيا الا وتوفد بعثة لتغطيته، وهنا تغطية للمؤتمر المصرفي العربي ٢٠١٣ في البحرين ص: ١٠٤



غطت «البيان الاقتصادية» الملتقى الارشادي الرابع لاسواق العملات والنفط والذهب في الرياض الذي انعقد برعاية الامير سيف الاسلام آل سعود ص: ١٦٢



كما في كل عام كانت «البيان» موجودة لتغطية معرض سيتي سكيب ابو ظبي العقاري حيث كان لنا أحاديث قيّمة مع كبار المشاركين ص: ٢٦



انعقد المؤتمر السنوي لصناعة التأمين التكافلي في دبي بحضور قادة صناعة التأمين والاعادة والوساطة العربية والعالمية. تغطية لمدير «البيان الاقتصادية» ص:١٩٨



وزع المركز اللبناني للتغليف الجوائز على الطلاب الفائزين في مسابقة LEBANON STUDENT STARPACK 2013 بحضور وزير الصناعة فريج صابونجيان ورؤساء الهيئات ص: ٧٤



غطت «البيان الاقتصادية» في الشهر الماضي مؤتمر قرطاج الثاني للتأمين واعادة التأمين في تونس، فماذا قيل فيه؟ ص: ٢١٤

المعلنـــون فـــي هـــذا العـــدد

ADVERTISER	PAGE
AAIB	023
ACE	117
AFRICAN ORGANIZATION	169
AHLEIA / KUWAIT	241
AHLIA COOP / KSA	189
AIG / PALESTINE	231
AIN AHLIA	161
ALIG	055
AMANA	071
AMI	139
ANBAA	269
ARAB RE	183
ARABIA / KSA	191
ARIG	181
AROPE	244
AROPE	245
ASSAFIR	079
ASSIST AMERICA	060
AWRIS	017
AXA ME	284
BANKERS	153
BANQUE DU LIBAN	081
BARAKA BANKING GROUP	021
BARAKA BANK LEBANON	093
BARWA	026/027
BEMO	083
BEST ASSISTANCE	187
BKIC	123
BLF	135
BURUJ	009
BYBLOS BANK	010
CAPITAL	057
CHABROS	033
CHAI	067
CHEDID RE	193
CITY RE	238
COMMERCE & DEVELOPMENT BK	109
COTUNACE	141
CREDIT LIBANAIS	089
CUMBERLAND	077
DAR AL TAKAFUL	212
DHOFAR	131
DOHA INSURANCE	159
DUBAI MARINE	119
EL FIL SHIPPING	249
ELITE RE	195
EMF	073
ESKADENIA	229
FAJR AL GULF	243
FENCHURCH FARIS	223
FIORDELLI	053
GAT	215
GEZAIRI SHIPPING	247
GHAZAL	179
GLOBEMED	095
GLOBEMED SAUDI	239
GRS	233
GULF UNION	155
HABITAT BANQUE	145
HAMRAA	127
ICIEC	171
IFP	261
IGI	185
IIC LIBYA	281
IRAQ INSURANCE	228
ITHMAAR	149
JAMMAL TRUST BANK	85
JOFICO	113
JORDAN INSURANCE	283
JORDAN ISLAMIC BANK	115
KAIR	173
KHALIJI BANK	151
LIA	058
LIA	059
LIA	091
LIBANO SUISSE	051
LIBYA INSURANCE	221
MAABAR	003
MAE	237
MANARA	157
MAPFRE ASSISTANCE	227
MARSH	147
MASHREK	045
MAWARID BANK	043
MEDGULF	002
MERIT SHIPPING	251
METHAQ	201
MISR BANK	111
MUNICH RE	177
NATIONALE IMMOBILIERE/TUNISIE	039
NAS	205
NASCO	235
NORTH	87
OMAN RE	212
ONE FINANCIAL MARKETS	007
PMA	253
QAFELA	225
QNB	099
REEF REAL ESTATE FINANCE	107
RITZ CARLTON	015
SAGR NATIONAL	209
SAHARA	121
SALAM BANK	125
SALTEK	63
SAUDI BROKER	129
SEA CARGO	257
SEATRANS	263
SHIEKAN	219
SLEEP COMFORT	265
SOLMADIS	040
SUEZ CANAL	019
TABBAKH ANTOINE	049
TAKAFUL EMARAT	163
TAKAFUL INT'L	167
TAKAFUL RE	207
TASWEEK	029
TCHOOZ	047
TECHNOSYS	203
TOTAL CARE	197
TRADE UNION	275
TRUST ALGERIA	133
TRUST RE	175
TUNIS RE	217
TUNISIE VALEURS	143
UCA	065
UFA	097
UIB	164
UNISHIP	255
UNITED / YEMEN	211
WATERFRONT CITY	004
WATERFRONT CITY	005
WATHBA NATIONAL	035
YAMAN	069
YEMEN TOURISM BOARD	279
ZAKHOUR JOSEPH	136
ZAKHOUR JOSEPH	206
ZITOUNA BANK	137

2013
VOTED BEST FSA
REGULATED BROKER
4th SAUDI MONEY EXHIBITION
AND CONFERENCE

ONE | FINANCIAL MARKETS

LEARN TO EARN WITH AN **AWARD WINNING FSA BROKER**

Tailor made education developed by investment bankers and market professionals to provide a comprehensive level education in financial markets and trading.

Develop confidence and knowledge of trading the financial markets through a series of tailor made education courses from beginner to advanced traders, which include:

- A free one day workshop
- The Trading Academy
- The Trading Academy Masters Level 1
- The Trading Academy Masters Level 2

Join the One Financial Markets Academy today and find a course to suit you.

Courses available across the Middle East, visit our website to check availability.

Learn more: www.onefinancialmarkets.com/academy/masters
Contact us: +971 4 453 1200
Email: info@ofmarkets.com

www.onefinancialmarkets.com
Maximise your investment opportunities

Contracts for Differences (CFDs) and margined FX are leveraged products which carry a high degree of risk to your capital and may result in you losing more than your initial deposit. One Financial Markets is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority.

وتبقى دول مجلس التعاون هي طوق النجاة



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

الاقتصاد العالمي ما زال يعيش على وقع البيانات والمؤشرات الأوروبية المتراجعة والمأزومة، خصوصاً مع اتساع الفجوة المالية التي تفصل بين ألمانيا /الاقتصاد الأكبر والأقدر في أوروبا/ والدول الأوروبية الأخرى المدينة والمتعثرة، مما انعكس اختلافات حادة في وجهات النظر حول كيفية ادارة عمليات المعالجة والتصحيح وأساليبها، وكذلك في تطبيق القواعد الإجرائية الصارمة التي تراها وتقترحها ألمانيا على تلك الدول، من حيث ضغط الموازنات، التقشف، خفض الإنفاق والشفافية، كشرط أساسي لمساعدتها في الوقوف مجدداً على أرجلها، وذلك في غياب الخيارات المتاحة الأخرى لتنشيط النمو والحدّ من الانكماش، هذا في الوقت الذي تزداد فيه الأزمة الكارثية تلك حدة وقسوة، لتطبق على فرنسا نفسها (ثاني أكبر اقتصاد أوروبي والخامس عالمياً)، بالإضافة الى تداعياتها العريضة على ايطاليا وأسبانيا (ثالث ورابع اكبر الاقتصادات الأوروبية) حيث نسبة أعداد العاطلين عن العمل ٢٧٪، لتخلف أضراراً اجتماعية وسياسية واستياء شعبياً واسعاً، بحيث باتت سياسة مكافحة البطالة في بلد مثل فرنسا، قضية وطنية ذات أولوية مطلقة، بعدما نالت من شعبية الرئيس **هولاند**، وباتت تشكل هاجساً مقلقاً له ولفريق عمله، حيث تبدو الشعوب (الجماهير) الغاضبة اليوم، وكأنها محتجزة وسط مأساة إغريقية من البطالة الفتاكة، والتي تجاوزت ٢٠ مليون شخص في منطقة اليورو، وهو رقم ما زال مرشحاً فوق العادة للمزيد من الارتفاع بسبب التضارب في السياسات والأولويات المقترحة والمتبعة، مما جعل من أوروبا حقاً قارة عجوزاً ما انفكت تغرق في لجج أزماتها (ديون، عجوزات، فساد مالي وإداري وسياسي..).

هذا في الوقت الذي يزداد فيه الشعور عند الألمان ان بلادهم تحمل وحدها وزر الأعباء الأوروبية، وسط توقعات غير متفائلة بالمستقبل، واهتزاز ثقة الألمان بشركائهم من النخب المالية والاقتصادية والسياسية، التي تدير سياسات البلدان الأوروبية، حيث تظهر التحقيقات والفضائح المزيد من تورطها في قضايا الفساد والاحتيال المالي والاداري والضرائبي، مما تسبب في انكسار الهيبة الأوروبية، وانعكس أضراراً بالغة في نسيج مجتمعات وشعوب تلك الدول، والتي كانت حتى الامس القريب ترفل بالرفاهية ورغد العيش، قبل ان تستبيحها الأزمات وتفتك بمناعتها على مواجهة متطلباتها المعيشية والحياتية البسيطة، من مأكل وملبس وايجار، ناهيك عن الدواء والطبابة والاستشفاء والتقاعد، بحيث امتدت يد الاقتطاعات الى المدخرات الشحيحة للأيام السوداء. من هنا، وإزاء تلك الصعوبات والعجوزات البنيوية المؤثرة، يرى صندوق النقد الدولي نفسه مضطراً الى خفض توقعاته للنمو العالمي مرة أخرى لهذا العام، الى ٣٪ مما سيفاقم من الخلافات الناتجة عن تلاعب بعض الدول الكبرى، بأسعار عملاتها خفضاً (طمعاً بالمنافسة) مما قد يشعل حرب عملات عالمية عشواء، قد تتسبب بأضرار أين منها أضرار الأزمة المالية والاقتصادية الحالية، خصوصاً وان اقتصادات قوية استطاعت ولأكثر من ٣ سنوات من الأزمة الكبرى، ان تنأى بنفسها عن تداعياتها، بدأت اليوم تعاني نقصاً في محركات الدفع لمواصلة نموها (الصين، الهند، البرازيل واليابان). هذا في الوقت الذي تحاول فيه قبرص (جارتنا القريبة والشبيهة بنا) جاهدة الخروج من حال الاختناق الاقتصادي والمالي وما استتبع ذلك من انفجار مريع في قطاعها المصرفي، حوّله ركاماً، مما يتهددها بالإفلاس الكلي عملياً.

وهنا لا يسعنا في بلدنا الصغير (لبناننا هذا) ورغم ما يثقل كاهلنا من بلاء سياسي، سوى الحمد والشكر، وتهنئة أنفسنا بكوكبة من القيادات الفذّة في قطاعنا المالي والنقدي (حاكم مصرف لبنان الأستاذ **رياض سلامة** وفريق عمله المميز) وهو العين الساهرة والرؤية المهنية الثاقبة في رسم الهندسات المالية الواعية والمؤاتية لاستراتيجية النأي بالسياسة النقدية للبلد، ومبتكر منظومة التعاميم الارشادية والتقويمية الموجبة للقطاع المصرفي اللبناني، مما جنب بلدنا الحبيب لبنان تداعيات تلك الأزمات الكارثية التي تحيط بنا وبديارنا من كل جهة وصوب (حربٌ سورية ضروس شمالاً وشرقاً، عدوٌ اسرائيلي غاشم ومنتهك لحقوقنا جنوباً، جزيرة قبرص التي تكاد ان تغرق في بحر أزماتها غرباً) حيث حرصت قياداتنا الواعية تلك على الإبحار السلس بالسفينة اللبنانية وسط تلك الامواج النارية العاتية، يساعد في ذلك قيادات مصرفية عالية المهنية والوعي والخبرة، أثبتت وطنيتها وعلو كعبها وحنكتها في أصعب الظروف، تعمل جاهدة على حماية قطاعها برمش العيون، وتبذل في سبيله الغالي والرخيص.

أما على الصعيد الإقليمي، فالمملكة العربية السعودية تتابع بنجاح، ممارسة دورها المحوري والمسؤول في دعم عمارة الاقتصاد العالمي من جهة المحافظة على استقرار أسعار النفط وأسواقه (يعتبر قطاع الطاقة والنفط المؤشر الحقيقي لنقاط القوة والضعف في الاقتصاد العالمي) بحيث يترسخ موقعها كقوة عالمية اساسية في قلب مجموعة العشرين من خلال الثقل النوعي وتأثيره في استراتيجيات العولمة والتطور والتبادل الاقتصادي والتجاري (ناتج محلي يقارب ٧٥٠ مليار دولار) حيث تم الاعلان مؤخرا عن بدء ضخ النفط في حقل (المنيفة) الجديد وهو حقل عملاق تزيد طاقته الانتاجية عن ٩٠٠ الف برميل يومياً، هذا في الوقت الذي تثبت فيه دولة الامارات العربية، انها باتت محورا اساسيا للسياسات الاستثمارية الاجنبية والشركات العالمية الكبرى، نظرا للمقومات الاقتصادية الضخمة التي تمتلكها والسياسات الحكيمة التي تعتمدها، من حيث الانفتاح والتنوع والمرونة، وفقا لوزير الاقتصاد الاماراتي **سلطان بن سعيد المنصوري**، والذي كشف عن مشروع الخطة الاستثمارية التي تهدف الى استقطاب المزيد من رؤوس الاموال الخارجية، وخصوصا في قطاعات الطيران والسياحة والصناعة والتعليم والغاز والنفط، وكذلك في تطوير الخدمات المالية واللوجستية، يساعد في ذلك الاستقرار السياسي والأمني المترسخ في الامارات. هذا في الوقت الذي اعلن فيه وزير الخارجية الاماراتي الشيخ **عبدالله بن زايد آل نهيان** ان ابو ظبي خصصت ١٧٥ مليار دولار لتنفيذ مشاريع تنمية وفقا للاستراتيجية الشاملة للتوسع والتنوع الاقتصادي في ميادين الصناعة والطاقة والطيران وغيرها، وذلك في اطار تحقيق التنمية المستدامة وفي اطار الاندفاعة العربية الخليجية في توسيع محاور استثماراتها العالمية المميزة والناجحة يتحول الحديث عن قرب امتلاك مستثمرين قطريين لكافة اسهم المتاجر الكبرى الذائعة الصيت تلك الى اكثر من ١٦ مخزنا في فرنسا وفي قلب العاصمة PARIS، هذا في الوقت الذي بدأت فيه قطر ايضا بناء المصفاة الجديدة الثانية «راس لفان٢» الشبيهة بالمصفاة الاولى «راس لفان١» لتكرير النفط بحيث تبلغ طاقة المصفاتين معا حوالى ٣٠٠ الف برميل /يوم، علماً ان ثروة قطر الغازية الهائلة تجعل منها صاحبة ثالث اكبر احتياطي في العالم. ومن جهة اخرى وفي الوقت الذي حصل فيه مطار «شانغي» في سنغافورة على المركز العالمي الثاني من خلال تسييره ٦٦٥٠ رحلة لطائرات AIRBUS 380 العملاقة، وحصول مطار هيثرو في لندن على المرتبة الثالثة بـ ٣٧٠٠ رحلة، فإن «مطار دبي الدولي» وهو المطار الاكبر في الشرق الاوسط والاكثر اشغالا فقد نال اللقب الاول للمحور العالمي الاكبر لعمليات الطائرات العملاقة تلك، وذلك من خلال تسييره ٧٢٦٠ رحلة وذلك كأكبر مشغل للطائرات ذات الطابقين، علما ان دبي ستفتتح مطارها الدولي الثاني في منطقة جبل علي مطلع الخريف المقبل وذلك تحت تسمية DUBAI WORLD TRADE CENTRAL بحيث سيصبح دون منازع المطار الاكبر في العالم، وبقدرة استيعابية تصل الى ١٦٠ مليون مسافر.

وبمعنى آخر، فإن دول مجلس التعاون، تبدو من خلال انجازاتها المميزة ودورها الطليعي في مواجهة تحديات الازمة الكارثية العالمية، وكأنها طوق النجاة في المنطقة والعالم، لمد يد العون، والمساعدة في الخروج من وحول الازمات والاختناقات الاقتصادية والمالية.■



بـــروج للتـأمين التعـاونـي
Buruj Cooperative Insurance

فقط مع بروج للتأمين

تبقى متفائلاً في كل الظروف

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

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

المركز الرئيسي : الرياض
هاتف: ٢٩٣٨٣٨٣ (١-٩٦٦+) فاكس: ٢١٧٢٣٥٠ (١-٩٦٦+)
ص.ب ٤٠٩٩٧ الرياض ١١٥١١ المملكة العربية السعودية

فرع جدة
هاتف: ٦٥٢٩١٢١ (٢-٩٦٦+) فاكس: ٦٥٢٩١٣٦ (٢-٩٦٦+)
ص.ب ٧٤٢ جدة ٢١٤٢١ المملكة العربية السعودية

فرع الخبر
هاتف: ٧١١٧٤٩٨ (٣-٦٦٩+) فاكس: ٢٦٦١٥٩٨ (٣-٦٦٩+)
ص.ب ١٦٩١ الخبر ٢٥٩١٣ المملكة العربية السعودية

www.burujinsurance.com

قرض مدعوم من
مصرف لبنان



CEDARS
FOREVER

قرض السكن

بيت ملكك...
وأرزة بإسمك

إمتلك منزل الأحلام وحافظ على إرث حملناه شعاراً لوطننا على مر الأيام. تقدّم الآن بطلب القرض السكني من بنك بيبلوس واحصل على أرزة باسمك.
مع بنك بيبلوس، تفاءل دائماً بالحياة في لبنان!

بنك بيبلوس

بصراحة

بعد اتساع انتشارها محليا وعربيا

«البيان الاقتصادية» تواكب مسيرة التطور الاعلامي

تعبنا كثيرا قبل ان نتمكن من نشر «البيان الاقتصادية» في كل مؤسسة اقتصادية في كافة البلدان العربية وفي بعض البلدان الافريقية والاوروبية والاميركية التي يتواجد فيها قراء للغة العربية.

تعبنا لان مسيرتنا مستمرة منذ ٤٣ عاما وبدون توقف، فلا الحرب في لبنان حالت دون صدور «البيان الاقتصادية» ولا الاحداث والثورات في غير دولة عربية منعتنا من ايصال اعدادنا الشهرية مع ملاحقها الى قرائنا حول العالم.

لن نردد هنا ما قلناه اكثر من مرة «اننا لم نتوقف عن الصدور في ظل الاحداث واقفال الحدود، حيث كنا نطبعها تحت الارض ونشحنها بحرا الى قبرص ومنها جوا الى انحاء العالم».

والذي كان يزيدنا حماسا وقناعة بمواصلة الصدور وعدم التوقف ولو خلال الفترات المضطربة، هو التشجيع المتواصل الذي كنا نلقاه من قرائنا: الا زلتم في لبنان.. كيف استطعتم اصدار اعدادكم وكيف تمكنتم من شحنها وبالتالي ايصالها الى كل قارئ أدمن على قراءتها؟.

وعلى عكس ما انتظره الكثيرون بأن تشكل الاحداث والمعوقات التي كانت تواجهنا ضعفا في الانتاج والاخبار والمعلومات التي تدخل في مجال التخصص مما يضطرنا الى خفض عدد الصفحات، توازياً مع تقلص الاخبار والمعلومات حيث الوصول اليها كان صعبا ويهدد حياة مندوبينا بالخطر،على عكس ما كان ينتظره المحبون من القراء، فما إن هدأت الامور في العام ١٩٩٢ حتى زدنا عدد الصفحات شهرا بعد آخر حيث انعكس صدورنا بدون توقف ايجابا على دخلنا الاعلاني، فصار يصدر كل عدد بما يزيد على ٢٥٠ صفحة بدلا من ١٢٥ و١٥٠ صفحة، وهذا الامر اخضع ظاهرة البيان الاعلانية الى دراسات المعلنين والشركات المتخصصة بالاحصاءات الاعلانية.

والذي كان يلفت انظار مؤسسات التحقق من الانتشار ان معظم اعلانات «البيان» كان يصل الينا مباشرة من المعلن الذي كان بإمكانه لمجرد قراءة البيان والاطلاع على نوعية وفائدة الاخبار المتخصصة والمفيدة جدا التي كانت تكتب ضمن صفحاتها الـ ٢٥٠ او الـ ٣٥٠ صفحة حتى كان يقرر مواصلة التعاون معنا.

كان بإمكان المعلن ان يقدر مدى استفادة مؤسسته المتخصصة (مصارف، تأمين، نقل، تكنولوجيا، صناعة، سيارات، سياحة) من الاعلان في «البيان الاقتصادية» حيث يبقى العدد طيلة الشهر في مكاتب كل مؤسسة بين أيدي عملائها وزوارها. وكان المعلن يزداد قناعة بفائدة الاعلان في «البيان الاقتصادية»، لمعرفته ولتأكده بتناقل العديد من الاخبار الخاصة بها بين المتعاملين مع مؤسسته.

مشكلة واحدة كانت تواجهنا وهي عتب القراء في لبنان على «البيان الاقتصادية» بزيادة صفحات العدد الواحد الى ٢٥٠ صفحة تأخذ منها اخبار واعلانات المؤسسات العربية نحو ٢٠٠ صفحة مما يحرمهم من قراءة المزيد من صفحات «لبنانيات».

وعبثا حاولنا اقناع القارئ المعاتب بأن اخبار لبنان لم تتقلص، بل زادت بعد ان كانت تأخذ ٥٠ صفحة يوم كانت تصدر بـ ١٤٠ او ١٥٠ صفحة، ارتفعت الى ١٠٠ صفحة على الاقل بوصول صفحات العدد الى ٢٥٠ صفحة.

وحيث ان القارئ هو دائما على حق فإننا نحاول دائما ارضاءه بزيادة صفحات العدد لزيادة نوعية الاخبار التي يريد.

كل ذلك لنؤكد للقارئ ان مؤازرته لنا منذ بداية صدورنا لغاية اليوم، جعلتنا نتصدر قائمة المطبوعات الاقتصادية في المنطقة ككل بالنسبة الى عدد صفحاتنا واعلاناتنا وقرائنا.

وقبل ان اختم اريد ان ابلغ القارئ والمعلن، بأن مجلس ادارة «البيان الاقتصادية» وافق بدءا من العام ٢٠١٣ على قبول نشر صور رجال الاعمال المتفوقين في اعمالهم على غلاف العدد اسوة بما هو معمول به في كبرى المجلات العالمية.

الفضل في نجاحنا نجيّره دائما الى قرائنا الاعزاء ومعلنينا.

«أ.ز»

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

اسبوعية تصدر شهريا مؤقتا
تأسست عام ١٩٧٠
تصدر عن شركة البيان
للطباعة والنشر والتوزيع ش.م.ل.

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

المستشار القانوني: **مكتب المحامي كمال ابو ظهر**

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

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

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

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

Algeria:
+ 213 7 95127003

Bahrain:
+ 973 3 6635320

Egypt:
+ 20 1 44677881

France:
+ 33 1 40509012
+ 33 1 45002222

Jordan:
+ 962 795915667

Kuwait:
+ 965 97714789

Oman:
+ 968 98932551

Qatar:
+974 5 062495

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 50 8633500

Sudan:
+ 249 910 443322

Syria:
+ 963 11 6667102
+ 963 11 6626670
+ 963 96 8499784

Tunisia:
+ 216 26431222

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

Yemen:
+ 967 715 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 ٢٠٠ ل.س.، مصر ٣٠ جنيهات، الاردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريالا، السعودية ٢٥ ريالا، الكويت ٢ دينار، الامارات ٢٥ درهما، البحرين ٣ دينار، سلطنة عمان ٣ ريال، العراق ٦ دينارات، السودان ٢ جنيهات، اليمن ١,٥ ريالا، ليبيا ٧ دنانير، المغرب ٦٠ درهما، CYPRUS 3 C.P ,U.K. 3,5 Stg, FRANCE 5 EURO, USA 7 US $,GERMANY 5 EURO

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

الغلاف



مال ومصارف

يجد القارئ في هذا العدد تحقيقا موسعا عن القروض السكنية التي فُعّلت مجددا من قبل حاكم مصرف لبنان فماذا قال تسعة مسؤولين عن القروض في المصارف اللبنانية؟ ص:٨٠



مال ومصارف

طمأن محافظ البنك المركزي التونسي الشاذلي العياري الى عودة عجلة الاقتصاد للدوران والحركة السياحية الوافدة، وقال ان المصارف التونسية بحاجة الى اصلاحات جوهرية ص:١٣٦



في هـذا العـدد

حصاد الشهر: وتبقى دول مجلس التعاون هي طرق النجاة – بقلم د. عبد الحفيظ البربير – ٨
بصراحة: بعد اتساع انتشارها محليا وعربيا «البيان الاقتصادية» تواكب مسيرة التطور الاعلامي ١١
رأينا: النزوح الى لبنان.. يهدد ما تبقى لدينا من قدرة على الصمود ١٤

اقتصاد عربي وعالمي

موضوع الغلاف: الارهابيون غيروا قواعد اللعبة فصار هدفهم جمهور المتفرجين في الشوارع والساحات ١٦
الملياردير جورج سوروس والمستشارة انجيلا ميركل هما المسببان للهبوط الكارثي لاسعار الذهب ١٨
مؤتمر دبي العالمي للالماس ٢٠١٣ وأحاديث مع اركان شركات المجوهرات ٢٢
كبار المشاركين في سيتي سكيب تحدثوا الى «البيان الاقتصادية» عن مشاريعهم والاهتمام العالمي بجزيرة الماريه ٢٦

لبنانيات

اوسع تحقيق عن تقليد وتزوير العلامات التجارية – عدم اهتمام وزارة الوصاية اوصل الغش الى المواد الغذائية ٤٦
مالك بكداش (مجموعة رويال المشرق العربي): مطلوب استحداث لجنة وطنية لمكافحة الغش وحماية المستهلك ٥٢
رنا قليلات اعطت شيكات بـ ٥٠٠ مليون دولار على اكبر بنك الماني فتبين أنها بدون رصيد – قصة جديدة ٦١
اختارت «البيان الاقتصادية» نخبة من المشاركين في ملتقى HORECA للفنادق والمطاعم لتسجل لهم آراءهم ومطالبهم لتحريك السوق ٦٢
الشيكات المرتجعة ٧٦
نقاط سوداء: – بقلم المهندس زياد زخور – ٧٨

مال ومصارف

تعيين دان القزي رئيسا تنفيذيا لمصرف ستاندرد تشارترد في لبنان ٩٢
آخر المستجدات في قبرص: عقوبات – دعاوى – خسائر – ٩٦
تغطية شاملة للمؤتمر المصرفي العربي ٢٠١٣ في البحرين – بعثة البيان الاقتصادية – ١٠٤
كبار المصرفيين العرب يتحدثون الى «البيان الاقتصادية» حول الظروف التي يعملون فيها وما لديهم من ملاحظات ومشاريع مستقبلية ١١٨
شركات توظيف الاموال PRIVATE BANKS تتحمل مسؤولية ضياع اموال المستثمرين ١٤٧
بنك الاثمار يحقق للبحرين جائزة القمة العالمية ١٤٨
مصرف الخليجي يدعو الى تجانس وانسجام المصارف المركزية مع البورصات والمؤسسات المالية ويكافئ عملاءه
ويحصل على لقب افضل خدمات مصرفية ١٥٠

تأمين

مفكرة ضامن عربي: تجرأت حيث لم يجرؤ «الاطلسيون» – بقلم جوزف زخور – ١٧٤
نائب اميركي يقترح فرض التأمين الالزامي على حملة السلاح المرخص ١٧٦
شركة اميركية للتأمين على الحياة تدفع عقد التأمين مدى الحياة مجزأ في حال اصيب المضمون بمرض مستعصٍ ١٧٨
ابراج الخليج اهتزت وسكانها هربوا الى الشوارع بسبب الزلزال الذي ضرب المنطقة ١٨٠
اتحاد التأمين الخليجي يوافق على اعتماد بطاقة موحدة (منافسة للبرتقالية) لتأمين السيارات ١٨٢
رحم الله اديب جلميران... ضامنون ومعيدون عرب عادوا لإحياء مشروعه (رابطة المعيدين العرب) ١٨٤
لماذا استقالة شركة اليانز ALLIANZ من عضوية مجلس ادارة جمعية شركات التأمين ١٩٢
تغطية واسعة للمؤتمر السنوي لصناعة التأمين التكافلي في دبي ١٩٨
ملتقى قرطاج الثاني عشر للتأمين واعادة التأمين – تونس – تغطية خاصة بـ«البيان الاقتصادية» ٢١٤

نقل

اخبار النقل والمرافئ ٢٤٦
مجموع الواردات الجمركية والـ TVA عبر كافة المرافئ والبوابات في آذار (مارس) ٢٠١٣ ..... ٢٥٦
حركة مرفأ بيروت ومجموع وارداته المالية ٢٥٨
حركة مرفأ طرابلس في آذار (مارس) ٢٠١٣ ..... ٢٦٠
حركة الحاويات في مرفأ بيروت في آذار (مارس) ٢٠١٣ ..... ٢٦٢
حركة السيارات في مرفأ بيروت في آذار (مارس) ٢٠١٣ ..... ٢٦٤
سيارات: ٢٦٦
سياحة: الشيخ سلطان آل نهيان افتتح معرض الخليج لسياحة الحوافز والاعمال والمؤتمرات ٢٧٠
مجتمع: – ميراي فارس بويز – ٢٧٦

لبنانيات

الرئيس التنفيذي لشركة لوريال المشرق العربي مالك بكداش عدد لنا العلامات التجارية العالمية التي تمثلها لوريال واكد تراجع مبيع العلامات المقلدة ص:٥٢



معارض

طمأن مسعود العور الرئيس التنفيذي لشركة تسويق للتطوير العقاري المشاركين في معرض سيتي سكيب أبوظبي ان قطاع العقارات في الامارات دخل مرحلة الاستقرار والتعافي من الازمة المالية العالمية ص:٣٢



مال ومصارف

حاورت بعثة «البيان الاقتصادية» الى تونس، رئيس مجلس الادارة المدير العام لاول مصرف اسلامي في تونس «مصرف الزيتونه» السيد عز الدين خوجه الذي قدم لنا لمحة عن البنك وحاجات المجتمع التونسي ومشاركة البنك في التنمية. ص: ١٣٨



HORECA

كان بين العارضين في HORECA شركة فينشنتي وكيلة عدة انواع شهيرة من المشروبات الروحية. كارلو فنشنتي المدير الاداري الديناميكي في الشركة كان له حوار مهم مع «البيان الاقتصادية» ص:٦٤

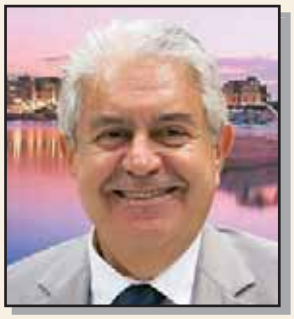




مال ومصارف

يعتبر مصرف ابو ظبي الاسلامي من المصارف الاسلامية الرائدة ويعتبر رئيسه التنفيذي طراد آل محمود مصرفياً رائداً وفي حواره معنا قال: تجربة الامارات المنفتحة اضحت مثالا يحتذى عالميا

ص:١٢٤



عقارات

سلط المهندس د. كامل محادين رئيس سلطة منطقة العقبة وشركة تطوير العقبة الضوء على مهمة الشركة التي يرأس عارضا للنتائج التي حققتها موانئ العقبة

ص:٢٨



عقارات

سجل موفدو «البيان الاقتصادية» الى تونس حديثا صريحا وموضوعيا مع محمد الهاشمي بسباس حول اعمال الشركة الوطنية العقارية للبلاد التي يرأسها في تونس والتي توفر مساكن لذوي المداخيل المحدودة

ص :٣٨

IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH : GCC COUNTRIES REMAIN THE ONLY HOPE- BY DR. ABDEL H. BARBIR- 8

FRANKLY SPEAKING: "AL BAYAN" ON THE FOREFRONT OF ADVANCED MEDIA 11

EDITORIAL : THE SYRIAN REFUGEES INFLUX A THREAT TO OUR RESILIENCY 14

ARAB AND THE WORLD:

FRONT PAGE: TERRORISTS CHANGED THE GAME 16

GOLD PRICE CRASH: WHO'S BEHIND IT? 18

DUBAI DIAMOND 2013 FAIR (SPECIAL COVERAGE) 22

CITY SCAPE: LEADING PARTICIPANTS INTERVIEWED BY OUR CORRESPONDENTS 26

REAL ESTATE

FORGING TRADE MARKS: EXCLUSIVE INVESTIGATION 46

LOREAL'S MALEK BEKDACHE: THERE IS NEED TO CREATE A NATIONAL ANTI FRAUD ORGANIZATION 52

RANA KOLEILTAT'S $ 500.000 CHECKS BOUNCED 61

LEBANESE AFFAIRS: HORECA 2013 HELD AT BIEL: LEADING PARTICIPANTS EXPRESSED THEIR VIEWS 62

BLACK POINTS: BY ZIAD ZAKHOUR CIVIL ENGINEER 78

BANKING AND FINANCE:

DAN AZZI APPOINTED CEO BY STANDARD CHARTERED BANK 92

CYPRUS BANKS CRISIS - LATEST NEWS 96

BAHRAIN: ARAB BANKERS CONFERENCE HELD IN MANAMA (SPECIAL COVERAGE) 104

"PRIVATE BANKS" HELD RESPONSIBLE FOR LOSSES SUFFERED BY INVESTORS 147

ITHMAAR BANK (BAHRAIN) WINS THE WORLD SUMMIT AWARD 148

ALKHALIJI BANK: AWARD & ACTIVITIES 150

ARAB INSURER DIARY

DARED WHERE NATO'S REINSURERS DID NOT - BY JOSEPH ZAKHOUR - 174

USA: CARRYING GUNS MAY BE MADE SUBJECT TO COMPULSORY INSURANCE 176

LIFE INSURER OFFERS PREMATURITY PAYMENT WHEN CHRONIC DISEASES DIAGNOSED 178

TOWERS IN THE ARABIAN GULF TREMBLED WHEN EARTHQUAKE STRUCK IRAN PAKISTAN 180

GULF INSURANCE FEDERATION WILL PUT IN PAGE ITS OWN AUTO INSURANCE GREEN CARD 182

REVIVING ADIB CHILMIRAN'S DREAM 184

ALLIANZ SNA RESIGNATION FROM ACAL'S BOARD WHAT'S BEHIND IT? 192

TAKAFUL ANNUAL FORUM HELD IN DUBAI (SPECIAL COVERAGE) 198

CARTHAGE 12TH RENDEZ VOUS - SPECIAL COVERAGE - 214

SHIPPING:

PORTS AND TRANSPORT NEWS 246

CUSTOMS AND VAT REVENUES FIRST MARCH 2013 256

BEIRUT PORT ACTIVITY AND REVENUES 258

TRIPOLI PORT ACTIVITY MARCH 2013 260

BEIRUT PORT CONTAINERS TURN OVER MARCH 2013 262

AUTO IMPORTS - VIA BEIRUT PORT MARCH 2013 264

TOURISM : GULF TOURISM FAIR OPENED UNDER THE PATRONAGE OF SHEIKH SULTAN AL NAHYAN 270

SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ 276



تأمين

رئيس مجلس ادارة شركة ليبيا للتأمين فتحي السنوسي بالة كشف لـ «البيان الإقتصادية» عن اتجاه لتبني التأمين التكافلي في السوق الليبية، مؤكداً دور الشركة الفاعل كلاعب رئيسي في هذه السوق ص: ٢٢٢



مقابلة

كان لنا عدة مقابلات مصرفية مع كبار المصرفيين والمستثمرين العرب.. محمود الكوفي الرئيس التنفيذي لشركة ريف للتمويل العقاري تحدث عن الظروف الصعبة وكيف يمكن للمؤسسات الناجحة ان تنتهزها ص:١٢٢



ذهب

ينشغل العالم اليوم بموضوع المعدن الاصفر (الذهب) حيث انخفض بشكل دراماتيكي اخاف اهم من يقتنيه (المصارف المركزية في العالم)

ANDREW JOHNSTON

احد خبراء الاسواق المالية يحدثنا في مقاله عن الاسباب والاسرار ص:١٦٥



تأمين

العضو المنتدب في شركة ميثاق للتأمين التكافلي محمد بن هزام الظاهري طمأن الى تقليص الخسائر والتحول الى الربح في الدخل الشامل، كاشفاً عن خطط للتوسع في دولة الإمارات ص:٢١٣

النزوح المكثّف من سوريا الى لبنان.. يهدد ما تبقى لدينا من قدرة على الصمود

حتى الامس القريب كانت عملية «تمويل سلسلة الرتب والرواتب» تتقدم اهتمامات اللبنانيين وتحتل مكانة الصدارة بين المشكلات الحياتية التي تواجه المجتمع اللبناني والتي حاول عبثا ان يجد حلا لها.

الا ان النزوح المفاجئ والمكثف من سوريا الى لبنان قلب سلم الاولويات رأسا على عقب وضاعف الاثقال والاعباء التي يرزح اللبنانيون بكافة فئاتهم واهوائهم ومعتقداتهم تحتها. حتى يمكن القول اننا اضعنا البوصلة والباخرة التي تحملنا جميعا تتجه الى حيث لا يدري طاقمها.

وفي تحقيق نشرته جريدة «الحياة» اليومية حول تداعيات النزوح السوري الى لبنان، ذكرت مساعدة اجتماعية تنتمي الى احدى الجمعيات الاهلية ان وضع النازح السوري على تعاسته يبقى افضل مما هو وضع المواطن اللبناني في ارضه.

وعلى سبيل المثال يعالج النازح السوري على نفقة وزارة الشؤون الاجتماعية او هيئة الاغاثة او الهيئات الدولية مجانا، والى ذلك يحصل على معونة مالية او عينية ترفع عنه ولو جزءا من مشقات الحياة. اما المواطن اللبناني العاطل عن العمل او الذي بلغ السن التقاعدية فليس هناك من مؤسسة حكومية او هيئة اهلية محلية او دولية تعطف عليه او على عائلته.

ونقلت الجريدة عن سائق لبناني في صيدا ان مالك السيارة استبدله بسائق سوري مقابل اجر يومي اقل مما كان يتقاضاه هو.

وتنقل شاشات التلفزة يوميا اصوات استغاثة ترفعها عائلات لبنانية مهملة شمال لبنان. ولا تتردد بعض العائلات اللبنانية في توجيه اللوم الى المسؤولين في لبنان وتقول لهم: «اعتبرونا سوريين وعاملونا كما يعامل النازحون».

اما على الصعيد الاقتصادي فقد تعطلت حركة الترانيزت الى الداخل العربي ولم يعد الصناعيون والمزارعون اللبنانيون قادرين على تصدير منتجاتهم. المواسم مهددة بالبوار. والصادرات مجمدة بانتظار إعادة فتح الطرق الدولية عبر الدولة الشقيقة. ومن جهة اخرى ذكرت جريدة «الاخبار» ان منطقة البقاع الاوسط وحدها شهدت افتتاح حوالى ٣٠٠ مطعم سوري وهناك انتشار للمطاعم والمحال التجارية مشابه في الشوارع المتفرعة من الشارع الرئيسي في منطقة الحمراء رأس بيروت. وهذا الانتشار يسيء الى اصحاب المطاعم والتجار اللبنانيين من حيث انه يؤجج المنافسة، في الوقت الذي تعاني فيه الاسواق عامة ركودا وترتفع نسبة التوقف عن الدفع واقفال الابواب وحتى الافلاس.

هذا غيض من فيض مما نجم عن النزوح الجديد الى لبنان، وهو لا يقتصر على سوريين بل وعلى عشرات الالوف من اللاجئين القادمين من المخيمات الفلسطينية في سوريا.

ونحن اذ نخصّص افتتاحيتنا لتسليط الضوء على هذا الواقع المأسوي فلأننا نلمس ان المسؤولين اللبنانيين لا يلتفتون اليه، فالكل ينتظر انتصار فريق على فريق في سوريا كي يتحرك ليختار قانون الانتخاب الذي يناسبه، ويؤلف حكومة تحل مكان الحكومة المستقيلة.

صحيح ان مصرف لبنان بات يملك من الاحتياطات ما يمكنه من صدّ اي محاولة لضرب سعر صرف الليرة اللبنانية، وان التحويلات التي تأتينا من الادمغة التي صدّرناها الى الخارج حالت وتحول دون انحدار الاوضاع الاقتصادية الى ما هي عليه في دول كثيرة اخرى، الا ان الحجم الذي بلغه النزوح الجديد الى لبنان، وهو مرشح ليرتفع الى اكثر من مليوني شخص خلال فترة زمنية قصيرة، لا بد ان يمتص ما تبقى لنا من قدرة على الصمود.

والحفاظ على ما تبقى لنا من قدرة يفترض ان تتحرك باتجاه المجتمع العربي والدولي للعمل على وقف القتال الجاري في سوريا بأي ثمن.

وعندها فقط، تقفل الابواب المشرعة امام النازحين ويطلب الى الذين حلوا ضيوفا علينا ان يعودوا الى سوريا، والمخيمات الفلسطينية فيها.

ووقف القتال في سوريا يعني ان تعود حركة الترانزيت باتجاه الداخل العربي عبر سوريا الى العمل، وبذلك ينتعش المزارعون والصناعيون اللبنانيون ويعودون الى تصدير منتجاتهم ومواسمهم من دون ان تتعرض الى اعتداءات او عوائق حدودية.

تلك هي الاولوية التي يتعين على اللبنانيين جميعا ان يجعلوها قضيتهم الاولى. فالمأساة اكبر من لبنان ومن مصرفه المركزي، واستمرار القتال في سوريا جرح نازف في خاصرة لبنان ومن شأنه لو استمر ان يعرّض بلاد الارز الى التدمير النفسي والمالي والمعنوي، ويضعنا امام موجة جديدة من الهموم الاقتصادية والديموغرافية وليس السياسية وحسب.

والى ان يجري وقف الجرح النازف، فالبحث في تمويل سلسلة الرتب والرواتب أو أي مشروع حيوي أو شأن حياتي آخر يبقى صرخة في واد، فلا من يسمع أو يجيب.

« البيان الاقتصادية »

دعُونا

نقيم

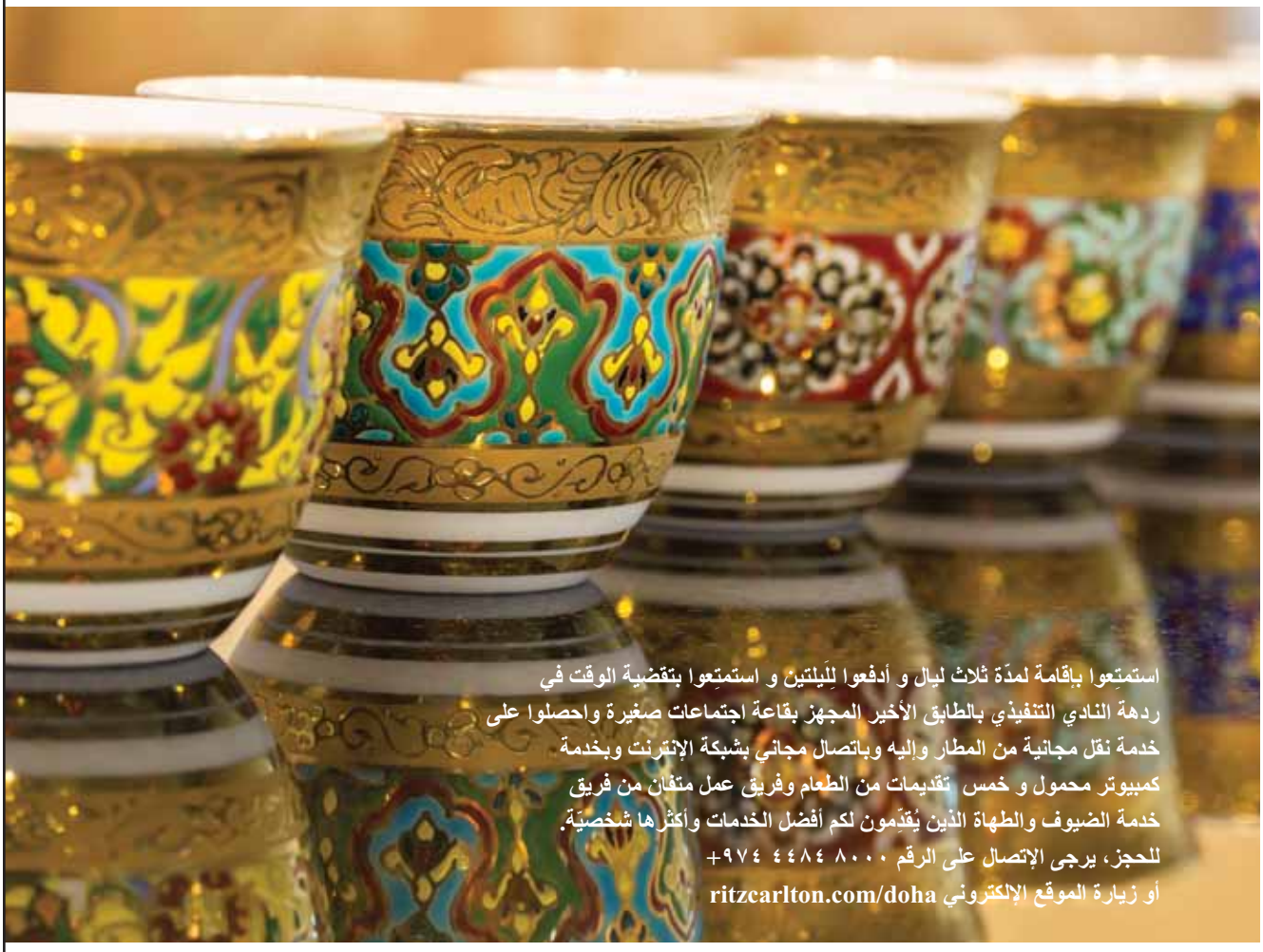
معكم

دعُونا نضفي جوّا من الفخامة على اجتماعاتكم المهنية.

دعُونا نجِد لكم مترجما يجيد اللغة العربية ولغة أعمالكم.

دعُونا نقدّم لضيوفكم ضيافة عربية أصيلة.

دعُونا نذكّركم بأن النجاح الحقيقي يعتمد دائما على التخطيط المسبق.



استمتِعوا بإقامة لمدّة ثلاث ليال و أدفعوا لِلَيلتين و استمتِعوا بتقضية الوقت في ردهة النادي التنفيذي بالطابق الأخير المجهز بقاعة اجتماعات صغيرة واحصلوا على خدمة نقل مجانية من المطار وإليه وباتصال مجاني بشبكة الإنترنت وبخدمة كمبيوتر محمول و خمس تقديمات من الطعام وفريق عمل متفان من فريق خدمة الضيوف والطهاة الذين يُقدِّمون لكم أفضل الخدمات وأكثرها شخصيّة.

للحجز، يرجى الإتصال على الرقم ٨٠٠٠ ٤٤٨٤ ٩٧٤+

أو زيارة الموقع الإلكتروني ritzcarlton.com/doha

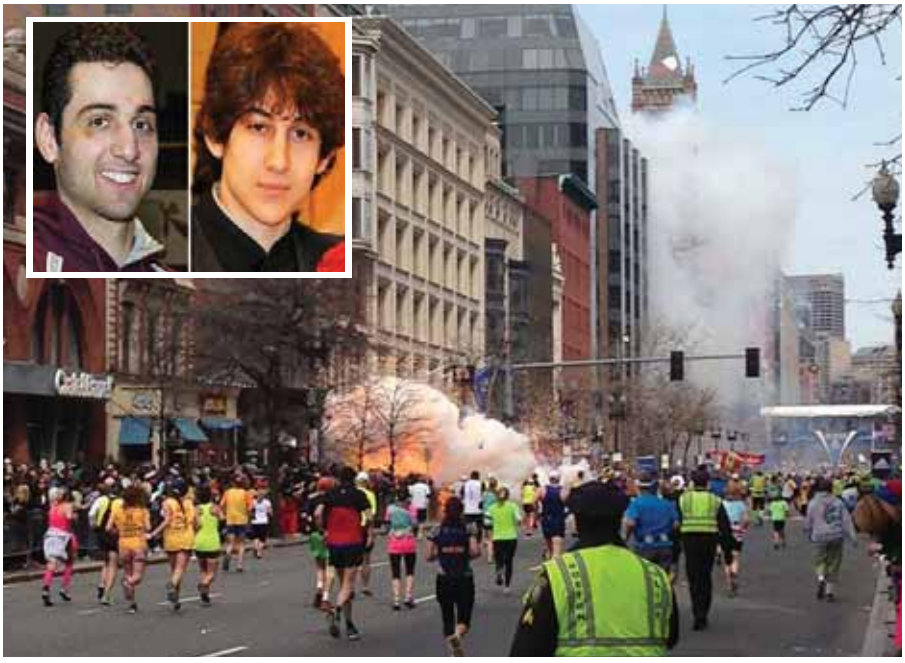
THE RITZ-CARLTON®
DOHA

يتوفر العرض حتى ٣١ ديسمبر ٢٠١٣

© شركة فنادق الريتز- كارلتون ٢٠١٣

الارهابيون غيروا قواعد اللعبة

الهدف جمهور المتفرجين في الشوارع والساحات





ليسوا من يقتلون او يصابون بجروح خطيرة وقد تتحول الى اصابات دائمة في حالات كثيرة، هم وحدهم الذين يدفعون ثمن العمليات الارهابية. هؤلاء بالطبع هم كبار الخاسرين والخسارة التي يتكبدونها هي اعضاء من اجسادهم ان لم تكن ارواحهم بالذات.

والقنبلتان اللتان فجرتا بين ارجل المتفرجين الواقفين في خط النهاية FINISH لماراتون بوسطن بعد ظهر يوم الاثنين الواقع فيه ١٥ نيسان (ابريل) ٢٠١٣ ادتا الى مقتل ثلاثة اشخاص وقطع ارجل وتشويه اجساد ١٤٤ شخصا آخرين من بينهم ١٧ شخصا يعتبرون في حالة حرجة جدا. ولا تقتصر الخسائر على الاصابات الجسدية وحسب بل انها تطال السوق التجاري الذي ارتكب العمل الارهابي في احدى زواياه، حيث افيد عن تعرض محلات عديدة لتحطم واجهاتها الزجاجية ومحتوياتها وتقدر خسائرها الاجمالية بمليون دولار اميركي.

الا ان الاضرار المادية لا تنتهي هنا،لان السلطات المحلية والفدرالية «زنّرت» الشارع ومنعت على المخازن ان تفتح ابوابها وبذلك تعطلت اعمال تلك المخازن والمحال لاسابيع، ما يؤهلها للمطالبة بالتعويض عن تعطل اعمالها BUSINESS INTERRUPTION. وهنا يكمن الجزء الاهم من الخسائر المادية الناجمة عن تفجيرات ماراتون بوسطن BOSTON MARATHON ATTACKS .



استعمال المتفجرات الصغيرة يعقد مهمة مكافحة الارهابيين

وفي هذا السياق قال الدكتور **غوردون وو** GORDON WOO الاخصائي في قضايا الارهاب «ان تفجيرات بوسطن هي العملية الاولى التي نجح الارهابيون في ارتكابها على ارض الولايات المتحدة الاميركية منذ ١١/٩/ ٢٠٠١، وان السلطات الفدرالية والمخابرات الاميركية افلحت في افشال جميع المحاولات التي جرت منذ ٢٠٠١ وحتى ١٥ نيسان (ابريل) ٢٠١٣ لتنفيذ اعتداءات ارهابية. يضيف ان **نجيب الله زازي** NAJIBULLAH ZAZI خلال شهر ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ حاول ان يفجر مترو نيويورك بكميات كبيرة من المتفجرات الصغيرة الحجم لكن محاولته فشلت.

وقال ان الارهابيين لم يعودوا قادرين على ادخال متفجرات من النوع الثقيل الى اميركا وذلك بسبب الرقابة المشددة التي تطبقها السلطات المختصة ولذا، يلجأ الارهابيون اليوم الى استعمال متفجرات ذات احجام صغيرة وينفذون عملياتهم بالعدد الاقل من الافراد.

وقال الدكتور **وو** WOO ان المؤامرات التي يحيكها عدد صغير من الارهابيين كما يبدو من الاعتداءات التي حصلت في ماراتون بوسطن يصعب اكتشافها او احباطها

STREETS EVENTS ARE INHERENTLY VULNERABLE BECAUSE WHILE THERE ARE VERY LARGE CROWDS PUBLIC ACCESS IS UNRESTRICTED

وقال ان ارتكاب العمليات الارهابية في الاحتفالات التي تجري في الشوارع، كما في حالة الماراتون هي في طبيعتها الاكثر تعرضا بسبب وجود جمهور كبير ولان حضورها ليس مقيدا بشروط.

THE BOSTON MARATHON BOMBING MAY WELL HAVE A SIGNIFICANT INFLUENCE ON THE TERRORISM INSURANCE MARKET

واشار الدكتور **وو** WOO الى مباريات الـ FIFA وغيرها من بطولات كرة القدم فقال انها سوف تتأثر بالاعتداءات التي حصلت في بوسطن. وسبق لشركات التأمين ان الغت عقد التأمين ضد الارهاب لمباريات FIFA سنة ٢٠٠٦ وذلك لعدم وجود طاقة اكتتابية كافية في الاسواق العالمية.

وقال ان الخسائر التي نجمت عن تفجير ماراتون بوسطن تعتبر محدودة الحجم نسبيا، الا ان تداعياتها على تأمين المباريات التي تحضرها جماهير غفيرة سوف تكون بالغة الخطورة حيث سوف يكون لها تأثير مهم على اسواق التأمين المعنية بتغطية اخطار الارهاب.

PLOTS INVOLVING A SMALL NUMBER OF OPERATIVES SUCH AS SEEMS TO BE WITH BOSTON BOMBING, ARE THE MOST DIFFICULT TO PREVENT

وتوقعت RISK MANAGEMENT SOLUTIONS (RMS) الاميركية ان تزداد احتمالات العمليات الارهابية التي تستعمل فيها المتفجرات الصغيرة الحجم ما يجعل مهمة فرق مكافحة الارهاب اكثر صعوبة.

الاخوان تشارنايف

وسرعان ما اظهرت الافلام المقتطعة من الكاميرات المتواجدة بكثرة في الشارع وحول موقع الانفجارين ان شخصين كانا يتسللان بين الجمهور وهما يحملان حقيبة ظهر. ثم تبين ان احدى تلك الحقائب تركت بعد حصول الانفجار بالقرب من المكان. وتم العثور على قنبلتين من صنع محلي زرعتا في المكان الا انهما لم تنفجرا.



وقد ادت التحريات الى ان الاخوين **تشارنايف** الشيشانيين المقيمين في اميركا هما المتهمان بزرع القنابل. وكانت المفاجأة الكبرى ان احدهما على الاقل كان حصل على الجنسية الاميركية وقد قتل الشقيق الكبير (٢٦ سنة) جراء تبادله اطلاق النار مع الشرطة وقتله احد الضباط، اما الثاني فقد نجح في الفرار ولو مؤقتا.

الإرهاب المنتج محلياً

القاعدة نظام وليس تنظيماً

وكتب المحلل الاستراتيجي الأميركي **مصطفى السوري** MUSTAPHA AL SORI دراسة يقول فيها ان «القاعدة» نظام وليس تنظيماً SYSTEM NOT ORGANIZATION وان العمليات الجهادية تنفذها مجموعات غير مرتبطة بإدارة مركزية، ولا علاقة لها بقيادة «القاعدة».

أضاف: وحتى ولو جرى تفكيك القيادة فإن خطر «القاعدة» يبقى قائماً.

وذكرت RMS ان اعتداءات بوسطن بينت ان مسلمي أميركا لا يختلفون عن مسلمي اوروبا من حيث احتمالات وقوعهم في حبال التشدّد وعدم الاندماج في مجتمعاتهم.

أضاف: ان خطر العمليات الإرهابية سوف يتصاعد من قبل المتطرفين الذين ولدوا أو تربوا في أميركا HOMEGROWN EXTREMISTS.

وبالنظر لعدم ارتباطهم بقيادة مركزية يصعب اكتشافهم أو التعرف الى أمكنة وجودهم، أضف الى ذلك، أنهم يجيدون اللغة الانكليزية ويفهمون الثقافة الغربية، وهذه الإمكانات تسمح لهم بتنفيذ مؤامراتهم من خلال استعمال أدوات بدائية IMPROVISED EXPLOSIVE DEVICES في صنع المتفجرات محلياً، وهذا ما فعله الأخوان **بتمورلنك** و**جوهرتشارنايف**.

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
(AWRIS)
٣٣ عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين للأخطار الخاصة لاعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١٧٧ شركة من ١٨ دولة عربية.
التغطيات المتوفرة للأعضاء: تأمين أخطار الحرب: بضائع وأجسام سفن – النقل البري: تأمين أخطار الحرب للبضائع، والحاويات ووسائط النقل
طيران: أخطار الحرب لأجسام الطائرات – الحياة والحوادث الشخصية: أخطار الحرب، أخطار الإرهاب والتخريب وأخطار الحرب على الممتلكات الثابتة.

For about 3 decades The Arab War Risks Insurance Syndicate (**AWRIS**) has been providing
Special Risks Insurance Facilities to its 177 Member Companies, operating in 18 Countries in the Arab World.
Our Special Risks Facilities Cover: Marine:Hull & Cargo War SRCC - Land Transit: Cargo Containers & Trucks
Aviation: Hull War - Life & Personal Accident: Passive War, Property: Sabotage & Terrorism, and War on Fixed Property.

الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب
Arab War Risks Insurance Syndicate
مسجل في دولة البحرين بموجب المرسوم بقانون رقم ٨ لسنة ١٩٩٤
Registered in the State of Bahrain by Law Decree No. 8 of 1994

الطابق الثامن، برج بلاتينيوم – ضاحية السيف – مبنى ١٩٠ ، طريق ٢٨٠٣ ، ص.ب: ١٠٠٠٩، المنامة – مملكة البحرين، هاتف: ٥٣٣٤٨٨ ٩٧٣١٧+ ، فاكس: ٥٣٢٨٢٢ ٩٧٣١٧+
Platinum Tower, Floor 8, Building 190, Road 2803, Block Alseef Area, Tel: +973 17 533488, Fax: +973 17 532822, P.O. Box: 10009, Manama, Kingdom of Bahrain

Website: www.awris.com
Email:info@awris.com | awris@awris.com

الملياردير جورج سوروس والمستشارة انجيلا ميركل هما المسببان الرئيسيان للهبوط الكارثي لاسعار الذهب

ماذا قال المحللون العالميون عن الاسباب الفعلية؟



انجيلا ميركل
المستشارة الالمانية



جورج سوروس
الملياردير الاميركي

في مطلع شهر نيسان (ابريل) الماضي وخلال مناقشات بين كبار مقتني المعدن الاصفر وباقي المعادن حول الازمة المالية التي تعاني منها بعض دول منطقة اليورو، وقف الملياردير الاميركي جورج سوروس بين المجتمعين ليقول «انا بت على قناعة بأن الذهب لم يعد ملاذا آمنا» وفهم من كلامه هذا انه سيقدم على بيع ما يملكه من الذهب او انه اقدم على بيع كميات من الذهب لحساب مصارف مركزية بأسعار متدنية... وهي قابلة للتدني اكثر فأكثر آخذا في الحسبان الازمات التي تشكو منها اليونان وقبرص والبرتغال واسبانيا، ومتوقعا ان تقدم على بيع بعض احتياطاتها الذهبية لجمع ما يتوجب عليها من استحقاقات والتزامات، اذ ان ما قررته لها الدول القائدة في منطقة اليورو لا يكفي لمنع تعثرها بل افلاس بعضها.

وثبت ان توقعات **سوروس** في محلها عندما دعت المستشارة الالمانية **انجيلا ميركل** قبرص لبيع ما لديها من الاحتياطي الذهبي (١٢ طنا) لتتمكن من جمع ما تحتاج اليه من اموال اضافة الى ما تقرر تقديمه لها من الاتحاد الاوروبي لتحصّن نفسها جيدا ضد الافلاس.

تصريح **ميركل** كان احد مسببي هبوط اسعار الذهب حيث تسابقت مصارف مركزية عديدة الى عرض اطنان من الذهب قبل ان تهبط اسعاره بشكل كارثي.

نعود الى ما تناقلته وسائل الاعلام العالمية حول هبوط اسعار الذهب لتكتمل لدينا الصورة عن السبب الحقيقي لهبوط الاسعار، وعن واقع الذهب بعد الهبوط المدوي لاسعاره خلال مدة لم تتجاوز الاسبوع الواحد على تصريح **سوروس** ودعوة **ميركل** قبرص لبيع ذهبها.

في ١١ ايلول ٢٠١١ سجل سعر الذهب ارتفاعا كبيرا اذ بلغ سعر الاونصة ١٩٢٠ دولارا فسجلت المصارف المركزية في العالم ارباحا زادت على ٦٠٠ مليار دولار وفي شهر نيسان (ابريل) ٢٠١٣ وإثر هبوط اسعار الذهب تكبدت المصارف المركزية نحو ٥٦٠ مليار دولار وفقا لدراسة اجرتها EBFR غلوبال، وقالت ان البنوك المركزية هي الخاسر الاكبر لأنها تمتلك ٣١٦٩٤,٨ طنا متريا او ١٩ بالمئة من اجمالي الذهب المستخرج من المناجم وفقا لمجلس الذهب العالمي – راجع الجدول –

وبعد المصارف جاءت خسائر الافراد كبيرة وكارثية حيث تعرض الملياردير **جون بولسون** وهو اشهر مديري صناديق التحوط الى خسارة وفقا لـ(بلومبرغ) بلغت ١,٥ مليار دولار، وكان **بولسون** بعد خسائره في ازمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة قد قرر الانتقال الى الاستثمار في المعدن الثمين فخصص ٩,٥ مليارات دولار لاستثمارها في صناديق التحوط التابعة له. وكان قد اشترى الذهب عندما كان سعر الاونصة يتراوح حول ٩٥٠ دولارا للاونصة.

ماذا قال المحللون العالميون؟

رئيس قسم المعادن الثمينة **ماركس سبكترون** للوساطة **ديفيد جوفت** قال: اقول بصدق اني لا اتذكر حركة مثل هذه منذ زمن طويل للغاية. واضاف: ان الذهب لم يكتف بخسائره بل جر معه معادن ثمينة اخرى ومجموعة من السلع مما زاد من حدة صدمة مستثمري الاجل الطويل.



المحلل الستراتيجي في بنك باركليز قال: «ان البحث عن العامل المساعد الوحيد الذي تسبب في سقوط الذهب ربما لا يكون هو النهج السليم».

الاسباب

الخبير العالمي المعروف **جيم روجرز** عدد الاسباب التي ادت الى هبوط سعر الذهب في تصريح نشره الموقع الالكتروني الاميركي «بيزنس انسايدر» فقال:

ما يحدث في السوق حاليا هو تصحيح ضروري وهو ما يعني ان الاونصة سوف تتراجع بين ١٢٠٠ و١٣٠٠ دولار.

اما الاسباب الفعلية كما يقول **روجرز** فهي:

١– ان المستشارة الالمانية **انجيلا ميركل** عبرت عن غضب الشعب الالماني من استمرار تقديم المساعدات للغير، فطالبت قبرص ببيع ما لديها من ذهب.

٢– المشكلة لم تقف عند قبرص اذ ان كل الاقتصادات تعاني من مشكلات وتفشل في الحصول على مساعدات وهي لم تجد امامها سوى التخلص من الذهب لدى بنوكها المركزية وهذا ما جعل الفجوة واسعة بين سوقي العرض والطلب.

وذكر المحللون ان مصر وحدها خسرت من اجمالي ما تملك من احتياطي ذهبي (٣,٢ مليارات جنيه) نحو مليار دولار.

وفي ما يلي جدول بأسماء الدول الـ ٢٠ المالكة للنسبة الاكبر من الذهب على مستوى العالم:

مسلسل	اسم الدولة	الكمية بالطن متري
1	الولايات المتحدة	8133.5
2	المانيا	3391.3
3	صندوق النقد الدولي	2814
4	ايطاليا	2451.8
5	فرنسا	2435.4
6	الصين	1040.1
7	سويسرا	1040.1
8	روسيا	976.9
9	اليابان	765.2
10	هولندا	612.5
11	الهند	557.7
12	البنك المركزي الاوروبي	502.1
13	تايوان	423.6
14	البرتغال	382.5
15	تركيا	375.7
16	فنزويلا	365
17	السعودية	322.9
18	المملكة المتحدة	310.3
19	لبنان	286.9
20	اسبانيا	281.6

«الفطيم» و«الشايع» تتفقان على توفير ٥٠ علامة تجارية في دوحة فستيفال سيتي



محمد الشايع



احمد بن بريك

وقعت مجموعة الفطيم مع شركة محمد حمود الشايع لحقوق امتياز التجزئة العالمية، اتفاقية شراكة تأجير استراتيجية مركزية. وسيتم بموجب الاتفاقية توفير ما يقارب ٥٠ علامة عصرية من الأزياء والأحذية والمواد الغذائية ومنتجات الصحة والجمال والأثاث المنزلي في مجمع التجزئة «دوحة فستيفال سيتي» الذي لا يزال قيد الإنشاء حالياً في الدوحة.

وأكد نائب رئيس مجلس الإدارة في مجموعة الفطيم **احمد بن بريك** «لدينا خطط طموحة للدوحة فستيفال سيتي، لتكون وجهة متميزة للتسوق والترفيه في دولة قطر، ونسعى الى إيجاد بيئة توفر أفضل العلامات وقائمة خيارات واسعة النطاق لعملائنا، كما هو الحال في جميع مراكز التسوّق التي قمنا بتطويرها. ونتطلع الى دعم هذا الهدف في «دوحة فستيفال سيتي» من خلال اتفاقيتنا الاستراتيجية المركزية مع الشايع».

من جانبه قال **محمد الشايع** رئيس مجلس الإدارة التنفيذي لشركة محمد حمود الشايع «نعمل على التوسع في التعاون مع مجموعة الفطيم، وتعتبر الدوحة مدينة نابضة بالحياة، ويتمتع سكانها بذوق رفيع في اختيار العلامات التجارية، لا سيّما تفضيلهم للعلامات العالمية التي نديرها، ولدينا ثقة ان دوحة فستيفال سيتي ستشكل إضافة مميزة لمشهد التجزئة المتنوع في الدوحة، ونتطلع الى تقديم عدد من العلامات المبتكرة والرائعة للعاصمة القطرية».

مطار البحرين الدولي يعرض خططه التطويرية في جنيف

عرض وفد مملكة البحرين برئاسة **محمد البنفلاج** في معرض PASSENGER TERMINAL 2013 في جنيف الخطط التطويرية لمطار البحرين الدولي وناقش التطورات الاقتصادية في المملكة.

ويعتبر معرض ومؤتمر PASSENGER TERMINAL من الفعاليات العالمية الرائدة التي توفر منصة مثالية للتواصل مع قادة قطاع المطارات، فضلاً عن تسليط الضوء على آخر المستجدات وأحدث التقنيات في هذا القطاع المتنامي.

ويشهد مطار البحرين الدولي حالياً عدداً من المبادرات التطويرية على صعيدي البنية التحتية والخدمات من شأنها زيادة الطاقة الاستيعابية للمطار وتعزيز فعاليات عملياته وتنويع قاعدة خدماته.

استطلاع لوكالة رويترز حول اسعار الذهب ستنتهي الاسعار عند ١٤٥٠ دولاراً للاونصة

اظهر استطلاع اجرته رويترز في آخر اسبوع من شهر نيسان (ابريل) الماضي ان اسعار الذهب في العام ٢٠١٣ ستصل الى ١٤٥٠ او ١٥٥٠ دولارا للاونصة بعد هبوط حاد هزّ ثقة المستثمرين بعد تحقيقهم المكاسب طيلة ١٢ سنة بدون انقطاع.

وتوقع ٢٩ محللا مصرفيا واستشاريا شاركوا في الاستطلاع ان تظل الاسعار فوق ١٤٠٠ دولار وان تجد دعما بعد ان منيت بأكبر خسارة في يومين خلال ٣٠ عاماً ليهوي الذهب عند حوالى ١٣٢١ دولاراً للاونصة.



تعالج مشكلة عدم استمرار الموظفين في وظائفهم بمنطقة «مينا»

تقاعُد TAKAUD تطرح خطة الادخار للموظفين

طرحت «تقاعد للادخار والتقاعد»، الشركة المتخصصة في حلول الادخار والتقاعد طويلة الأجل في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (مينا)، خطة ادخار الموظفين والتي تعتبر الأولى من نوعها في المنطقة.



سامر خناشت



عبدالله قبرصي



ابراهيم خليل ابراهيم

ويلبي هذا المنتج الطلب المتزايد في الشرق الأوسط على برامج ادخارية مبتكرة، تساعد الشركات على الاحتفاظ بموظفيها لمدد أطول، عبر تزويدهم بآليات ادخار متميزة تكافئهم على استمرارهم الوظيفي.

وتزوّد خطة «تقاعد» الجديدة لادخار الموظفين الشركات بنظام ادخار فعّال، ويتم تمويل البرنامج بمساهمات يتم استقطابها من الرواتب الشهرية للموظفين، مع وجود خيار يتيح للشركات الراغبة المساهمة بمبالغ إضافية لموظفيها وذلك ضمن هيكل المكافآت والعقود الوظيفية المبرمة مع الموظفين. وبغية تشجيع وإرساء أسس ثقافة ادخارية في المنطقة، توفر خطة إدخار الموظفين من «تقاعد» مرونة لم يسبق لها مثيل للموظفين بحيث يستطيع الموظف ان يبدأ خطة ادخاره بـ ١٠ دنانير بحرينية فقط شهرياً إذا شاء.

وفي سياق تعليقه على طرح خطة إدخار الموظفين قال **عبدالله قبرصي**، الرئيس التنفيذي لشركة تقاعد «تتميز خطة إدخار الموظفين من «تقاعد» بكونها في متناول الجميع وشفافة تماماً ومزوّدة بنظام إلكتروني رائد في أسواق المنطقة، يتيح للشركات والموظفين الدخول اليه وإدارة حساباتهم بسهولة تامة. وتلبي الخطة حاجة جميع الأطراف المعنية الى حلول ادخارية بسيطة ومعقولة التكاليف. وتوفر الخطة هذه الآلية في إطار بيئة جيدة التنظيم تمت هيكلتها بشكل يتيح تضمينها أفضل صناديق الاستثمار الاعتيادية والمطابقة للشريعة الإسلامية والرائدة في فئتها، لضمان توفير أقصى درجات التنوع الضرورية لتلبية الاحتياجات الاستثمارية. ولا تضع الخطة أية أعباء إدارية على الشركات لأن «تقاعد» تتولى الجوانب الإدارية لتلك الخطة تقريباً بكاملها».

من جهته قال **سامر خناشت** رئيس مجلس إدارة «تقاعد» ورئيس عمليات شركة كيبكو: «تشهد أسواق التوظيف تغيراً ملحوظاً في دول الخليج وسائر دول المنطقة، بحيث باتت الشركات تجد نفسها مضطرة للتحلي بمزيد من الابتكار في ما يتعلق بكيفية احتفاظها بموظفيها ومكافأتهم على استمرارهم الوظيفي. وسوف تكون الشركات التي لديها رؤية مستقبلية في هذا المجال من خلال توفيرها لخطط ادخارية لموظفيها، قد استجابت للطلب المتنامي في المنطقة على برامج عصرية لمكافأة الموظفين بما يعزز انتاجية موظفيها وفرص نجاحها وسمعتها على المدى البعيد في الوقت نفسه».

ابراهيم خليل ابراهيم رئيسا لمدراء التسويق والاتصالات في «تقاعد»

عينت «تقاعد للادخار والتقاعد» **ابراهيم خليل ابراهيم** ليشغل منصب رئيس مدراء التسويق والاتصالات نظرا لما يتمتع به من خبرة دولية واسعة في هذا المجال.

قرار مصري: يجوز للوافد حمل ١٠ آلاف دولار نقدا

اتخذ قرار جمهوري في مصر بالسماح للركاب بإدخال النقد الاجنبي دون حد اقصى بشرط الافصاح عنه اذا تجاوز الـ ١٠ آلاف دولار او ما يعادلها بالعملة الاجنبية.

ويجوز للقادمين الى مصر او المسافرين منها حمل اوراق نقد مصري في حدود ٥ آلاف جنيه مصري، ويحظر ادخال النقد المصري او الاجنبي او اخراجه من خلال الرسائل البريدية.

ونص القرار انه يجوز لمن دخل الى مصر من غير المصريين وصرح بأنه ينقل معه عشرة آلاف دولار ان ينقلها معه عند خروجه.

كويتيون يقترضون من البنوك فتسدد الدولة ديونهم واماراتيون يقترضون فتأمر الدولة بجدولة ديونهم

بينما كان مجلس النواب الكويتي يوافق على مشروع شراء ديون المواطنين في المصارف رغم وجود معارضة من «عقلاء المجلس» الذين حذروا من الموافقة على هذا المشروع بحيث لا يصير عادة مميتة من قبل المواطنين الذين تعودوا على عدم سداد ديونهم اتكالا على مسامحة امير البلاد لهم بعدم دفعها، كان المصرف المركزي في دولة الامارات يعيد جدولة قروض المواطنين الاماراتيين الذين تتجاوز اقساطهم الشهرية ٥٠ في المئة من دخلهم المنتظم وذلك لمدة ٤٨ شهرا.

وقال المركزي الاماراتي ان هذه الجدولة تؤدي الى تخفيف الاعباء عن المقترضين، واكد ضرورة الالتزام بعدم منح تسهيلات اضافية على مبلغ التمويل الاصلي عند اعادة جدولة القرض.

اما المقترضون الذين يقتطع من رواتبهم اقل من ٥٠ في المئة فيبقى نظام القروض الشخصية والمعاملات المالية لعملاء البنوك الافراد ساريا بحقهم.



تعتبر مجموعة البركة المصرفية من رواد العمل المصرفي الإسلامي على مستوى العالم حيث تقدم خدماتها المصرفية المميزة إلى حوالي مليار شخص في الدول التي تعمل فيها، وقد حصلت المجموعة على تصنيف ائتماني بدرجة **BBB–** و **A-3** (للالتزامات قصيرة الأجل) من قبل مؤسسة ستاندرد أند بورز العالمية.

وللمجموعة انتشاراً جغرافياً واسعاً ممثلاً في وحدات مصرفية تابعة ومكاتب تمثيل في خمسة عشر دولة تدير أكثر من **400** فرع في كل من: الأردن، تونس، السودان، تركيا، مملكة البحرين، مصر، الجزائر، باكستان، جنوب أفريقيا، لبنان، سورية، اندونيسيا، ليبيا، العراق والمملكة العربية السعودية.

ويذكر أن المجموعة هي شركة مساهمة بحرينية مرخصة كمصرف جملة إسلامي من مصرف البحرين المركزي، ومدرجة في بورصتي البحرين و نازداك دبي.

GLOBAL BANK AWARD • 2012

GLOBAL FINANCE

World's Best Global Bank 2012:

Islamic Finance
Al Baraka Banking Group

شركاء في الانجاز

alBaraka

albaraka.com

مؤتمر دبي العالمي للألماس ٢٠١٣ ركز على اعادة احياء طريق الحرير الجديد ودعا الى تعزيز جهود التنمية المستدامة في الدول المنتجة


احمد بن سليّم


من اليمين:فيصل بن سليمان العثيم وسليمان صالح العثيم


الحضور


حسن موصللي


من اليمين: في الأمام: أسامة ناصر، في الخلف هاني ناصر، وائل أيوب، ايهاب هيسي، محمد جواد ومحمد علي ناصر

ناقش مؤتمر دبي العالمي للالماس ٢٠١٣ والذي انعقدت جلساته في دبي، ونظمه كل من مركز دبي للسلع المتعددة وبورصة دبي للألماس، التغيرات التي طرأت على القطاع خلال العقدين الماضيين وانعكاسها على نظم التمويل المستخدمة.

ورأى الرئيس التنفيذي الأول في مركز دبي للسلع المتعددة **احمد بن سليم** في مداخلته «ان صناعة الألماس العالمية لم تعد حكراً على دول الغرب فقط، وأصبحنا مجتمعاً عالمياً للألماس يضم المنتجين وصاقلي الألماس وتجاره وموزعيه بالإضافة الى المشرعين».

وأكد ان أهم النقاط الرئيسية التي نوقشت «اعادة احياء طريق الحرير الجديد، الذي يعدّ أبرز الفعاليات المرتبطة بتجارة الألماس لهذا العام»، معلناً ترشيح الرئيس التنفيذي الأول للمركز **بيتر ميوس** رئيس مجلس ادارة بورصة دبي للألماس، لمنصب رئيس مجلس الألماس العالمي.

من جهته قال **ميوس** «برغم من ان دبي تحتوي على مخزون قليل من النفط إلا انها نجحت بفضل قيادتها الرشيدة في تحقيق اقصى درجات الرفاهية لمواطنيها من خلال مبادراتها الخلاقة، ومنها تدشين مركز دبي للسلع المتعددة، حيث يعتبر برج ألماس، وهو أحد المراكز المالية في منطقة بحيرات الجميرا ويحتوي على ٦٠٠ شركة مرخصة عاملة في قطاع المعادن الثمينة».

وشرح **أميت دهاماني** المدير التنفيذي لمجوهرات دهاماني أسباب المشاركة القوية في المؤتمر من جانب مختلف اللاعبين بصناعة وتجارة الألماس بقوله: «باتت البنية التحتية متكاملة ومكتملة الى الحد الذي يكون فيه من الصعب تحديد نقاط ضعف معينة يكون من المتعين العمل على معالجتها، ويبرهن اختيار أقطاب الصناعة لدبي لعقد مثل هذا الاجتماع المهم على قوة المكانة التي تشغلها الآن».


آميت دهماني وMRS. DEEPIKA MEHTA زوجة RIHEN MEHTA

هذا وشاركت «القارة السوداء» بكثافة وبقوة في المؤتمر وتجلى الحضور الواسع للدول الافريقية في مشاركة عدد كبير من الوزراء الأفارقة المعنيين بأنشطة التعدين والموارد المعدنية.

ودعا المؤتمر في توصياته الى ضرورة العمل على هيكلة برامج تمويل مستدامة لتحفيز نمو وتطور الدول الافريقية المنتجة للألماس.


من اليمين: سليمان العثيم، ROLAND LORIE، CHANDU SIROYA وآميت دهماني



من اليمين: جميل فارسي، ريكاردو، RIHEN MEHTA و ARNAUD FLAMBEAU

The Art of Growth



Mahmoud Said, "Pecheurs a Rosette" 1941.

For many, growth is just about the bottom line. We look at the big picture.

A decade ago, Arab African International Bank set a clear course for its future; one that revolved around a vision to achieve unprecedented growth. We have come to wholeheartedly believe that managing a bank is not just about numbers, it is about Sustainable Finance; where society and the environment are at the heart of profit making.

By embracing our core values, we are day-by-day coming closer to perfecting the Art of Growth.

البنك العربي الافريقي الدولي
arab african international bank

Call 19555
aaib.com

Confidence.. Distinction

سليمان بن صالح العثيم

(شركة سليمان العثيم للمجوهرات - السعودية):

مصوغاتنا الذهبية ومجوهراتنا تحاكي البيئة الخليجية الاسلامية



رئيس شركة سليمان العثيم للمجوهرات سليمان بن صالح العثيم قدم لمحة عنها ونطاق عملها في دول الخليج ودول الشرق الاوسط، كاشفا عن وجود ٤٥٠٠ معرض للذهب والمجوهرات في المملكة العربية السعودية، متوقفاً عند مزايا وجودة مصوغات الشركة ومحاكاتها البيئة الخليجية الاسلامية، مفضلا ان يكون سعر الذهب في متناول الجميع كي تنشط عمليات البيع وتزدهر.

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركة سليمان العثيم للمجوهرات؟

– تأسست الشركة عام ١٩٩٠ وتمتلك سلسلة من المعارض في المملكة العربية السعودية ومصنعا للمجوهرات يمتد على مساحة خمسة آلاف متر مربع، يضم المجوهرات ويسوقها في المملكة ودول مجلس التعاون الخليجي، كما ولدينا مكتب في دبي لتسويق مجوهراتنا في بقية دول الشرق الاوسط.

■ هل تبيعون منتجاتكم بالتجزئة ام بالجملة؟

– تباع المجوهرات في معارضنا بالتجزئة، وتعود لاربع عشرة ماركة محلية مصنعة محليا. كما ولدينا بعض الماركات العالمية التي نسوّق منتجاتها.

تصاميم رائدة

■ كيف تقومون وضع قطاع المجوهرات والصياغة في المنطقة العربية وتحديدا في السعودية؟

– يقدر حجم سوق الذهب والمجوهرات في المملكة بأربعة مليارات دولار ويبلغ عدد معارض الذهب والمجوهرات في البلاد حوالى ٤٥٠٠ معرض من بينها ١٥٠٠ معرض للمجوهرات، و١٥٠٠ معرض للذهب، اضافة الى دخول تجارة جديدة الى السوق السعودية خلال السنوات الخمس الماضية وهي تجارة المصوغات الفضية بسبب ارتفاع اسعار الذهب ستة اضعاف وارضاء لمختلف طبقات المجتمع.

■ ما الذي يميز شركتكم عن مثيلاتها من الشركات؟

– تتميز مجوهرات سليمان العثيم بتصاميمها الرائدة وجودة منتجاتها المناسبة للمرأة العربية والتي تحاكي بفخامتها ومزجها الفريد مع البيئة الخليجية والاسلامية التصاميم الكلاسيكية والغربية، اضافة الى استيحائها فن التصميم من المدرسة اللبنانية.

تسهيلات من بورصة دبي

■ من اي بلدان تستوردون الذهب والالماس؟

– يستورد الذهب عادة من المصافي التي تكون بالاجمال في سويسرا، اما الالماس فيتم استيراده من اقطار العالم وبلجيكا احد مصادره الرئيسية.

تحوّل الى الالماس

■ هل يعتبر الذهب ملاذا آمنا في الظروف الاقتصادية الحالية؟

– يعتبر الذهب ملاذا آمنا بالنسبة الى المحافظ الاستثمارية والمستثمرين عموما، لكن بالنسبة الى تجارة الذهب فمن الافضل للتجار ان تكون اسعار هذا المعدن في متناول الجميع كي تنشط عمليات البيع وتزدهر، فاليوم وبسبب ارتفاع اسعار الذهب الجنوني تراجعت مبيعات المصوغات الذهبية بشكل كبير، مما ادى الى تحوّل ذوي الدخل المتوسط والمرتفع الى شراء الالماس الذي يمثل الفخامة والاناقة والى توجه النساء الى شراء المصوغات الفضية الادنى سعرا. ■

جميل محمد علي فارسي

(الفارسي للمجوهرات - السعودية):

تصاميمنا تلبي مختلف الاذواق والميزانيات



شيخ جوهرجية جدة ورئيس مجوهرات الفارسي، جميل محمد علي فارسي اعتبر المملكة العربية السعودية اهم اسواق الذهب والمجوهرات في المنطقة، واشار الى ان زبائن الشركة ينتمون الى طبقات اجتماعية متنوعة وان تصاميمها تلبي مختلف الاذواق والميزانيات، مبرزا تحدي مواكبة التغيرات والمستجدات في الاسواق، منوها بفعاليات مؤتمر دبي العالمي للألماس ٢٠١٣.

■ هل لنا بلمحة عن مجوهرات الفارسي ؟

– تأسست الشركة عام ١٩٠٧ في مدينة مكة خلال حكم الدولة العثمانية، وتعتبر من أعرق شركات تصنيع المجوهرات والاتجار بها.

■ كيف تقيمون سوق الالماس في المملكة العربية السعودية تحديدا وفي منطقة الخليج عموما؟

– تعتبر المملكة العربية السعودية من اهم الاسواق الاستهلاكية للمجوهرات، كما تعتبر مدينة دبي من اهم مراكز التوزيع في منطقة الخليج، اما بالنسبة الى زبائن «مجوهرات الفارسي» فهم ينتمون الى طبقات اجتماعية متنوعة، وتتركز معظم اعمالنا في السوق السعودية ويصدر العديد من تصاميمنا الى ابو ظبي والبحرين وقطر.

■ من ينفذ تصاميمكم والى اي دولة ينتمون؟

– لدينا منفذون من جنسيات مختلفة، وتتم طريقة التنفيذ وفق التصاميم التي نختارها، والمتميزة بشمولها وعالميتها ارضاء لمختلف الاذواق والميزانيات.

مواكبة مستجدات الاسواق

■ من اين تستوردون الاحجار الكريمة والالماس؟

– نستورد الماس من دولة بلجيكا وتحديدا من شركة نتعامل معها منذ عام ١٩٥١ .

■ ما هي التحديات التي يواجهها قطاع المجوهرات؟

– يواجه القطاع العديد من التحديات وفي مقدمها مواكبة التغيرات والمستجدات في الاسواق مع الاخذ بالاعتبار ما تحمله هيكلية السكان رغم ما في ذلك من فرص نمو حقيقية لقطاع المجوهرات، وفي هذا الاطار نسعى دائما الى ابتكار ما يحاكي حاجات ومتطلبات الاجيال الصاعدة.

تحسن اسعار الألماس

■ بعد الازمة المالية العالمية توجه المستثمرون الى المعادن الثمينة والاحجار الكريمة، فهل نال الالماس حقه خلال تلك المرحلة؟

– تأثر الالماس بتداعيات الازمة المالية العالمية حيث شهد تذبذبا في اسعاره، لكن حاليا وبحسب توقعات المشاركين في المؤتمر فإن ثمة زيادة طرأت على اسعار الالماس. ■

RIHEN MEHTA (DIRECTOR OF ROSYBLUE-DUBAI):

RosyBlue is a global leader in the manufacture of high-quality polished diamonds and finished jewellery



Al Bayan Magazine had the opportunity to meet the Director of RosyBlue Rihen Mehta who evaluated the Dubai Diamond Conference, gave us an idea about RosyBlue and talked about the reasons that make RosyBlue different from other companies as well as their expansions in the region. Below is an account of the interview.

*** Can you give us an idea about Rosy blue?**

- RosyBlue was established in 1960 in Bombay and its main operating centers are Dubai & two is Bombay. We have operations in all the continents. RosyBlue is one of the world's foremost diamantaires, with a long and distinguished history of excellence in the diamond industry. It is a global leader in the manufacture of high-quality polished diamonds and finished jewellery. In each country, we combine the scope and strength of an international business alliance with our local team's in-depth knowledge of their particular market. The business is divided into three key operations. Rough diamond procurement, rough diamond manufacturing and polished diamonds. Although independent, these operations are united by a customer-centric approach and underpinned by strong, long-standing relationships. Our dynamic international structure allows us to identify and capitalize on opportunities wherever and whenever they arise.

*** Why did you choose to open an office in Dubai?**

- Dubai is a great location. I have been here for 9 years now. There is tremendous freedom of operating business and a lot of stability under his highness, he is always helping the business community. We've seen that Dubai business grew like no other business, it was under 50 million dollars in 2002 and today it is about 37 billions dollars which shows a huge in crease.

*** Are you looking for some expansions in the region?**

- Yes, for sure we will always be head quartered from Dubai and we will be servicing the region from it. We are into whole saling, we don't have retail because most of the retailers are our channel partners so we've built relationships with them and we don't want to compete with them.

*** What makes RosyBlue unique and different from other companies in the region?**

- The size of RosyBlue because we've been around since 1960, so in terms of the diamonds that go through RosyBlue one out of every twelve diamonds in the world goes through our company. Therefore, the size that we can offer to the retailers is big, as well as we pride our selves to have the service and flexibility.

*** Why do you think investors in Dubai should feel secure to invest in diamond and gold?**

- The Dubai is the only city in the world which audits the labs so every single lab in Dubai is audited by the municipality, so for all the people who are looking to shop in Dubai, they should not feel that they don't know what they are buying. Whatever they are told that the product is, it will definitely be what it has to be. The consumers' protection is something that has helped the industry. Gold as we know has always gone up and also the price diamonds will go up in the long term. Through out this conference, we've seen that the supply in shrinking and the demand is increasing. Wherever you have excess demand, the prices will definitely go up.

*** How do you evaluate the Dubai Diamond conference?**

- It is a great initiative, they have brought the producing countries so we had all the African countries coming in.What Dubai is trying to do is get the goods directly from Africa. Once the goods are here, this will benefit the local community because all what we need is local manufacturing and designing. Therefore, it is a great conference and it will held Dubai's position.

*** What are your future plans?**

- We are here to stay, grow & make more partnerships in the region.

Amit Dhamani (CEO- Managing Director - Dhamani):

we will open six new stores



Mr. Amit Dhamani, CEO / Managing Director of Dhamani Group located in UAE, Bahrain, Thailand and India. Born in 1972 in India, he was educated in his home town Jaipur-Rajasthan and holds Bachelors of Commerce Degree. He is the second generation jeweler of Indian descent who has made huge impact in worldwide jewelry industry specifically in Europe, the Middle East, the Far East and India. The family owned Dhamani Jewels Group was established in 1969 by Mr. Dhamani's father. It is headquartered in Dubai with branches located in Europe, Thailand and India. Mr. Dhamani joined his family business in 1990. In these 18 years, under his forward thinking leadership and modern style management, the group has developed into a corporate identity while Mr. Dhamani has become a driving force in the jewelry trade. His vision for the global development of the retail jewelry industry has made him an authoritative figure not just in the Gulf region but in the international arena as well. Al Bayan Magazine met Mr. Dhamani and conducted this interview with him.

*** Can you give us an idea about Dhamani?**

- Dhamani started in 1969 in India. it is an international company selling diamonds to the jewellery industry. We established in UAE from early 90s and in the beginning the company was selling used diamonds and stones only to the industry & still the whole sale business is like 50 percent of our business in 2003-04 we saw the retail way coming to the country and we started our retail store in 2005 in Emirates mall and now we have 15 retail outlets in all of UAE. Dhamani is a family business, it is headed by my father who is the chairman of the group. Dhamani understands the intrinsic value and cultural importance of jewellery in the world today. A commodity that has fascinated mankind since ancient times and that has always held a special place in the fabric of human culture.

*** Why you have chosen Dubai to be your main location?**

- I think Dubai and UAE are one of the best provider of the environment and certainly being a luxury industry, Dubai and UAE are the right spot to increase and grow the business because the way the tourism was happening, the way the business growth was happening, the trans business where all the neighboring countries are coming to Dubai. In the early 90s, we were in Thailand and then Bangkok and we were selling to our clients in Europe, so Dubai was a place where there was a good taxation benefits to us and importation and exportation was very easy and convenient. We were the first diamond company in the region.

*** How do you evaluate the situation of diamonds in the region especially after the financial crisis in 2008?**

- Certainly Dubai and UAE have taken great jump in the market share of the global diamond industry as you see from the conference today. They have found the right spot between all the producing countries like Africa and other Russian countries as well as India and China. After the slow down in 2008, transformation economies were looking at place where they can do business more easily and Dubai provided the right platform.

*** How are you facing the big competition in Dubai and what makes you unique?**

- Dhamani always is trying to move ahead of the curve and trying to see different ways to explore and go in the market and we got this unique opportunity of the Dubai cut diamond when it was announced and we grabbed it. Moreover, our design of the Dubai cut diamond is special and that makes it a unique product and it is exclusively available at Dhamani so it keeps us different from the competition. At the same time, we are expositioning our stores and products so every product of Dhamani is third party certified from USA and Europe so it gives the customer peace of mind and makes them comfortable about the money they are spending.

*** What is your strategy in the region?**

- We are planning this year to open six new stores and one in each Emirate. Until now, we are mostly in Dubai and we are looking forward to open in Abu Dhabi, Ras Al Khaimah, Ajman etc... UAE is an amazing market and the kind of growth potential we have is phenomenal. We are also in Lebanon since 17 years and we have Dhamani as whole sale businesses in Istanbul, US, Bangkok but retail is only in UAE.

ابرز الفعاليات المتخصصة بالقطاع العقاري في المنطقة

افتتاح معرض «سيتي سكيب ابو ظبي» برعاية الشيخ محمد آل نهيان



يوسف النويس يشرح للشيخ هزاع تفاصيل مشروع «مرسى زايد» وعن يمينه يظهر عبدالله الحاج علي وعماد الكيلاني (جناح المعبر)



من اليسار: المهندس عبد الرحمن العفيفي والشيخ هزاع بن زايد آل نهيان (جناح شركة تمكن)



د. سليمان الضلعان وعبد الفتاح البرغوتي (جناح إشراق)



راشد الخاطري وكارلا نجيم



عاطف نجيب (شركة الفرسان)

افتتح مستشار الامن الوطني نائب رئيس المجلس التنفيذي لامارة ابو ظبي، برعاية الفريق اول سمو الشيخ **محمد بن زايد آل نهيان** ولي عهد ابو ظبي، فعاليات الدورة السابقة من معرض سيتي سكيب ابو ظبي، بحضور الشيخ **سلطان بن طحنون آل نهيان** رئيس هيئة ابو ظبي للسياحة والثقافة و**محمد احمد البواردي** رئيس اللجنة التنفيذية والدكتور **احمد المزروعي** امين عام المجلس التنفيذي وعدد من اعضاء المجلس التنفيذي واصحاب المعالي وحشد من المهتمين في المجال العقاري، ووصل الحضور الى اكثر من ٢٥ الف مشارك.



سيمون عزام (BLOOM)



من اليمين: ماوية القيسية وجيمي لامب (جناح ريم للإستثمار)

واستمر المعرض حتى ١٨ نيسان (ابريل) الماضي وشكل فرصة للقاء اهم المعنيين بالمجال العقاري محليا واقليميا وعالميا، كما شكل فرصة للالتقاء بالمسؤولين الحكوميين والمطورين والاستشاريين والمصممين والمستثمرين وغيرهم من المتخصصين في المجال العقاري.



الشيخ هزاع بن زايد في جناح رؤية أبوظبي



جناح حديد الإمارات

متاجر البيع بالتجزئة متاحة الآن للتأجير في بروة الشارع التجاري



٧٣٠ مكتب • واجهات عصرية • مخططات حرة

مرونة في التجهيز بما يناسب المستأجر • خدمات الحماية بنظام الدوائر التلفزيونية المغلقة (CCTV)

احجز مكانك الآن في وجهة التسوق الأفضل في قطر.

في بروة الشارع التجاري، علامات تجارية لا تنتهي توفر لعشاق التسوق تجربة استثنائية لا مثيل لها. بادر باختيار موقع متميز لمتجرك الآن في بروة الشارع التجاري وكن جزءاً من أكبر وأضخم وجهة للتسوق في قطر.



- ٧٣٠ مكتب
- ٥٤٠ وحدة سكنية
- ١٢,٠٠٠ موقف للسيارات
- امتداد على مسافة ٨,٥ كم
- سهولة الوصول للمناطق الر ئيسية في الدوحة
- بنية تحتية ومرافق حديثة ومتطورة

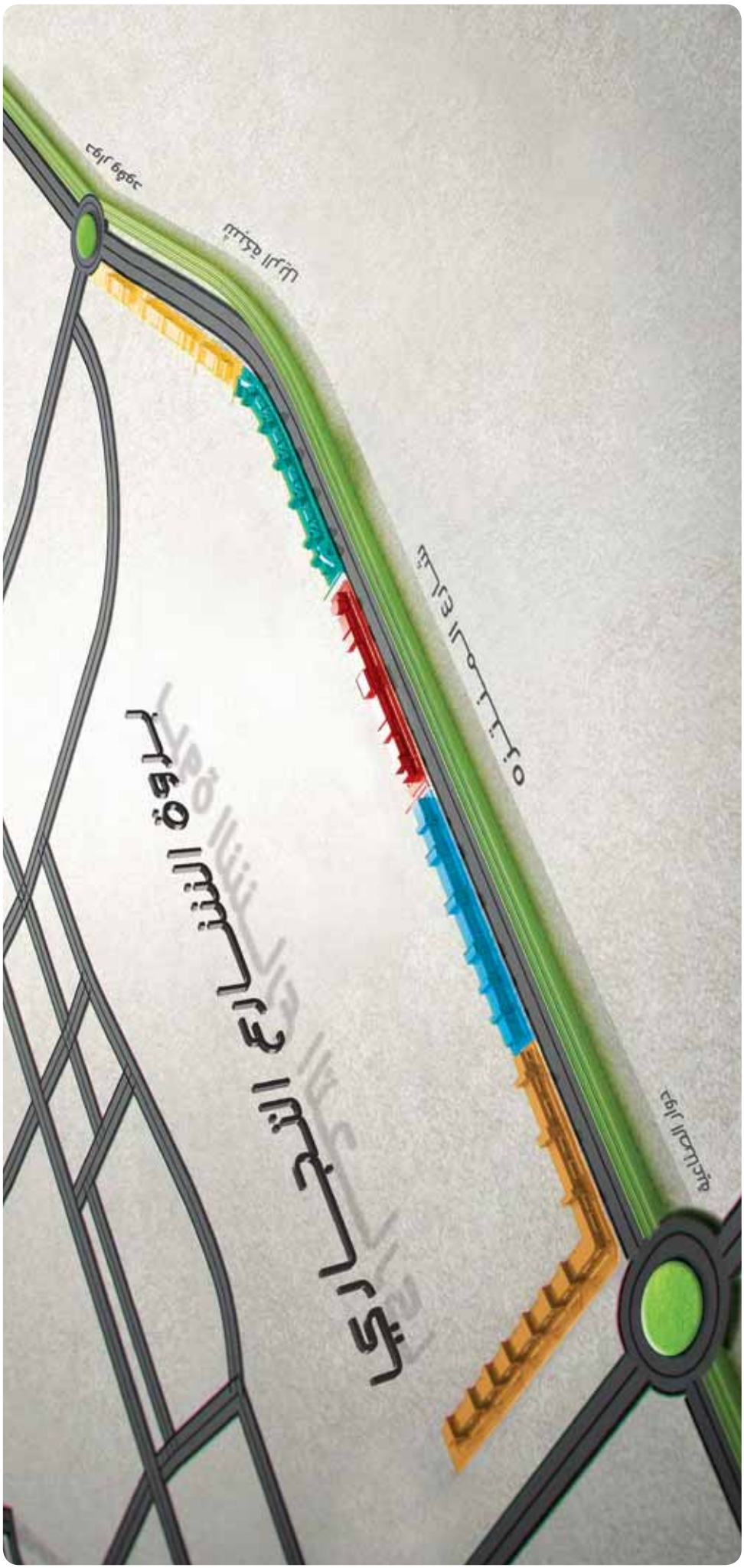
www.thecommercialavenue.com

وصيف
Waseef
وكيل التأجير
٨٠٠٤٤٤٤

بـروة الشـارع التجـاري
BARWA COMMERCIAL AVENUE

آفـــاق بـلا حـــدود...

شركـــة تابـعة لـــبروة العـقارية



وصيف
Waseef

وكيل التأجير
٨٠٠٤٤٤٤

بـروة الشـارع التـجـاري
BARWA COMMERCIAL AVENUE

آفـــــاق بـلا حـــدود...

شركـــة تابـعة لـــبروة العـقارية

عتيبة العتيبة: مشروعات الامارات تمهد لطفرة اقتصادية وعمرانية



من اليمين: سلطان الجابر وعتيبة بن سعيد العتيبة

رأى رئيس مجلس ادارة مشاريع العتيبة **عتيبة سعيد العتيبة** في معرض «سيتي سكيب ابو ظبي ٢٠١٣» «ترومتر» السوق العقارية في الدولة، حيث يظهر حالته ومدى اقبال الناس على المشاريع العقارية والوحدات السكنية والتجارية وغيرها، ويكشف عن وضع الشركات في السوق وحالتها وما وصلت اليه.

وذكر **العتيبة** الذي شغل منصب رئيس لجنة العقارات وعضوية مجلس ادارة غرفة تجارة وصناعة ابو ظبي سابقا: ان اطلاق حكومة ابو ظبي مشروعات رأسمالية بقيمة ٣٣٠ مليار درهم خلال السنوات المقبلة، عزز الثقة باقتصاد الامارات وسيمهد للانطلاق مجددا وبقوة نحو طفرة اقتصادية وعمرانية وانشائية اخرى كبيرة جدا، ستبدأ تباشيرها في الربع الثالث من عام ٢٠١٣، ومن المتوقع الا تقل عن الطفرة التي شهدتها الامارات خلال الفترة من ٢٠٠٣ الى ٢٠٠٨ وستنعم بها الامارات وجميع القاطنين فيها بفرص عمل وبمزيد من الدخل والرفاه.



من اليمين: عبد الحميد سعيد، جيمي لامب وبول فرناندیز



من اليمين: ابو بكر الخوري، فهد الكتيبي والشيخ هزاع بن زايد آل نهيان (جناح صروح)



من اليمين: الشيخ حامد بن أحمد آل حامد، الشيخ هزاع بن زايد آل نهيان وعتيق الظاهري (جناح القدرة)



من اليمين: علي المهيري، الشيخ هزاع بن زايد آل نهيان وطلال الذيابي (شركة الدار)



أمل بو شلاخ (جناح منازل)



جناح الوادي الاخضر



(AL JABER LIGHTING) ALDRICH PINTO



من اليمين: خالد ناصر المنهالي، أبوبكر الخوري ورئد العيطه



الشيخ هزاع وحمد الظاهري (جناح مجلس ابوظبي للتعليم)

د. المهندس كامل محادين (سلطة منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة وشركة تطوير العقبة):

سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة تحولت الى مركز ريادي للأعمال



رئيس مجلس مفوضي سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة (ASEZA) ورئيس مجلس ادارة شركة تطوير العقبة (ADC) الدكتور المهندس كامل محادين سلط الضوء على مهمة الأخيرة كشركة مملوكة بالكامل من الحكومة الأردنية، وكمطور استراتيجي ذي مهام وفلسفة خاصة للمنطقة الاقتصادية. وأشار الى ازدهار المنطقة عقارياً بعد توسعها المضاعف، عارضاً للنتائج الطيبة التي حققتها موانئ العقبة، معتبراً ان منطقة العقبة الاقتصادية تحولت مركزاً ريادياً للأعمال.

إشارة الى ان الدكتور محادين يشغل أيضاً مناصب: رئيس مجلس إدارة شركة ميناء حاويات العقبة، رئيس مجلس إدارة شركة العقبة للمطارات ورئيس مجلس إدارة مؤسسة الموانئ في العقبة.

العقبة منطقة اقتصادية خاصة

■ كيف تقيّمون وضع قطاع العقار في منطقة العقبة؟

– يرعى منطقة العقبة الاقتصادية حكم لا مركزي ونحن كشركة تطوير العقبة مفوضون بصلاحيات من مجلس الوزراء وبقانون خاص، لتحويل العقبة الى منطقة اقتصادية خاصة، وبهدف جذب الاستثمارات في قطاعات السياحة والخدمات الترفيهية والمهنية واللوجستية والصناعات، وقد كلفنا بتطوير المنطقة، واعداد البنية التحتية والفوقية اللازمة لها، وايجاد العوامل الممكنة للأعمال الضرورية للمنطقة وادارة وتشغيل مرافقها الرئيسية.

أما بالنسبة لوضع قطاع العقار في العقبة، فقد توسعت المنطقة عقارياً أضعافاً أربعة، وثمة خمسة مشاريع عملاقة باستثمارات عشرة مليارات دولار، ناهيك عن حركة عقارية ناشطة. وفي هذا الإطار تقوم شركة تطوير العقبة بأداء دورها من خلال جذب الاستثمارات وتعظيم وتفعيل مشاركة القطاع الخاص في المشاريع التطويرية المختلفة من خلال تبني سياسة شراكات القطاعين العام والخاص. كما ونتعاون مع مختلف الوسائل الإعلامية المحلية والإقليمية للتسويق للمنطقة.

■ ما هي أبرز المشاريع الإستثمارية العقارية في العقبة؟

– مشروع واحة أيلة: تقوم بتطويره شركة واحة آيلة للتطوير، إحدى شركات مجموعة أسترا السعودية في الأردن، ويوفر المشروع العديد من الوحدات السكنية والمرافق التجارية والفنادق، الى جانب مرافق التسلية والترفيه وملعباً وأكاديمية للغولف.

مشروع مرسى زايد: وتنفذه شركة المعبر الأردن للإستثمارات حيث يعتبر المشروع أكبر مشروع عقاري وسياحي على مستوى المنطقة من حيث المساحة ورأس المال حيث يمتد على مساحة ٣,٢ مليون متر مربع ويشمل واجهة مائية بطول ٣ كم وبكلفة إجمالية تبلغ ١٠ مليار دولار.

مشروع سرايا العقبة: يقع في الطرف الغربي للمدينة ليوسع الواجهة البحرية لخليج العقبة بمقدار ١,٥ كيلومتر، ويشمل المشروع تطوير مخطط رئيسي يتألف من ٦١٠ آلاف متر مربع تقريباً، ويضم ٧ فنادق من فئة ٥ نجوم والعديد من المنشآت المتنوعة.

مركز ريادي للأعمال

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– تأثرت أعمالنا نتيجة الأزمة المالية العالمية وواجهنا بعض الصعوبات ومنها بطء في تنفيذ الأعمال. ولكننا عدنا الى انطلاقتنا السابقة، بفضل القيادة الحكيمة للدولة الأردنية الساعية باستمرار للاستثمار ودعم مختلف القطاعات، وقد أثمر ميناء العقبة نتائج طيبة محققاً نمواً كبيراً في حركة المناولة حيث ارتفع عدد الحاويات في الميناء من ٢٠٠ ألف الى ٨٥٠ ألف حاوية سنوياً، كما ان ٧٨ في المئة من مستوردات الأردن تدخل من طريق موانئ العقبة و٦٥ في المئة من البضائع المصدرة الى الخارج تخرج منها، كما تستقطب منطقة العقبة الاقتصادية ٦٠٠ ألف سائح سنوياً وهذا دليل نجاح المخطط التطويري للمنطقة وتحولها الى مركز ريادي للأعمال.

إضافة الى ذلك تم افتتاح خط جوي مع تركيا



من اليمين: شرجيل ماضي، باشر ابو رمان ويزن المبيضين (جناح شركة تطوير العقبة)

ما أدى الى ارتفاع عدد الرحلات من اسطنبول الى العقبة، كما يتوافد السياح من جنسيات عربية وأوروبية مختلفة، وهي تعتبر مركز دخل قومي للأردن.

يبقى ان هدفنا الأساسي ان تصبح منطقة العقبة خلال السنوات المقبلة واحدة من أفضل خمس مدن واقعة على البحر الأحمر.

شراكة القطاعين العام والخاص

■ هل تؤيدون الشراكة بين القطاعين العام والخاص؟

– أكثر ما يساهم في عملية تطوير منطقة العقبة الاقتصادية قيام شراكة بين القطاعين العام والخاص.

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض «سيتي سكيب أبوظبي ٢٠١٣»؟

– هدفنا الأساسي من المشاركة التعريف بمنطقة العقبة الإقتصادية ومزاياها الاقتصادية الجاذبة للعديد من المستثمرين. ■

فرص أستثمارية و حلول عقارية متميزة

ماليزيا



الامارات العربية المتحدة



تركيا



ماليزيا



المغرب



”تسويق للتطوير والتسويق العقاري ش.م.خ." شركة متكاملة في مجال التطوير العقاري، وتشمل خدمات الشركة شراء وبيع الأصول الاستراتيجية، وإدارة الأصول، وإقامة المشاريع المشتركة والتحالفات الاستراتيجية، وتقديم استشارات التسويق. كما تقوم الشركة من خلال اعتمادها على كفاءاتها الأساسية في التواصل وخبرتها في هذا المجال، بتوفير المنتجات والخدمات التي تلبي على حد سواء احتياجات العملاء والظروف السائدة في السوق. وتسعى الشركة في الوقت الراهن إلى تنفيذ مشاريع استراتيجية في مواقع عدة في المنطقة لتوسيع محفظتها العقارية المقدرة بـ 250 مليون دولار.

للأتصال بنا: هاتف: +97126581771 - فاكس: +97126581856 - أيميل : info@tasweekuae.ae الموقع الألكتروني : www.tasweekuae.ae

يوسف النويس (العضو المنتدب لشركة المعبر الدولية للاستثمار):

الإمارات سوق هامة ومحط أنظار المستثمرين العقاريين

يقول العضو المنتدب لشركة «المعبر الدولية للاستثمار» يوسف النويس: «نحن متفائلون إذ بفضل السياسة والرؤية الحكيمة لحكامنا توفر الإمارات اليوم الاستقرار والبنى التحتية اللازمة ما جعلها واحة آمنة لكل مستثمر».

وإذ اكد محدثنا المتحمس جدا لبلده وحكامه وزملائه المطورين العقاريين الذين يصفهم بالرواد، قال «أن توسع شركة المعبر نحو الخارج إنما يهدف إلى تعميم المعايير العقارية الإماراتية والخبرات المكتسبة في أرجاء المعمورة».

واعتبر النويس المشاركة بين شركة مبادلة وشركة الدار العقارية وشركة القدرة القابضة وشركة الريم للاستثمار وشركة الريم الدولية التي ولدت كيان «المعبر الدولية للاستثمار» افضل الخطوات الإيجابية التي حصلت في الآونة الأخيرة.





يوسف النويس وناصر النويس



من اليمين: يوسف النويس والسفير المغربي محمد آيت وعلي

واحة آمنة لكل مستثمر

■ كيف تقيّمون وضع قطاع العقار في دولة الإمارات راهناً؟

– بدأ قطاع العقار يتعافى بعدما تقلص عدد المضاربين وزادت نسبة الوعي لدى المستثمرين لجهة اختبار العقار وشرائه، وهذا انعكس على تطور القطاع وازدهاره. ويمكن القول انه رغم الأزمات التي تعرض لها القطاع في الدولة فقد بقي الاستثمار العقاري سوقاً هامة ومحط أنظار المستثمرين، ومن جهتنا نحن متفائلون، إذ بفضل السياسة والرؤية الحكيمة لحكامنا، توفر الإمارات اليوم الاستقرار والبنى التحتية اللازمة ما جعلها واحة آمنة لكل مستثمر.

تجربة المغرب مثلت ريادة قطاع العقار الإماراتي في الخارج

أما على الصعيد الداخلي فتوسع المعبر نحو الخارج إنما يهدف إلى تعميم المعايير العقارية الإماراتية والخبرات المكتسبة إلى أرجاء المعمورة، إلى جانب تمثيل المطورين الإماراتيين الرواد.

شراكة إيجابية

■ كيف تنظرون إلى الشراكة بين شركة مبادلة وشركة الدار العقارية وشركة القدرة القابضة وشركة الريم للاستثمار وشركة الريم الدولية ، والتي أفضت إلى كيان «المعبر الدولية للاستثمارات»؟

– تعتبر هذه الشراكة من أفضل الخطوات التي حصلت في الآونة الأخيرة وستنعكس بالتأكيد إيجابا على أعمالنا، ولا ننسى أن الأزمات المتلاحقة فرضت على شركات التطوير اتخاذ بعض القرارات والتدابير المساهمة في معاودة نموها، إضافة إلى أن الشراكة تساهم في توزيع رأس المال وتوفر المرونة وتقضي على المنافسة غير المشروعة.



يوسف النويس يشرح للشيخ هزاع تفاصيل مشروع «مرسى زايد» وعن يمينه يظهر عبدالله الحاج علي وعماد الكيلاني (جناح المعبر)



من اليسار: كرم عناب، عماد الكيلاني وميس المصري (جناح المعبر)



من اليمين: عبدالله حاج علي ومنير حيدر

قطاع عقار متوازن

■ **هل تتوقعون ارتفاعاً في أسعار العقارات؟**

– تراجعت أسعار العقارات لتصل إلى درجة مقبولة، وهذا التراجع سيساهم في جذب عدد أكبر من الأشخاص للسكن في أبوظبي ويتيح لهم الفرصة لشراء وحدات سكنية بأسعار مناسبة، ما سيعيد التوازن إلى قطاع العقار.

■ **كيف تقيّمون تجربتكم الرائدة في المغرب؟**

– إنها تجربة مميزة، كما تعد نقلة نوعية كونها مثلت ريادة قطاع العقار الإماراتي في الخارج. وشهد مشروع باب البحر المتعدد الاستخدامات الذي يعد الأكبر من نوعه في تاريخ المغرب والذي تطوره الشركة في العاصمة الرباط طلبا عالميا على الوحدات السكنية، وأسهم في تحويل المدينة النابضة بالحياة إلى ملتقى للمهتمين والمستثمرين في القطاع العقاري. وقد تم بيع ٨٠٪ من الوحدات السكنية في حي واجهة الميناء وحي الواجهة البحرية ضمن المشروع، والبدء بتسليم الوحدات السكنية الخاصة بالمرحلة الأولى لأصحابها، بينما تم الإعلان عن بدء المرحلة الثانية من المشروع من خلال اطلاق الوحدات السكنية والمحلات التجارية في حي الحرف والفنون.

أما بالنسبة للأردن فقد شهدت الإعلان عن اختيار المقاول الرئيسي المفضل لمشروع قرية الراحة، أولى المناطق السكنية في مشروع مرسى في مدينة العقبة، وفتح باب الحجوزات المبكرة للمنازل والوحدات السكنية في قرية الراحة. ■

٢٥ في المئة من سانت ريجيس عمان محجوز قبل اطلاق عملية البيع رسميا

كشف العضو المنتدب لشركة المعبر الدولية **يوسف النويس** عن حجز ٢٥ في المئة من اجمالي الوحدات السكنية في مشروع فندق ورزيدنس سانت ريجيس عمان، وذلك قبل اطلاق عملية البيع رسميا.

ويتكون المشروع من برجين سكني وفندقي متصلين بواجهة زجاجية وبارتفاع ١٦ طبقة لكل منهما، ويضم ٧٩ شقة سكنية للبيع تضم ٢ و٣ و٤ غرف وشقق دوبلكس اضافة الى سكاي فيلا تضم ٥ غرف.

اما الفندق فيضم ٢٦٠ غرفة، بما فيها ٨٦ جناحا ويتوقع الانتهاء من المشروع في الربع الثالث من سنة ٢٠١٥ وتبلغ تكلفته ٣٠٠ مليون دولار.



مسعود العور (شركة تسويق للتطوير العقاري):

قطاع العقار في الامارات دخل مرحلة الاستقرار والتعافي من الازمة المالية العالمية

تسعى شركة تسويق للتطوير العقاري TASWEEQ الى ان تصبح علامة مميزة على مستوى تقديم الخدمات التسويقية المتكاملة في المجال العقاري والقطاعات المتعلقة به، مركزة على ثقة العملاء واستدامة الارباح والنمو من خلال اعتماد منهجيات مبتكرة وخلاقة وموثوقة.

الرئيس التنفيذي للشركة مسعود العور طمأن الى ان قطاع العقارات في الامارات دخل مرحلة الاستقرار والتعافي من تداعيات الازمة المالية العالمية وابدى إيمانه بفرص النمو وتوافر السيولة لدى دول الخليج، معددا اسباب نجاح ادارة الشركة في اعمالها، كاشفا عن اتجاه الى تمويل الافراد لشراء وحدات سكنية، مشددا على قيم الشركة المؤسسية المتمثلة بالمساءلة والامانة والنزاهة والحرفية.

تتعهد «تسويق» منذ تأسيسها تقديم خدمات تسويقية متكاملة للقطاع العقاري وتتطلع الى دخول اسواق جديدة في آسيا وأفريقيا في ٢٠١٣

الخوض في مشروعات متنوعة

■ كيف تقيمون قطاع العقار في دولة الامارات في ظل التطورات الاقتصادية والتأثيرات السياسية؟

– دخل قطاع العقار الاماراتي خلال السنوات الاربع الماضية في مرحلة انتظار وتذبذب الى ان حصلت اواخر عام ٢٠١٢ تغييرات جذرية اصبح القطاع بعدها قادرا على استيعاب مشروعات عملاقة مدعومة من الحكومة، ليدخل مرحلة من الاستقرار والتعافي من تداعيات الازمة المالية العالمية. وقد ساهم الدعم الحكومي في المحافظة على ثبات القطاع وثقة المستثمرين.

من جهة اخرى بدأت دولة الامارات باستقطاب عدد كبير من المستثمرين، وهذا ما دفعنا كشركة تسويق للحصول على تمويل خارجي لمشروعات محلية، وذلك من منطلق ايماننا بتوافر السيولة وفرص النمو لدى دول الخليج.

■ ماذا وراء نجاحات شركة تسويق؟

– تعود هذه النجاحات الى اسباب عدة منها وجود مجلس ادارة حكيم متميز بإدارته وخطة موضوعة تقضي بالمحافظة على رأس المال وتحسين الربحية والخوض في مشروعات متنوعة، تجارية وسكنية وسياحية في دول مختلفة مثل المغرب وماليزيا وغيرها. واكثر ما توليه الشركة السبق الى دخول الاسواق التي تشهد ارتفاعا في الاسعار والحمدلله حققنا بنهاية ٢٠١٢ ارباحا مضاعفة ثلاث مرات مقارنة بالسنوات السابقة.

خدمات تسويقية متكاملة

■ ما هي المشروعات التي استطعتم الحصول على تمويل خارجي لها؟

– حصلنا على تمويل خارجي لبناء مشروع المجمعات السكنية في الامارات وهو عبارة عن فلل سكنية بأسعار مناسبة لشريحة واسعة من المواطنين والوافدين، وذلك من مبدأ ان يتلازم مع المشروعات السكنية الفخمة واخرى تتناسب وميزانية ذوي المداخيل المتوسطة والمحدودة، حتى اننا في صدد مناقشة مسألة تمويل الافراد بدلا من لجوئهم الى المصارف، مع الحرص على ان يكون التمويل غير معرض للمخاطرة، اضافة الى مشروعات اخرى موزعة على دول افريقية مثل السنغال والكاميرون ونيجيريا. هذا وتتعهد «تسويق» منذ تأسيسها تقديم خدمات تسويقية متكاملة للقطاع العقاري تعتمد القيم المؤسسية المتمثلة بالمساءلة والامانة والنزاهة والحرفية.

توسع نحو العراق واندونيسيا و تركيا ودبي

■ ما هي الاسواق التي تطمحون لدخولها الى جانب الاسواق الافريقية؟

– نحن في صدد وضع خطة توسعية نحو السوق العراقية الى جانب التوجه نحو اندونيسيا وتركيا حيث نخطط لبناء مجمع سكني هناك نظرا لتوافر مختلف المقومات اللازمة لنجاح اي مشروع. وفي هذا الاطار افتتحنا اخيرا فرعا في دبي بهدف توزيع



مسعود العور وكريستينا واكيم (جناح تسويق)

مشروعاتنا بما يتوافق ومتطلبات المستثمرين، كما ووقعنا اتفاقية مع شركة سويسرية تقضي باقامة مواقف للسيارات في انحاء الدولة.

■ ما هو الهدف من مشاركتكم في معرض سيتي سكيب ٢٠١٣؟

– لاحظنا هذه السنة تحسنا كبيراً في نوعية المشاركين والزوار على السواء، ولطالما شكل سيتي سكيب ابو ظبي بالنسبة الينا نافذة لعرض مشروعاتنا المتنوعة في الامارات وماليزيا والمغرب وتركيا.

■ في رأيكم هل الطفرة العمرانية التي تشهدها الامارات راهنا ستؤدي الى ارتفاع الاسعار واطلاق منافسة حادة بين القطاعات؟

– تصب المنافسة في خدمة المصلحة العامة، كما ان الخطة التي وضعتها دولة الامارات لعام ٢٠٣٠ في مجال التطوير العقاري تساهم في ايجاد مشروعات جديدة.■

CHABROS
INTERNATIONAL GROUP

The *Veneer & Wood* House



U.A.E - Dubai
Dubai - Al-Qusais Ind. Area.
Tel: +971 4 267 2280
Fax: +971 4 267 2231
P.O.Box: 40027 Dubai - U.A.E.
e-mail: dubai@chabros.com

U.A.E - ABU DHABI
Tel: +971 2 5547547
Fax:+971 2 5540030
P.O.Box:32685 Abu Dhabi-U.A.E
e-mail:abudhabi@chabros.com

Lebanon - Beirut
Tel: +961 5 450044
+961 5 457981
+961 5 457982
Fax:+961 5 457983
P.O.Box:21
e-mail:beirut@chabros.com

K.S.A - Riyadh
Riyadh-Ali Bin Tlaeb
Tel: +966 1 4463223
Fax:+966 1 295616
P.O.Box:40028 Ryadh 11499 K.S.A
e-mail:riyadh@chabros.com

K.S.A - Jeddah
Sinaeyat Al Bawadi
Tel: +966 2 6594946
Fax: +966 2 6595124
email: jeddah@chabros.com

Qatar - Doha
Tel: +974 4500909
Fax:+974 4604477
P.O.Box:40815
e-mail:doha@chabros.com

Egypt - El Giza
Tel: +202 539212/3
Fax:+202 5390214
e-mail:cairo@chabros.com

Oman - Muscat
Tel: +968 245 92555
Fax:+968 245 62444
P.O.Box:381 Postal Code 115 Ghala
e-mail:muscat@chabros.com

Serbia - Loznica
Tel: +38122639065
Fax:+38122613893
e-mail:div@chabros.com

Ukraine - Kiev
Tel: +380 953285487
Fax:+380 444868988
e-mail:kiev@chabros.com

U.S.A - New York
P.O. BOX 176
DOVER PLAINS,
NEW YORK 12522
email:usa@chabros.com

DUPONT®
corian®
DUPONT®
The miracles of science™
www.chabros.com

المهندس عبد الرحمن العفيفي (شركة تمكن العقارية):

السوق الإماراتية الأفضل استثمارياً في المنطقة

قدمت شركة تمكن العقارية ثلاثة مشروعات عقارية خلال فعاليات معرض سيتي سكيب ٢٠١٣ بكلفة نحو ١,٤ مليار درهم، مبرزة خصائصها وتعدد استخداماتها.

المدير العام المهندس عبد الرحمن محمود العفيفي عزا النمو الاقتصادي الذي شهدته دولة الإمارات خلال الربع الأول من ٢٠١٣ الى اقبال المستثمرين الأجانب وتدخل البنك المركزي عبر ضخه مبالغ كبيرة استخدمت في التمويل الإسكاني، معتبراً السوق الإماراتية الأفضل استثمارياً في المنطقة.



من اليسار: المهندس عبد الرحمن العفيفي والشيخ هزاع بن زايد آل نهيان (جناح شركة تمكن)

ثلاثة مشروعات



■ ما الهدف من مشاركتكم للمرة الثانية في معرض سيتي سكيب أبوظبي ٢٠١٣؟

– نشارك في سيتي سكيب أبوظبي بشكل متواصل وذلك لاطلاع المستثمرين على أحدث مشروعاتنا، في ظل النمو العقاري الذي تشهده دولة الإمارات وتحديداً إمارة أبوظبي.

■ ما هي أبرز المشروعات التي تنفذها شركة تمكّن العقارية؟

– أطلقنا مشروع واحة النخيل الذي يقع في منطقة العين وتبلغ كلفته حوالى ٥٠٠ مليون درهم، وهو عبارة عن مبنى من أربع طبقات يتضمن مركزاً تجارياً في الطبقتين الأولى والثانية، إضافة الى طبقتين مخصصتين للشقق الفندقية، وسينتهي العمل في المشروع خلال سنتين تقريباً. ولدى الشركة أيضاً مشروع «خالدية بلازا فيو» في أبوظبي وتصل كلفته الى حوالى ٦٠٠ مليون درهم، وهو عبارة عن أربعة أبراج، منها برجان يتضمنان ٤٥٠ وحدة سكنية، وبرج مخصص للمكاتب. أما البرج الرابع فسيكون مشروعاً فندقياً وسيصبح جاهزاً بعد سنتين ونصف السنة تقريباً.

إضافة الى مشروع برج القناة في جزيرة الريم وتبلغ كلفته ٣٠٠ مليون درهم، وهو مشروع سكني يتضمن ١٨٠ شقة سكنية. وسيعلن عن المشروع في مؤتمر وستطرح وحداته للبيع قريباً.

منافسة ايجابية

■ في رأيكم هل الطفرة العمرانية التي تشهدها دولة الإمارات ستؤدي الى منافسة بين المطورين؟

– شهد الربع الأول من العام ٢٠١٣ نمواً اقتصادياً ملحوظاً في أبوظبي، وهذا يعود الى عوامل عديدة، من بينها تدخل البنك المركزي الذي ضخ مبالغ استخدمت كقروض ميسرة، الى جانب اقبال مستثمرين أجانب على التوظيف في مشاريع حيوية خلال ٢٠١٢، ما أوجد منافسة بين المستثمرين صبّت نتائجها في المصلحة العامة.

من جهة أخرى، شهد الربع الأول من ٢٠١٣ ارتفاعاً في أسعار العقارات بنسبة ٤ في المئة، وهذه ظاهرة لم تشهدها دولة الإمارات منذ ثلاث سنوات، ولكنها ايجابية.

الإمارات الأفضل استثمارياً

■ هل لديكم أي مشاريع توسعية خارج الإمارات؟

– سيكون التركيز هذه الفترة على السوق الإماراتية، باعتبارها الأفضل استثمارياً في المنطقة، ومن المؤكد ان لدينا خططاً استثمارية مستقبلية لكن لم يحن بعد موعد اطلاقها.

■ كيف تقيّمون نتائج الشركة؟

– حققنا نتائج جيدة مقارنة بواقع السوق العقارية حالياً، كما وتشهد الشركة نمواً تصاعدياً يبشر بالمزيد من التقدم والازدهار خلال السنوات المقبلة. ■

شركة الوثبة الوطنية للتأمين

ALWATHBA NATIONAL INSURANCE CO

Our Mission is to ensure

Safety, Security and Satisfaction

to all our policyholders by

Offering insurance protection through our Products on

- Private & Commercial Motor Vehicles.
- Fire & All Risks for Commercial & Private Properties.
- Engineering Projects.
- General Third Party Liability.
- Contractor's Plant & Machinery.
- Workmen's Compensation.
- Marine Cargo & Hull.
- Onshore & Offshore Oil & Gas Construction & Operations.
- Personal Accident - Group & Individuals.
- Group Life & Health Plans.

Providing "Corporate Solutions" on

Risk Management through risk analysis, risk identification, risk reduction techniques coupled with an optimal insurance program best suited to the core trade of the small, medium and large commercial establishments in the UAE.

Please contact us for all enquires on our services at:

Head Office
P.O Box: 45154– Abu Dhabi– U.A.E
Tel: +971- 2-4185 300
Fax: +971-2-6776 628
e-mail: alwathba@awnic.com

Dubai Office
P.O Box: 6807 – Dubai – U.A.E
Tel: +971-4-2522 110
Fax: +971-4-2522 113
e-mail: dubai@awnic.com

Al Ain Office
P.O Box: 15883 – Al Ain - U.A.E
Tel: +971-3-7640 888
Fax:+971-3-7640 880
e-mail: alain@awnic.com

Sharjah Office
P.O Box: 4131 – Sharjah – U.A.E
Tel: +971-6-569 4490
Fax: +971-6-569 4491
E-mail: sharjah@awnic.com



ميساء البطاينة (شركة ميسم معماريون ومهندسون):

متمايزون في انجازاتنا ومشروعاتنا الهندسية المعاصرة

شددت المهندسة ميساء البطاينة صاحبة شركة ميسم معماريون ومهندسون maisam architects and engineers على روح الفريق الذي يجمع العاملين فيها، وعددت بعض المشروعات المنفذة في العديد من البلدان العربية، مذكرة بنيلها العديد من الجوائز القيمة في مسابقة العقارات العربية، لافتة الى تمايز الشركة في تنفيذ المشروعات الهندسية المعاصرة، مطمئنة الى دخول سوق الإمارات العقارية مرحلة التعافي والنمو، داعية العاملين في مجال الهندسة المعمارية الى التزام البروتوكولات المهنية والأخلاقية.



من اليمين: حازم نمر، المهندسة ميس بطاينة وعماد مقطّش

روح الفريق الواحد

■ هل لنا بلمحة عن الشركة والهدف من تأسيسها؟

– شركة ميسم معماريون ومهندسون هي شركة استشارية تركز على البعد المعماري، تأسست في الأردن عام ١٩٨٥، ولديها فرع في أبوظبي. وخضعت عام ٢٠٠٥ الى إعادة هيكلة حيث وزعت ٢٥ في المئة من أسهمها على العاملين فيها، وفق ثقافة روح الفريق الواحد والشراكة بين أفرادها وتقديراً لإنجازات ونجاحات المهندسين.

انجازات وجوائز

■ هلا وضعتنا في صورة المشروعات التي نفذتها الشركة؟

– نفذت الشركة العديد من المشروعات داخل الأردن وخارجها، مثل مشروع مطار الملكة علياء الدولي ومشروع جدار عمان في منطقة وادي صقرة في عمان، ومشروع مرسى زايد وهو اكبر مشروع تطوير عقاري في تاريخ الاردن، ومشروع اكبر مدينة ترفيهية في المنطقة حيث يقع كلاهما في مدينة العقبة الساحلية جنوب الاردن.

بالاضافة الى مشروع برج capital house ومشروع برج العربية السكني في مدينة ابو ظبي.

هذا وقد حصلت الشركة على العديد من الجوائز المعمارية العالمية والاقليمية ومنها جوائز مسابقة العقارات العربية للأعوام ٢٠١٢و٢٠١١و٢٠١٠.

تمايز وتوسع

■ ما الأسباب الكامنة وراء تمايز الشركة وتوسعها؟

– لعل من أهم ما يميز شركتنا هو تقديم عمارة حديثة معاصرة تتفاعل مع البيئة المحيطة بها وتبني على قيم تاريخ وتراث المنطقة التي نعمل بها.

اضف الى ذلك أتباعنا منهجية تصميمية تفاعلية وتشاركية خلاقة، نضمن منتجاً معمارياً ناجحاً ومستداماً.

ناهيك عن ايماننا بأهمية جميع العاملين لدينا وخصوصاً المتميزين منهم حيث انهم أصبحوا شركاء فاعلين في انجاح الشركة وتوسعها وايصالها الى اهدافها الاستراتيجية.

■ ما هي قراءتكم للأسواق العقارية في المنطقة؟

– انعكست تداعيات الأزمة المالية والإقتصادية سلباً على أعمالنا، لكن التميّز والتخصصية في مشروعاتنا ساهما في توازننا وتفادي تداعيات الأزمة. وحالياً دخلت الأسواق العقارية وتحديداً دبي و أبوظبي مرحلة التعافي والنمو، ونحن دائماً متفائلون بما ستؤول اليه أسواق العقار في الخليج.

مسؤولية كبيرة

■ هل تشاركون بفعاليات «سيتي سكيب» أبوظبي؟

– نشارك دائماً في معرض سيتي سكيب الذي ينظم في العديد من دول الخليج باعتباره يوفر لنا الفرصة للتعرف على آخر مستجدات السوق العقارية في المنطقة ولعرض أخر مشاريعنا. فعاليات المعرض لهذا العام في ابو ظبي كانت جيدة وذات أهمية مع انها قد تكون أصغرمن فعاليات الأعوام السابقة.

■ كلمة اخيرة؟

– رسالتي الى العاملين في قطاع الهندسة المعمارية مفادها ان مسؤوليتنا كبيرة، بحيث اننا مؤتمنون على البيئة المبنية وتفاعلها مع البيئة الطبيعية وتأثير كل ذلك على حياة الناس. لذلك علينا دائما الارتقاء بمستوى العمل المعماري ومواكبة كل ما هو حديث والسعي المستمر نحو التطور والعمل وفق البروتوكولات المهنية والاخلاقية. ■

عبدالله الشامسي (مبادلة للتنمية - الإمارات):

جزيرة الماريه ستكون مستقبلاً قلب مدينة أبوظبي



نائب الرئيس في وحدة مبادلة للتطوير العقاري والبنية التحتية التابعة لشركة مبادلة للتنمية، شركة الاستثمار والتطوير الاستراتيجي التي تتخذ من أبوظبي مقراً لها، عبدالله الشامسي قدم أهم مشروعات الوحدة لتطوير جزيرة الماريه، معتبراً إياه أحد المشاريع المتميزة على غرار المناطق التجارية الرائدة متعددة الإستخدامات في العالم.

■ ما هي أهم المشاريع التي انطلقتم بتنفيذها على جزيرة الماريه؟

– تقع جزيرة الماريه في منتصف المسافة بين وسط مدينة أبوظبي الحالية. وتصنف الجزيرة على أنها منطقة استثماريّة تخوّل مواطني دولة الإمارات العربية المتحدة ودول مجلس التعاون الخليجي إمكانية التملك الحر للأراضي، كما تتيح للمستثمرين الدوليين الحصول على حقوق المساطحة طويلة الأجل وحق الانتفاع بأراضي الجزيرة. تم تصميم جزيرة الماريه على أربع مراحل، ويتم تطويرها أيضاً على مراحل.

تمتد جزيرة الماريه على مساحة ١١٤ هكتاراً (١,١٤ مليون متر مربع) وقد تم إنجاز المرحلة الأولى من البنية التحتية التي تمتد على مساحة ٦٠ هكتاراً وتضم ٣٧ قطعة أرض، توزعت على مربعة الصوة التي نالت ٩ قطع ويتم تطويرها من قبل وحدة مبادلة للتطوير العقاري والبنية التحتية، فيما باعت الشركة ١٠ قطع لمستثمري١٧ قطعة أرض عرضت للبيع. وقد تم بيع الـ١٠ قطع من الأراضي المخصصة للاستثمار في الجزيرة لشركات محلية وعالمية سينجم عنها تطوير أبراج تجارية وفندقية وسكنية وترفيهية.

وقد تم تصميم جزيرة الماريه على غرار المناطق التجارية الرائدة متعددة الاستخدامات في العالم، حيث تمثل منطقة أعمال مركزية معاصرة، وذات طابع عربي فريد. وتمثل مربعة الصوة اكتمال المرحلة الأولى من مشروع جزيرة الماريه وتمثل معلماً هاماً ضمن خطة الحكومة الاستراتيجية للتطوير العمراني. وقد تم تصميم الجزيرة بعناية لتلبية الاحتياجات التجارية والمجتمعية طويلة الأجل للعاصمة. ومن الواضح بجلاء أن مربعة الصوة توفر بالفعل بيئة حيوية وديناميكية تتمتع بتأثير إيجابي على البيئة الحضرية في أبوظبي.

أضاف: من المتوقع ان يسكن الجزيرة حوالى ٣٠ ألف شخص عند انتهاء المشروع الذي ينفذ على مرحلتين.

ومن خلال زيادة تبلغ نسبتها ١٨٥٪ من حجم المشروع، تستوعب مربعة الصوة أكثر من ١٥٠٠ شخص ضمن مزيج حيوي من ٤٦ شركة رائدة متعددة الجنسيات، ٨٨٪ منها من شركات القطاع الخاص. وتبلغ مستويات الإشغال الحالية فيها ٩٢٪ في برج السلع، البرج الأول في مربعة الصوة، و٢٨٪ في برج المقام، البرج الثالث فيها. كما يشهد البرجان الثاني والرابع، السراب والخاتم على التوالي، اهتماماً قوياً في السوق.

ويرجع الكثير من النجاح الذي حققته مربعة الصوة حتى اليوم إلى الطلب الكبير في السوق على المساحات التجارية من الدرجة الأولى في أبوظبي.

وبالإضافة إلى الأبراج التجارية، من المقرر أن تضم المربعة الفندقين فائقي الفخامة – روزوود أبوظبي وفورسيزونز أبوظبي – وغاليريا مربعة الصوة التي تشمل ٣٣٠٠٠ متر مربع من مساحات التجزئة والمطاعم والتي تربط مربعة الصوة بالمتنزه على الواجهة المائية.

وسيفتتح على الجزيرة فندق روزوود في أيار ٢٠١٣ ويضم ١٨٩ غرفة الى جانب ٧٣ شقة مفروشة و٥٨ شقة للإيجار، بالإضافة الى المركز التجـاري غاليريا مربعة الصوة الذي تبلـغ مساحتـه ٣٣ ألف متـر مربع ويتـوزع على طبقتين وسيفتتح خلال شهر آب المقبل على ان تديره شركة GULF RELATED. بالإضافة إلى ذلك اشترت شركة GULF RELATED أيضاً ٤ قطع أرض لإقامة مشروع صوة سنترال بمساحة اجمالية ٢٨٨ ألف متر مربع والمقرر افتتاحه في ٢٠١٧، ويضم المشروع مجموعة من المتاجر الإقليمية والمطاعم ومركز تسوق بمرافق ترفيهية عائلية، وبرجين الأول سكني والثاني عبارة عن فندق راق يحتوي شققاً فاخرة. ■

طارق حاتم سلطان (شركة بنية للمشاريع):

جزيرة الريم اضحت واقعا ملموسا وجاذبة للمستثمرين



الرئيس التنفيذي لشركة بنية للمشاريع BUNYA طارق حاتم سلطان عرّف بنشاطها ودورها في اكتمال جزيرة الريم في ابو ظبي، واعتبر ان الاخيرة اضحت واقعا ملموسا وجاذبة للمستثمرين، ووصف اسعار العقار الحالية في سوق ابو ظبي بالمستقرة، مذكرا بالمشروعات التطويرية المتنوعة في الجزيرة.

■ هل لنا بلمحة عن شركة بنية للمشاريع؟

– تعتبر شركة بنية للمشاريع الجهة المسؤولة عن تطوير البنية التحتية الرئيسية لجزيرة الريم في ابو ظبي، البالغة مساحتها ٧٨٧ هكتارا ويعمل فيها ثلاثة مطورين رئيسيين، شركة صروح العقارية، طموح العقارية، اضافة الى الريم للاستثمار. وتعتبر جزيرة الريم وجهة سكنية متكاملة من ناحية اماكن الترفيه والسياحة والاعمال. تقوم الشركة بتطوير البنية التحتية الرئيسية في جزيرة الريم، وتعتبر الجهة التنظيمية الاساسية التي تتعامل مع المؤسسات واجهزة حكومة ابو ظبي لتطوير الجزيرة. اما لجهة مشاركتنا في معرض «سيتي سكيب ابو ظبي» فقد غبنا عنه خلال السنوات الماضية، لكننا عدنا وشاركنا هذا العام بهدف توجيه رسالة الى العالم بأن الجزيرة اضحت واقعا ملموسا وجاذبة للمستثمرين، وتعاون «بنية» مع شركات التطوير الثلاث انما يستهدف اقامة بنية تحتية للجزيرة، مع اطلاق اليد لكل من هذه الشركات لتطوير جزء معين من المشروع بحسب اختصاصها.

اسعار العقار مستقرة

■ في رأيكم هل الظاهرة العمرانية التي تشهدها ابو ظبي في الآونة الاخيرة ستؤدي الى ارتفاع اسعارالعقار؟

– ظلت الاسعار في ابو ظبي ثابتة خلال السنوات الماضية بحيث انها مرتبطة بتحرك السوق العقارية، وبالتالي فهي تنخفض او ترتفع بما لا يزيد على ثمانية في المئة لكنها حاليا مستقرة.

مشروعات متنوعة

■ هل المشروعات التطويرية في جزيرة الريم محصورة في مجال معين؟

– يكثر الطلب على المشروعات التطويرية المتنوعة في الجزيرة، ونلحظ اهتماما كبيرا في مختلف المجالات كالفنادق والمدارس والمستشفيات والمحال التجارية. الى ذلك، تزخر الجزيرة التي يتوقع ان تستوعب ٢٠٠ الف شخص عند اكتمالها بالمدارس وجامعة السوربون الرائدة عالميا، اضافة الى المساجد ومراكز التسوق والمطاعم الفاخرة والشواطئ الخلابة ومجموعة واسعة من الخدمات المتطورة التي تضفي على المشروع المزيد من التكامل والتميز. مع العلم انه يسمح للاجانب التملك في الجزيرة. ■



محمد الهاشمي بسباس (الشركة الوطنية العقارية للبلاد - تونس):

توفير مساكن لذوي المداخيل المحدودة وضعنا بمنأى عن المنافسة

رئيس مجلس ادارة الشركة الوطنية العقارية للبلاد ومديرها العام السيد محمد الهاشمي بسباس قدم لمحة عن تخصصها ونطاق عملها وتأثرها بتداعيات أحداث الثورة التونسية، وتطرق الى مرحلة ما بعد الثورة ومعاودة نشاطها، معتبراً إياها خارج المنافسة لما توفره من مساكن بسعر الكلفة، متوقعاً تحقيق نتائج جيدة بنهاية ٢٠١٣.

توفير السكن الاجتماعي

■ هل لنا بلمحة عن الشركة؟

– الشركة الوطنية العقارية للبلاد مؤسسة حكومية تأسست عام ١٩٥٧، واكبت مراحل البناء في تونس منذ الإستقلال وساهمت في بناء أكثر من ٢٦٠ ألف مسكن في مختلف المناطق التونسية، مخصصة لمختلف الشرائح والفئات الاجتماعية، وغايتها توفير السكن الاجتماعي، وكانت انطلقت في أعمالها كشركة شاملة تقوم بتقسيم الأراضي وبيعها، الى جانب البناء والتمويل والتطوير. وتتفرع عن الشركة الأم في تونس العاصمة ثلاثة فروع في المناطق الداخلية.

تأثر بتحولات المجتمع

■ كيف تأثر قطاع العقار في تونس بأحداث الثورة، وكيف تخطت الشركة تلك الأحداث؟

– تستجيب الشركة لطلبات المواطنين في قطاع السكن، وهي أول مؤسسة عمومية كلفت بإنجاز وتمويل المشاريع السكنية، وقد تأثرت بعد الثورة بعدد من التحولات في المجتمع التونسي.

■ هل عانيتم جراء هذا التأثر وتكبدتم خسائر او تراجعت حركة البيع لديكم؟

– تكبدنا بعض الخسائر عندما قامت الثورة واستولى البعض على مساكن الشركة في عدد من مشاريعها.

■ ما هي الإصلاحات التي قمتم بها لتدارك هذا الأمر؟

– دام هذا الاستيلاء قرابة العشرين شهراً من بعض الفئات ، لكننا عدنا واسترجعنا هذه المساكن على مراحل و بمقتضى أحكام قضائية ومؤازرة المجتمع المدني والسلطات المعنية. وقد تسبب ذلك بتعطيل حركة المشاريع لدينا خلال تلك الفترة، وبعد استرجاع هذه المساكن قمنا بتهيئتها والتفويت فيها إلى أصحابها الموعود لهم بالبيع .

بمنأى عن المنافسة

■ ما مدى تأثير المنافسة على الشركة وكيف تواجهها، وبمَ تتميز عن غيرها من الشركات على هذا الصعيد؟

– تواجه «الشركة الوطنية العقارية للبلاد» منافسة في ميدان السكن المتوسط والرفيع. أما بالنسبة للسكن الموجّه للفئات الإجتماعية ذات المداخيل المحدودة، فالشركة هي الوحيدة التي تبيع المسكن بسعر التكلفة أو حتى أقل، وهذا ما يميزها عن سواها. بعد استتباب الأمن عاودت الشركة نشاطها المعتاد وعادت لمواجهة المشكلات الروتينية مثل ارتفاع أسعار المواد الاولية، وندرة اليد العاملة والمنافسة، محاولة ايجاد الحلول الفنية والترتيبية بما يقلص من طول دورة الإنتاج.

نتائج جيدة بنهاية ٢٠١٣

■ هل تسعى الشركة الى التوسع بمشاريعها خارج تونس؟

– سنستكمل خلال ٢٠١٣ المشاريع التي تم تعطيلها خلال العامين الماضيين ونسلمها الى أصحابها، والى جانب نشاطها الانتاجي تتابع الشركة نشاطها الرياضي والاجتماعي وهي من أفضل الشركات في هذا المجال وقد حصلت على العديد من الجوائز القيمة.

■ كيف كانت نتائج الشركة خلال عام ٢٠١٢ وكيف تتوقعون نتائجها مستقبلاً؟

– خلال العامين الماضيين كانت النتائج سلبية نتيجة الاستيلاء على مساكن مشاريعنا. لكن بعد استرجاعها عادت الشركة للتعافي والنشاط وأتوقع ان يكون عام ٢٠١٣ واعداً.

■ ما هي الكلمة التي تتوجهون بها في ختام هذ اللقاء؟

– في ظل الحاجة للوحدات السكنية، وازدياد الطلب عليها في المنطقة العربية تقدم الشركة لمحيطها العربي خبراتها وجهودها في مضمار تشييد المدن المتكاملة. ■



S.N.I.T

Société Nationale Immobilière de Tunisie



Nous bâtissons vos rêves, la SNIT un investissement qui dure... à vie...



El Manar II 1004 Tunis | Tel. : (+216) 71 884 499 | Fax : (+216) 71 886 577 | e-mail : snit-dcom@snit.com.tn

إنجاز: طفرة عقارية في السعودية تزامناً مع تطبيق قرارات الرهن العقاري والتمويل الاضافي

توقعت دراسة متخصصة حديثة أعدتها شركة إنجاز INJAZ طفرة عقارية ملحوظة في السعودية، وبالتزامن مع تسارع نمو القطاعات الحيوية، ممثلة بقطاع التجزئة والصناعة والبناء.

وأفادت الدراسة بأن مختلف القطاعات العقارية في المملكة وبخاصة في منطقة الرياض تشهد اتساعاً ملحوظاً في اتجاهات مختلفة وبأسعار متفاوتة، بالتزامن مع الأداء القوي للاقتصاد السعودي الذي حقق نمواً إيجابياً خلال العام ٢٠١٢ مع وصول قيمة الناتج المحلي الإجمالي إلى ٢,٧٢٧ تريليون ريال. وكشفت «إنجاز» عن وجود العديد من التطورات الهامة ضمن قطاع البناء والتشييد، وفي مقدمتها النمو الحقيقي المسجل خلال العام ٢٠١٢ بمعدل ٩,٣٪ بحسب تقرير صادر عن المؤسسة الدولية لمراقبة الأعمال (Business Monitor International)، والتي من شأنها أن تدعم التوقعات الإيجابية للخبراء والمطورين العقاريين خلال الأشهر المقبلة التي ستشهد ارتفاعاً كبيراً في معدلات ثقة



عمر القاضي

INJAZ

المستثمرين والعملاء على السواء، وذلك في ظل توقعات بالحفاظ على معدل نمو سنوي يقارب ٥,٩٪ حتى العام ٢٠١٧.

وقال **عمر القاضي**، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب في شركة إنجاز للتطوير العمراني: «سيكون لنشاط البناء والتشييد الحصة الأكبر من النمو خلال الاعوام الثلاثة المقبلة بالتزامن مع الإعلان عن سلسلة من خطط الإنفاق الطموحة المرتبطة بمجموعة من المشاريع الجديدة وإدخال تحسينات في البنية التحتية»، مؤكداً «بأنّ المضي بتنفيذ مشاريع إنشاء المدارس ومراكز الرعاية الصحية الأولية والمستشفيات ومشاريع النقل والمشاريع البلدية بما فيها التقاطعات والأنفاق والجسور والطرق والحدائق والمنتزهات والواجهات البحرية وغيرها التي تم إقرارها لكافة مدن ومناطق المملكة، سيكون له تأثير إيجابي كبير على المشهد العمراني المحلي ككل».

ولفت **القاضي** إلى أنّ الإنفاق المتزايد وإقرار قانون الرهن العقاري والخطط التنموية الطموحة ستكون من أبرز العوامل الإيجابية المؤثرة في ترسيخ مكانة المملكة ومنطقة الرياض كوجهة استثمارية من الطراز الأول، مؤكداً التزام «إنجاز» بمواصلة توفير الحلول المتميزة التي تهدف إلى تلبية الطلب المتزايد على المساكن، وذلك من خلال تطوير البنى التحتية ضمن مجموعة من المشاريع الرائدة بما يخدم المجتمع والنهضة العقارية في المملكة.



Solmadis
ECLAIRAGE LED LIGHTING

Your reference in professional LED solutions for lighting.
Be part of the progress, contact one of our experts for
A complete and comprehensive study of your needs.
Services include: Advisory / Planning / Feasibility / Customization / Distribution / Installation
www.solmadis.com / admin.me@solmadis.com / Tel: +961 71 292 792



Camille Madi (Managing Partner - Solmadis):

Solmadis is the place for businesses that are looking for personalized service and customizable products on both budgetary & quality points of views



Al Bayan Magazine had the opportunity to meet the Managing Partner of Solmadis, Mr. CamilleMadi, who gave us an overview about the company, the purpose behind their participation in Build It Green Conference, as well as the characteristics of their products. He also talked to our correspondent about their strategy to attract customers, the way they are facing competition and their future plans. Below is an account of the interview.

*** Can you give us an overview about Solmadis as a company?**

- Solmadis was originally established in 2004 by Mr. Hani Akl, in France; and even though it started off as "Solar-Material-Distribution" a.k.a "Solmadis", it very quickly became strictly specialized in LED based technology for lighting (2005). Solmadis Canada was later set up in 2009, and is currently managed by my associate Mr. Patrick Schoueri. Now as somewhat of a family run business, having very high standards in quality, social, and corporate responsibility; we have evolved, and continue to do so, alongside this technology; beneficial indeed, but always aware of its limitations. And with a personal background in environmental sciences, since LEDs were a very new application on the market, it became my personal mission to move back to the Middle East and develop the regional markets through proper consumer awareness and personalized service.

*** Why did you choose Build It Green and why did you participate in this conference?**

- It is well known now that LEDs consume much less energy than traditional lights, with 50 to 60% less than fluorescents, and 75 to 80% less than halogen lights; thus indeed contributing to making buildings greener. But the whole point of sustainable technology and business is to guarantee our clients full disclosure, and the best rapport in quality/price. Many consumers are not even aware that CFL bulbs contain toxic mercury for example, nor that they are not recyclable in the Middle East (lack of facilities). Sponsoring "Build it Green" only came naturally, as it is THE event to share truly sustainable ideas and practices.

We believe that for each client, there is a specific solution

*** What are the characteristics of your products?**

- We are an LED solution provider, and we work on a project basis, this is why we run showrooms and not retail spaces. We believe that for each client, there is a specific solution to meet his or her needs. We do represent, and offer brands from Germany & Italy, known to be of very high quality. But when we talk about quality/price, one has to make the distinction between low grade China and the high grade one. Therefore, we've also carefully selected very specific factories to outsource our own manufacturing, in order to customize products for clients, resulting in a lower price point and thus a more affordable, fully certified and guarantied high quality end product for our own private label. In the end it is all about the individual components and materials that are used in the process, manufactured and/or assembled in qualified facilities.

*** Do you target certain customers or can anyone purchase your products?**

- We have several ranges of products and solutions to satisfy each type of demand, whether for a retrofit project or a new construction. The applications are endless; from residential to commercial, industrial, decorational, architectural or municipal, etc. But each type of project requires a different approach. Feasibility studies are essential for retrofits; others may require light planning, or some specific modifications in products, such as color temperature or beam angle... Not every client is simply looking for an equivalent light with lower consumption.

*** What is your strategy to attract customers?**

- As you may have noticed, we are relatively low key as a company. We do not rely on mass marketing campaigns and advertisement, simply because 80% and more of our clients are professionals. This is a technology that is constantly evolving, so one has to keep up. I could sell you a product today, and the warranty will ensure we keep a stock of components if anything goes wrong, to replace or fix your light during the first three to five years; keeping in mind that LEDs can last over 50,000 hours, and in some cases even over 100,000. But in six months you may have new models, higher performance, sometimes lower prices and sometimes not. But this is all to say that our main focus is, and remains our clients, versus liquidating stocks of relatively quickly outdated products.

we guarantee satisfaction

*** How are you facing the competition?**

- Unlike general lighting companies, we actually specialize strictly in LEDs. We have a team of lighting, electrical and mechanical engineers spread between France, Canada and Lebanon, each in charge of processing the required and/or appropriate tests on our products. We have partnerships with companies like Hydro-Quebec, subsidizing up to 70% of the local consumer's invoices, Lights of Bavaria managing projects in the Middle East, etc.

You might find a lot of cheap LED lights on the market, these have almost zero safety standards and no certifications, but they are sold at 3 or 4 dollars. Our costs are high, and so we work with lower margins and less overheads, but we guarantee satisfaction through a customer oriented service, and we approach new markets with more of a "pull" vs "push" marketing strategy.

*** What are your future projects & plans?**

- For the moment, we are focusing mostly on retrofit business, as the main concern in this economy is to save on energy, whether for environmental or financial reasons. Of course this doesn't rule out new constructions, light planning, and working with architects and designers, especially considering our recent partnerships in the Middle East. But most importantly, keep raising awareness, and keep every customer happy.

we are always ready and happy to help

*** Any last message?**

- A simple advise, that consumers should keep in mind that when purchasing an LED light to save money, they should always think on the long term. The same way a person buys a solar panel, water heater, TV or any appliance; one has to think of the LED in the same manner, electronics. As for businesses and professionals in the field, if they are looking for personalized service and a customizable product to meet their needs on a budgetary and a quality point of view, we are always ready and happy to help.

دريك آند سكل انترناشيونال تفوز بعقود بقيمة ٦٦٣ مليون درهم في الامارات والسعودية


خلدون الطبري

فـازت شـركـة دريك آنـد سـكـل انترناشيونال بعقود للمقاولات العامة والاعمال الهندسية بقيمة اجمالية ٦٦٣ مليون درهم لثلاثة مجمعات حكومية في مكة المكرّمة وابو ظبي والشارقة.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة **خلـــدون الطبـــري** «ستساهم المشاريع الثلاثة في تعزيز تدفق الايـرادات وزيـادات مسـتـويـات الـربـحـيـة فـي «دريك آنـد سـكـل انترناشيونال» لا سيما وان معدلات الانتاجية شهدت ارتفاعا ملحوظا في مواقع العمل، وشكل الاندماج بين وحدتي الاعمال الهندسية والمقاولات العامة خطورة رئيسية ساهمت بفوزنا بسلسلة من المناقصات ضمن القطاعات الحيوية كافة. ونتوقع ان نواصل الفوز بالمزيد من المشاريع الضـخـمـة خـلال الاشـهـر القـلـيـلـة المقبلة».


زينة الطبري

هـذا واخـتـتـمت الشـركـة الـعـام المـاضـي بـمـحـفـظـة قـيـاسـيـة من المشاريع قيد التنفيذ بقيمة اجمالية تصل الى ٩,١ مليارات درهم.

وتفوز بعقد لمشروع سكني في قطر

فـازت شـركـة دريك انـد سـكـل الإماراتية بعقد بقيمة ١٨٠ مليون درهم لتنفيذ الأعمال الميكانيكية والكهربائية والصحية لمشروع سكني في قطر لم تفصح الشركة عن اسمه.

وأوضـحـت مـديـرة شـؤون الشـركـة الـتـنـفـيـذيـة فـي دريك انـد سـكـل انترناشونال **زينـة الطبري** انه سيتم الإعلان عن معلومات وتفاصيل المشروع في المستقبل القريب.

ادارة مشروع سما بيروت: اخذنا كل الاحتياطات لتأمين سلامة السكان

ردت ادارة مشروع «سما بيروت» على الاسئلة التي طرحتها «البيان الاقتصادية» في عددها السابق عن امكانية المشروع العملاق المؤلف من ٥٠ طابقا في توفير اجهزة اطفاء الحرائق للطوابق العليا من المشروع في حال حصول حريق لاسمح الله في المبنى وبالتالي عما ستفعله الادارة في حال تفجّر اغلفة مجاري الصرف الصحي وهي التي تتفجر عند اول شتوة في كل الاحياء... جاء الرد مقنعا بمضمونه اذ اخذت ادارة المشروع كل الاحتياطات الخاصة في حال حصول اي حريق وفي حال انسداد مجاري الصرف الصحي.

وهنا كتاب الادارة:

تود إدارة مشروع «سما بيروت» أن تشكر لكم اهتمامكم بمتابعة أخبار المشروع والتطورات المتعلقة به، لما يكتسبه من أهمية في المشهد العمراني والهندسي في مدينة بيروت.

وتثمن إدارة المشروع كذلك حرصكم على التأكد من توافر كل مقومات الأمن والأمان والسلامة في البرج الذي سيكون الأعلى في لبنان. ونود أن نؤكد في هذا السياق أن هذه المقومات تشكّل أولوية لدينا، وقد استثمرنا فيها بشكل كبير لتزويد المشروع أحدث التقنيات في هذا المجال. وفي التفاصيل:

١- إنّ نظام إخماد الحرائق مصمّم وفقًا للمدوّنات الأميركية ذات الصلة الخاصة بالجمعية الوطنية للوقاية من الحرائق (NFPA) حيث تتوافر خراطيم إخماد الحرائق وصمّامات الهبوط على كامل مساحة البرج، علمًا بأنّ المساحات المخصصة للسكن مجهّزة بشبكة من المرشّات لمكافحة الحرائق. وتزّود نظم مكافحة الحرائق هذه بالماء من الخزانات بواسطة نظام ضخّ المياه إلى أعلى البرج، ممّا يحميه تلقائيًا من خطر أي حرائق محتملة عبر استخدام نظم مكافحة الحرائق الخاصّة به من دون اللجوء إلى الدفاع المدني أو فرق الإطفاء...

كذلك، فإنّ المبنى مجهّز بمصعد خاص برجال الإطفاء يمكن استخدامه في حال حصول حريق لإجلاء السكّان إذا وجدوا.



إنّ كلّ طبقة من طبقات المبنى مجهّزة بجهاز للف خرطوم إخماد الحرائق في الردهة. تعمل شبكات المرشّات لمكافحة الحرائق آليًّا وفقط في مكان حصول الحريق والمساحة المحيطة به، وليس التحكّم البشري بجهاز الإنذار ضروريًّا. كذلك يدمج نظام الإنذار بحصول الحرائق ضمن نظم التحكّم بالمبنى حيث تحوّل المصاعد كافة إلى الطبقة الأرضية وتتمّ حماية مصعدين لتأمين سلامة عملية إجلاء السكّان.

القسم السكني من المبنى مجهّز بسلّمين للهروب من الحرائق يحميهما بابان مخصّصان لمقاومة النيران والدخان لمدّة ساعتين، ممّا يسمح بالهروب الآمن عبر سلالم مضادة للانزلاق.

٢- يتمّ جمع مياه الأمطار ومعالجتها تمهيدًا لإعادة استخدامها لشطف المراحيض والريّ وأبراج التبريد. بفضل هذا النظام لا مشكلة لدينا مع نظام تصريف مياه العواصف إذ إنّ جزءاً ضئيلاً منها فقط يصبّ في شبكة تصريف مياه العواصف الخاصة بمدينة بيروت.

٣- إنّ المجارير مجهّزة بنظام يعمل بأنبوبين يتمّ من خلاله جمع المياه الرمادية ومعالجتها تمهيدًا لإعادة استخدامها لشطف المراحيض والري وأبراج التبريد. بفضل هذا النظام لا مشكلة لدينا مع نظام المجارير إذ وحدها المياه السوداء تصبّ في شبكة المجارير المدنية، علمًا بأنّ القدرة السكنية القصوى للبرج هي ٨٠ شقة إذا ما كان البرج مملوءًا بالكامل بالسكّان.

وتظهر النقطتان الثانية والثالثة المذكورتان آنفًا التصميم المبتكر على صعيد إعادة استخدام المياه المعالجة، بحيث يتمّ تخفيض التأثير على المجارير البلدية بنسبة ٥٠٪ مقارنة بالتصاميم التقليدية (في حال خمسة مبان سكنية متجاورة).

كما أنّ المساحات المزروعة تحدّ من كمّية مياه الأمطار المهدورة في مجارير تصريف مياه العواصف على الطرق.

برنامج النقاط



نقطتك إثنين

السباق إلى الربح أصبح أكثر تشويقاً!
من ١ الى ٣١ أيّار ستتمكّن من مضاعفة فرصك في الربح مع برنامج النقاط الفريد ***Bonus Point Program***.
كلّما استعملت بطاقتك الإئتمانية من بنك الموارد لدى نقاط البيع في لبنان والخارج، ستحصل على نقطتين بدلاً من نقطة واحدة لكلّ عملية شرائية تُجريها خلال هذا الشهر!
وستُضاف هذه النقاط إلى رصيد نقاطك للربع الثاني من العام ٢٠١٣.
استفد من هذا العرض المحدود لتجميع المزيد من النقاط والمنافسة على المراكز الأولى لربح واحدة من ١٥ جائزة نقديّة قيّمة يصل مجموعها إلى ١٠,٠٠٠ دولار أميركي!

إتصل بنا 1210
www.almawarid.com

AL-MAWARID Bank SAL
بنك الموارد ش.م.ل

«زردمان» تطلق مشروع شبروح في أعالي فاريا



من اليمين: طارق ابو جوده، دافيد وكريستيان مانوكيان، مكرم ابو جوده، جورج زرد ابو جوده، منير دويدي، رنده ارمنازي وغي مانوكيان



من اليمين: جورج زرد ابو جوده وساره زرد مانوكيان



من اليمين: ميشال ساروفيم، غسان هيكل وعماد اسيو



من اليمين: ادي نون، جو شمالي، بيار حنينه وايلي فرح



من اليمين: غسان جونيور الغول، غسان الغول، رامي صفير وشوقي خوري

أطلقت شركة زردمان اللبنانية ZARDMAN المتخصصة في التطوير العقاري خلال معرض نظمته في أسواق بيروت، مشروع بلدة شبروح CHABROUX في أعالي فاريا.

وقد جمعت زردمان أحد عشر مهندساً من بين أشهر المهندسين في لبنان والمنطقة لإنجاز هذا الملاذ الجبلي المثالي. فحضر ALMAX ARCHITECTS، و**شارل حديفة**، و**دوري حتي** و**ايلي فرّه** و**فؤاد سمارة** و**جورج بشاره** و**روجيه نازاريان** و**سامر شمعون** و**سنا خوري** و SG ARCHITECTS و SOMA ARCHITECTS حيث عرضوا تصاميمهم المعمارية المذهلة التي بدت جنباً الى جنب في تناغم تام، إلا ان كل تصميم تفرّد بميزاته وتفاصيله الخاصة.

تقع بلدة شبروح في رأس الجبل وهي كناية عن حي سكني مغلق يتميز بتصاميمه المعمارية الفريدة من إبداع عدد من المهندسين المعماريين. وتحيط هذه التصاميم بوسط البلدة حيث تنتشر المقاهي، والمطاعم، والبارات، والمحلات التجارية الخاصة بأبرز الماركات بالإضافة الى فندق ٥ نجوم.

وتقدم «زردمان» فرصة مغرية مع تسهيلات بالدفع، لتثبت ان البيت الجبلي الذي يحلم به الجميع موجود فعلاً.

انجاز للتطوير العمراني أفضل مطور عقاري لعام ٢٠١٢

عمر القاضي: نجاح استراتيجية دعم المبادرات الحكومية



من اليمين: عمر القاضي ود. شويش بن سعود الضويحي

حصدت انجاز للتطوير العمراني جائزة أفضل مطور عقاري لعام ٢٠١٢، وذلك خلال فعاليات منتدى الإسكان، الذي أقيم قبيل انطلاق «معرض الرياض للعقارات والإسكان والتطوير العمراني – ريستاتكس ٢٠١٣» في مركز الملك فهد الثقافي في العاصمة الرياض. وقدم الجائزة راعي الملتقى وزير الإسكان ورئيس مجلس ادارة صندوق التنمية السعودي الدكتور **شويش بن سعود الضويحي**.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للشركة **عمر القاضي** «يجسد نجاح «إنجاز» بالحصول على جائزة أفضل مطور عقاري لعام ٢٠١٢ نجاح استراتيجيتها المتمحورة حول دعم المبادرات الحكومية والتركيز على مشاريع التطوير العقاري المتميزة. وشهدت الشركة نجاحاً لافتاً خلال العام الماضي، تمثل بتحقيقها نمواً بلغت نسبته ٣٥ في المئة في حجم الأعمال، لا سيّما مع تقدم الأعمال في مشروعي «القمرا» و«المارينا». ويهدف المشروعان الى تلبية الطلب المتزايد في المجالين الإستثماري والسكني في المنطقة الوسطى والشرقية، مما يسهم بتعزيز قدرتنا على استثمار موجة النمو الكبير الذي يشهده الإقتصاد المحلي، ولا سيّما في القطاع العقاري بالشكل الأمثل.



Struck by the unexpected? We at AL MASHREK insurance & reinsurance SAL are always committed to provide our valued customers the most affordable insurance options with outstanding support, service and respect they deserve to "stand tall" and enjoy life.

Since its founding in 1962, AL MASHREK insurance & reinsurance SAL has been engaged in the writing and sales of diverse insurance and reinsurance policies, covering all classes of insurance to protect our customers' financial status, assets, health (medical, life), and legal liability.

For more information regarding "standing tall", please don't hesitate to visit us at www.almashrek.com.lb, scan the QR code below, or e-mail us your questions at info@almashrek.com.lb

CERT ISO 9001

50 Years 1962-2012

AL MASHREK
insurance & reinsurance SAL

وكلاء العلامات التجارية في لبنان يجمعون على عدم الغاء الحصرية ومكافحة التهريب

على الدولة ضبط البضائع المقلّدة ومعاقبة المزوّرين



اجماع من وكلاء العلامات التجارية على عدم الغاء الوكالات الحصرية، هذا ما استخلصته «البيان الاقتصادية» من جملة اسئلة طرحتها عليهم واجابوا بتوضيحات حول كيفية التفريق بين المنتج الاصلي والآخر المقلد او المزور، وسط مطالبة بضرورة ضبط العلامات المقلدة عند بوابات الدخول الى الاراضي اللبنانية وملاحقة المزورين ومعاقبتهم، وتطبيق القانون المرعي والذي يحمي البضائع الاصلية، مستبعدين تماما ان يحذو لبنان حذو الدول الاوروبية في ضبط الماركات المقلدة، عارضا كلٌّ منهم ومن وجهة نظره سياسته التسويقية وتواصله مع الزبائن لضمان وصول المنتج الاصلي اليهم من طريق الفروع وتجار التجزئة المعتمدين اصلا من الشركة الأم. ولعل الشكوى الجامعة لاصحاب المؤسسات والشركات ومديريها طاولت وزارة الوصاية اي الاقتصاد والتجارة غير المهتمة والمكترثة بحماية البضائع الاصلية.

وهنا عرض لآراء عدد من اصحاب الوكالات:

عدم اهتمام مديرية حماية المستهلك في وزارة الاقتصاد أوصل عمليات الغش الى المواد الغذائية

جو مومجيان

(تشوز شوز TSHOOZ SHOES):



«ضرورة ضبط العلامات المقلّدة عند بوابات الدخول وملاحقة المزوّرين»

مدير عام المبيعات في شركة تشوز شوز TSHOOZ SHOES الوكيلة الحصرية لعلامة «بوما» PUMA **جو مومجيان** قدم لمحة عن نشاطها منذ عشر سنوت في كل من لبنان وسوريا. وأشار الى تراجع مبيعاتها في سوريا خلال السنتين الأخيرتين ما أدى الى تكبدها خسائر فادحة في السوق السوري.

ورأى **مومجيان** ان تقليد العلامة يعكس مدى أهميتها والطلب عليها من المستهلكين وهذا ما ينسحب على منتجات علامة PUMA، ثم ان المستهلكين اللبنانيين ونظراً لقدرتهم الشرائية المحدودة يتوجهون الى العلامات المقلّدة الرخيصة، لافتاً الى وجود قانون ينص على حماية البضائع الأصلية لكن لا يتم تطبيقه من قبل المراجع المختصة، وقد أخذ صاحب الشركة ورئيسها التنفيذي السيد **روبير الياس** والمدير التنفيذي للعمليات **جورج الياس** على عاتقهما مكافحة البضائع المقلدة من ماركة PUMA، لكن ذلك يتطلب دعماً من وزارة الوصاية لتطبيق القانون، وفي هذا الإطار تتواصل الشركة مع زبائنها وتطلعهم دورياً على مزايا منتجات «بوما» الأصلية، وكيفية تجنب المقلّد والمزور منها، بحيث ان التقليد يكون بالشكل دون نوعية المواد المستخدمة في التصنيع، إضافة الى ان البضاعة الأصلية معروفة السعر وذات جودة عالية، أما المقلد فهو ذات نوعية رديئة تسبب ضرراً وحساسية للجلد.

وطالب **مومجيان** بضرورة ضبط العلامات المقلدة عند بوابات الدخول الى الأراضي اللبنانية وملاحقة المزورين، مبدياً أسفه لما يحصل في بعض الدوائر المختصة التي تتعرض لعدة ضغوط لعدم ضبط البضائع المزورة.

وكشف عن سياسة الشركة التسويقية والمرتكزة على البيع بالتجزئة بعد دراسة الأسعار، والقيام بحملات دعائية واعلانية لإعادة اطلاق علامة «بوما» في السوق المحلية، واعداً بجهد أكبر حفاظاً على استقرار الشركة واستمرارها وموقعها وهي الحاصلة عام ٢٠١١ على جائزة أفضل موزع لماركة PUMA العالمية.

وعن المنافسة قال **مومجيان** انها موجودة في مختلف المجالات، لكن ما يميز ماركة PUMA توفيرها تصاميم تحاكي مختلف الأذواق وتتماشى مع الطابعين الرياضي والعصري وأسعارها المدروسة.

واعتبر ان الغاء الوكالات الحصرية يفقد العلامة التجارية قيمتها، بحيث ان الوكيل الحصري يوقع مع الشركة الأم اتفاقية تتضمن العديد من الشروط عليه التقيد بها والتزامها، والغاء الوكالات يؤدي الى فوضى وعدم اهتمام في العلامات التجارية، مقدراً دور التجار في تطوير الاقتصاد، مكرراً طلبه وضع قوانين تحمي بضائعهم من تلك المزوّرة والمقلّدة، متمنيا على السياسيين عدم ادخال البلاد في نزاعات سياسية تؤدي الى إغراقها اقتصادياً. ■

زينة ابو لبن

(اديداس ADIDAS المشرق العربي ولبنان):

«الغاء الوكالات الحصرية يمنع الاحتكار ويحسن اداء الشركات»

المديرة العامة في شركة اديداس ADIDAS المشرق العربي ولبنان **زينة ابو لبن** اشارت الى ان الشركة فرع لمجموعة «اديداس» المانيا،


PROGRESSIVELY
ENGINEERED
FOR A SUDDEN
CHANGE IN
FORECAST
TCHOOZ
SHOES
09/ 211461
info@tchoozshoes.com
HERE'S TO
THE AFTER HOURS
ATHLETE
PUMA
SOCIAL
puma.com/social



زينة ابو لبن

اديداس ADIDAS المشرق العربي ولبنان

وتستورد احذية ومستلزمات «اديداس» الرياضية منذ العام ١٩٩٥ واحذية ومستلزمات علامة «ريبوك» REEBOK عام ٢٠٠٨ وذلك بعدما استحوذت مجموعة اديداس على شركة ريبوك.

واعتبرت **ابو لبن** ان تقليد منتجات «اديداس» برغم كل سيئاتها تحمل نوعا ما ناحية ايجابية باعتبارها مهمة ومطلوبة في السوق، وان المنتجات المقلّدة الموجودة بكثرة في الاسواق لا تؤثر على مبيعات علامتنا كون المستهلكون يميزون الفرق الكبير في صناعة ونوعية المنتج، لافتة الى ان المنتجات المقلدة مصنعة من مواد غير صحية وتسبب العديد من المشكلات الصحية.

واوضحت ان شركة «اديداس» الأم بدأت بالقيام بخطوات لحماية بضائعها الاصلية من خلال حملات توعية تقوم بها في مراكز الجمارك العائدة لثمانين دولة من بينها لبنان حول كيفية التمييز بين البضائع الاصلية والاخرى المقلدة من خلال علامات معينة، مبدية اسفها لادخال بعض التجار بضائع مقلّدة بطرق غير شرعية، وهنا مسؤولية مديرية الجمارك التي من المفروض ان تكشف اسماء هؤلاء وتعاقبهم، مطالبة بتنظيم المعنيين حملات توعية مكثفة للمستهلكين واصدار قوانين صارمة للقضاء على هذه الظاهرة.

وقالت **ابو لبن** «برغم الظروف السياسية والاقتصادية الخانقة نحن متفائلون، ونسعى الى تحقيق نمو مستمر وتطوير اعمالنا، متوقعين زيادة في نسب النمو عن العام الماضي تصل الى ما بين ٥ و١٠ في المئة»، مستطردة «في عصرنا الحالي اصبحت الرياضة من الضرورات الاساسية في حياة المواطنين والطلب على الاحذية والالبسة الرياضية يزداد يوما بعد يوم»، كاشفة عن افتتاح محل جديد للشركة في «سيتي سنتر بيروت»، وعن اطلاق حذاء خاص للجري والركض ADIDAS BOOST مختلف عن الاحذية الرياضية الاخرى ويوفر طاقة قوية للركض مسافات اطول ويضفي على ممارسة رياضة الركض متعة كبيرة، ناصحة هواة ممارسة مختلف انواع الرياضات بالتوجه الى المحال المعتمدة والحصرية لبيع احذية وألبسة أديداس الاصلية.

اما بالنسبة الى حدة المنافسة بين الماركات العالمية في لبنان فأشارت الى ان المنافسة ايجابية وبمثابة تحد للبحث عن المزيد من التطور، لافتة الى ان علامتي اديداس ADIDAS ونايكي NIKE تتنافسان ضمن نطاق عادل ومحفز للمزيد من التقدم.

ورأت ان موضوع الغاء الوكالات الحصرية في لبنان لن يؤثر على اعمال الشركة باعتبارها الوحيدة التي تستورد مباشرة منتجات اديداس من الشركة الأم. مبدية تأييدها لالغاء الوكالات الحصرية ما دامت المنافسة شرعية وعادلة (FAIR COMPETITION) بين الماركات. ■

زياد أنان

(كرونورا/رولكس):



«متمايزون بفريقنا المتخصص وتوفير أحدث طرق الصيانة»

مدير عام شركة كرونورا/ رولكس **زياد أنان** عدّد العلامات الحصرية التي تمثلها في لبنان وهي:

- رولكس ROLEX
- تودز TOD'S
- رالف لوران RALPH LAUREN
- جيرار بيريجو GIRARD PERREGAUX
- جان ريشار JEAN RICHARD
- ميكيموتو MIKIMOTO

وعن كيفية مواجهة منافسة البضاعة المهربة التي تغرق السوق اللبنانية بأسعار منافسة والخطوات اللازم اتباعها لحماية الوكالات الحصرية قال «المنافسة تأتي من الأسواق الرديفة والتهريب. الأسعار الموجودة لدينا متبعة عالمياً ومشكلتنا تكمن في التهريب وعدم خضوع الأسواق لأي رقابة، إذ ان البضاعة المهَربة غير خاضعة للرسوم الجمركيّة. ثم ان القطع المقلّدة لا تشكّل منافساً لبضاعتنا والمستهلك يستطيع التمييز بينهما على مستوى وكالاتنا. فالسلاح الناجع لمحاربة البضاعة المهرّبة يكمن بالخدمة بعد البيع غير المتوفّرة سوى لدينا حيث قطع الغيار الأصليّة».

ورأى أنّ «على وزارة الصناعة والاقتصاد والتجارة التّحرك بمؤازرة الدولة لإقفال المحال التّي تبيع البضاعة المهرّبة وعدم الإكتفاء بالغرامات المالية، وضبط المرافىء كافّة لمنع إدخال بضاعة وكالاتنا من دون دفع الرسوم الجمركيّة لحماية مداخيل الدولة أوّلاً والوكالات الحصريّة على السواء».

وبالنسبة الى عناوين السياسة التسويقيّة لعام ٢٠١٣ قال السيد **أنان**: «سيكون تركيزنا هذا العام على زبائننا الدائمين والإعتماد الأكبر على اللبناني المغترب عبر زيادة الوعي لديه حول الخدمة العالية الجودة والمتخصصة والمتوفرة في فروعنا، وايجاد الثقة بين العملاء والوكلاء لضمان المرجعيّة والحفاظ على النوعيّة من خلال المراسلات الشخصيّة المباشرة ومواقعنا التواصليّة والنشاطات الدائمة للتعريف عن كل جديد مقدّم من المنتجين والموضة المتّبعة عن طريق قسم التسويق المتخصص التابع لشركتنا».

«أما ما يميزنا عن غيرنا من الوكلاء اللبنانيين الموجودين حالياً، الفريق العامل لدينا من متخصصين في البيع عبر دورات تأهيل دائمة وخدمة ما بعد البيع من فريق أجنبي مرسل من قبل ألمورّد، بأحدث الطرق المتبعة والجودة العالية في الصيانة بالقطع الأصلية المستوردة مباشرة من قبله. ■

عزت طرابلسي

(FASHION TRADING COMPANY):

«نكافح العلامات المقلدة حماية لهويتنا الخاصة والمحافظة على صدقيتنا في السوق»

وقال المدير العام لشركة FASHION TRADING COMPANY **عزت طرابلسي**: «نحن وكلاء ماركة







BSF

Audit, Finance & Business Advisory Services

Financial Workshops

Public Training Calendar 2013

1. **Budgeting Concepts, Policy And Beyond**
   Friday April 26, 2013 – 9am to 1pm
2. **Budget-Building Fundamentals And Dynamics**
   Friday April 26, 2013 – 2pm to 7pm
3. **Capital Budgeting - Financial Appraisal of Investment Projects**
   Friday May 10, 2013 – 9am to 1pm
4. **Preparing, Managing And Controlling The Master Budget**
   Friday May 10, 2013 – 2pm to 7pm
5. **How to Successfully Prepare Business Plans**
   Friday May 24, 2013 – 9am to 1pm
6. **Effective Accounts Receivable Management And Credits Controls**
   Friday May 24, 2013 – 2pm to 7pm
7. **Improve Your Business Cash Flow**
   Part 1 – Basic Fundamentals
   Friday May 31, 2013 – 9am to 1pm
8. **Improve Your Business Cash Flow**
   Part 2 – Planning & Managing Your Cash Flow
   Friday May 31, 2013 – 2pm to 7pm

Based On Real
World Corporate Experience

BSF "Public or In-House" Learning Workshops in Finance and Accounting are designed for key people in the organization and focus on financial issues companies are facing today.
Their objectives are to enhance skills, broaden mindsets and inspire intelligence.

Location: Our training workshops will be hosted at Hilton Habtoor Grand Hotel, Beirut.

Hilton
BEIRUT HABTOOR GRAND

Who should attend?
Business owners, CEOs and MDs, CFOs, managers, directors and responsible officials and staffs.

Special hotel prices for Gulf and other countries' participants



4th Floor, Traboulsi Building
Badaro Street, Beirut, Lebanon
Telefax: +961 1 385 825
www.bsf-lb.com
info@bsf-lb.com



عزت طرابلسي
FASHION TRADING COMPANY

هوغو بوس HUGO BOSS في منطقة الشرق الأوسط منذ ٣٣ عاماً. وبإمكان عملائنا تمييز الفرق بين المنتج الأصلي وذاك المقلّد، لذا لا نواجه أي منافسة في السوق. فالمنتج المقلّد لا يمكن ان يكون مثل المنتج الأصلي، لا سيّما وان علامتنا ذات جودة عالية. وهذه الحقيقة لا تمنعنا من مكافحة العلامات المقلّدة من أجل حماية هويتنا الخاصة والمحافظة على صدقيتنا في السوق، لا سيّما وان المزورين والمقلدين شوّهوا صورتنا وأفقدوا المنتج قيمته. باعتبار انهم يستخدمون علامتنا التجارية ليبيعوا وهذا لا يسمح لهم قانوناً وعلى السلطات الرقابية التحرك سريعاً ومنع استيراد المنتجات المقلّدة من خلال التأكد من مستندات المنتج الأصلي. الى ذلك نزوّد عملاءنا بالفواتير للإشارة الى ان المنتجات أصلية مئة في المئة. وقد تمكنا من إقفال بعض المحال التي استخدمت اسمنا وعلاماتنا التجارية، كما منعنا بعضها الآخر عن بيع منتجاتنا بعدما أثبتنا أنهم ليسوا وكلاءنا».

واستبعد **طرابلسي** ان يحذو لبنان في القريب المنظور حذو الدول الأوروبية في ما خص ضبط الماركات المقلّدة وملاحقة المزورين. متوقعاً ان يبلغ حجم أعمال الشركة نحو ١٤ مليون دولار أميركي.

وفي ما خص السياسة التسويقية المعتمدة أوضح **طرابلسي** «لم نستورد الكثير من البضائع بسبب الأوضاع الإقتصادية التي تمر بها المنطقة والتي شهدنا مثلها في العام ٢٠١٢، وهذا سيمكننا من عدم الاحتفاظ بمخزون إضافي».

وعن التفريق بين منتجات هوغو بوس والأخرى المقلدة قال «المنتج بكامله مختلف، شكله وملمسه مختلفان وهو مصنوع من نسيج عالي الجودة والقطعة منفذة بحرفية وبطريقة مميزة الخ.. ولا نخفي ان منتجاتنا من الصعب تقليدها».

وعما يميز FASHION TRADING COMPANY عن بقية الوكالات في لبنان قال «الفرق بيننا وبين بقية الوكلاء أننا نعمل جنبا الى جنب مع شركة هوغو بوس الام، فنحن نعمل حقاً كشركة تابعة ونقدم لعملائنا الخدمات نفسها التي تقدمها مكاتبنا في أوروبا والولايات المتحدة. لدينا صالة عرض كبيرة نطرح فيها أربع مجموعات كاملة سنوياً. والى جانب قبول وتسليم الطلبات، نحن أيضاً مسؤولون عن خدمات التجزئة والتسويق والتدريب، وعرض المنتجات وطريقة تسويق المنتج الخ... أما بالنسبة للمنافسة، فهي منافسة بين العلامات التجارية التي نمثلها وليس بيننا كوكلاء. فنحن نتصرف ونحقق مبيعات استناداً الى العلامة التجارية وهنا تكمن المنافسة الحقيقية».

وعن رأيه في مناداة البعض بإلغاء الوكالات الحصرية منعاً للاحتكار، لفت الى «أننا وكلاء وحيدون لعلامة «هوغو بوس» ويربطنا بالشركة الأم عقد تعاون وعلاقات وطيدة». ■

جاك صراف
(مجموعة ماليا هولدنغ):

«للأسف وصلت عمليات الغش الى المواد الغذائية»

الرئيس التنفيذي لمجموعة ماليا هولدنغ **جاك صراف**، قال «نتعاون مع جمعية حماية العلامات التجارية في مكافحة ظاهرة التزوير. وللأسف وصلت عمليات الغش الى المواد



جاك صراف
مجموعة ماليا هولدنغ

الغذائية التي تهدد صحة المستهلكين، وذلك بسبب غياب الدولة المسؤولة عن حماية مواطنيها والتقصير في واجباتها».

ورداً على مناداة البعض بإلغاء الوكالات الحصرية أوضح **صراف** نقطة «تنظم الوكالة الحصرية من خلال توقيع عقد بين الشركة المنتجة الدولية والشركة اللبنانية المستوردة، وتكون إما حصرية لوكيل واحد أو تشمل وكلاء عديدين». مذكراً بأن «القوانين اللبنانية لا تلحظ تنظيم وكالات حصرية للأدوية والمواد الغذائية، وهذا ما أدى الى ادخال منتجات مزوّرة وفاسدة في ظل غياب الرقابة». جازماً «لسنا مع أو ضد إلغاء الوكالات الحصرية بل هدفنا حماية المستهلك وتوفير أفضل السلع له. ولا ننسى ان على المستورد اللجوء الى وزارة الاقتصاد والتجارة للمصادقة على مواصفات المنتجات والسلع التي سيستوردها حتى تتصف عملية الاستيراد بالضوابط القانونية والصفة الشرعية». ■

كارول حكيم (محلات انطوان حكيم):
وزارة الاقتصاد والتجارة لا تكترث لحماية المنتجات الأصلية

مديرة التسويق والتجزئة في محلات انطوان حكيم وكيلة ساعات كوروم CORUM وتيفاني TIFFANY وعلامة انطوان حكيم والعديد من علامات المجوهرات الايطالية **كارول حكيم** اعتبرت ان تقليد أو تزوير منتجات احدى العلامات دليل على شهرتها ونجاحها أكانت تعود لمجوهرات أو ساعات أو غيرها. ونصحت الزبائن بالتوجه الى المؤسسة وكيلة العلامة المطلوبة تجنباً للوقوع ضحية الغش والاحتيال، موضحة ان المشتري من محلات انطوان حكيم يحصل على شهادة تثبت ان القطعة أصلية، داعية الى مكافحة أعمال القرصنة والتزوير من طريق عدم شراء علامات مقلدة.

وعما اذا كان بإمكان لبنان حذو الدول الأوروبية في ضبط العلامات المقلدة والمزورة عند المعابر، قالت «انها خطوة تتطلب وقتاً طويلاً، إذ ان وزارة الاقتصاد والتجارة لا تهتم او تكترث بحماية البضائع الأصلية، حتى انها لا تتكبد عناء مقاضاة المهربين والمقلدين والمزورين والتجار غير الشرعيين».

وأبدت عدم تفاؤلها نظراً للأوضاع الاقتصادية الخانقة التي تشهدها البلاد وشح السيولة لدى المستهلكين.

الشركة اللبنانية السويسرية للضمان
شركة مساهمة لبنانية

لأفضل خدمة من فرع الحوادث،
دوام أطول للساعة ٨ المسا.



ليس لديك متّسع من الوقت؟ لا يمكنك أن تترك عملك خلال النهار؟ نحن بإنتظارك حتى الثامنة مساءً كل ثلاثاء و خميس **في الفرع الرئيسي في القنطاري، الطابق الأرضي (فرع الحوادث)** لتصرّح أو تراجع بحادث سيارتك. مع ليبانو-سويس، راحتك هي الأهم.

هاتف: ١٢٤٧ – www.libano-suisse.com

خدمة Valet Parking متوفّرة

مالك بكداش (الرئيس التنفيذي لشركة لو ريال المشرق العربي):

مبيع العلامات المقلّدة يتراجع بفضل جمعية حماية المستهلك وتعاون مديرية الجمارك

الرئيس التنفيذي لشركة لوريال المشرق العربي مالك بكداش عدد بعض العلامات التجارية العالمية التي تمثلها المجموعة والبالغة أكثر من ٢٧ علامة ومعظمها متوافرة في السوق اللبنانية مثل PARIS L'OREAL، LANCOME، ARMANI، YVES SAINT LAURENT وMAYBELLINE **اضافة الى علامات المستحضرات الطبية التي تباع في الصيدليات مثل** VICHY وLA ROCHE POSAY **ومستحضرات تباع مباشرة لمزيني الشعر مثل** L'OREAL PROFESSIONNEL و KERASTAZE.



افتتحت الشركة العالمية فرعاً لها في لبنان منذ العام ٢٠٠٠ . ومنذ أكثر من سنتين بدأت عمليات التوزيع في دول المشرق العربي حيث أصبح فرع لبنان يشمل كلاً من سوريا والاردن والعراق.

وردا على السبب الذي دفع مجموعة لوريال فرنسا الى افتتاح فرع لها في لبنان، عوضاً عن الاكتفاء بوكيل حصري لمنتجاتها، اكد **بكداش** ان الشركة يهمها ان تكون قريبة من المستهلك لمعرفة احتياجاته والوقوف على متطلباته وليس توزيع منتجاتها فحسب، لذا افتتح فرع لبنان والذي يستعين حاليا بفريق عمل اداري متخصص، وقد بلغ عدد موظفي الفرع ٣٠٠ شخص يهتمون بالسوق المحلية وأسواق منطقة المشرق العربي.

وعن المنافسة أوضح **بكداش** «المنافسة الشريفة بين الماركات العالمية الأصلية تبدأ بين الشركات لإرضاء المستهلك، سواء من خلال تقديم مزايا تنافسية في السعر أو في الخدمة أو حتى من خلال تسهيلات في الدفع وهنا تتحقق المنافسة في أنقى صورها. فمبدأ المنافسة من شأنه رفع مستوى الجودة وخفض الأسعار».

وفي سياق آخر تطرق الى موضوع الماركات المقلّدة التي تغرق السوق وبأسعار متدنية جدا، محذرا من مضارها لاحتوائها على مواد خطرة تضر بالصحة، وتتسبب بمشاكل كبيرة للمستهلكين منها على سبيل المثال حروق، حساسية،أو إلتهابات في البشرة . ثم شكر السيد **بكداش** وزارتي الصناعة والاقتصاد والتجارة لجهودهما في التصدي لعمليات ادخال المنتجات المقلّدة، وتعاونهما الايجابي مع جمعية حماية المنتجات والعلامات التجارية التي لا تألو جهدا في القيام بحملات اعلانية بهدف توعية المستهلك وحمايته من مخاطر العلامات المقلّدة، داعيا المستهلكين الى شراء المنتجات من المراكز المعتمدة وطلب فاتورة لدى شراء اي منتج حفاظا على حقوقهم، لافتا الى تراجع في مبيعات العلامات المقلّدة مقارنة بما كانت عليه في السنوات الماضية بفضل تدخل الجمعية وتعاون مديرية الجمارك، الى جانب زيادة الوعي لدى المستهلك لمخاطر المنتجات المقلّدة او المزوّرة.

وأبدى **بكداش** تفاؤلاً بمستقبل لبنان الاقتصادي، برغم الوضع الإقليمي الصعب، مشيراً الى انه وفي ظل ظروف التوتر الإقليمي، كانت سنة ٢٠١٢ جيدة للوريال المشرق العربي حيث حققت خلالها نموا قويا في المبيعات واستحوذت حصصاً في السوق. وانسحب ذلك على بداية عام ٢٠١٣ الجيدة والمبشرة بنتائج ممتازة.

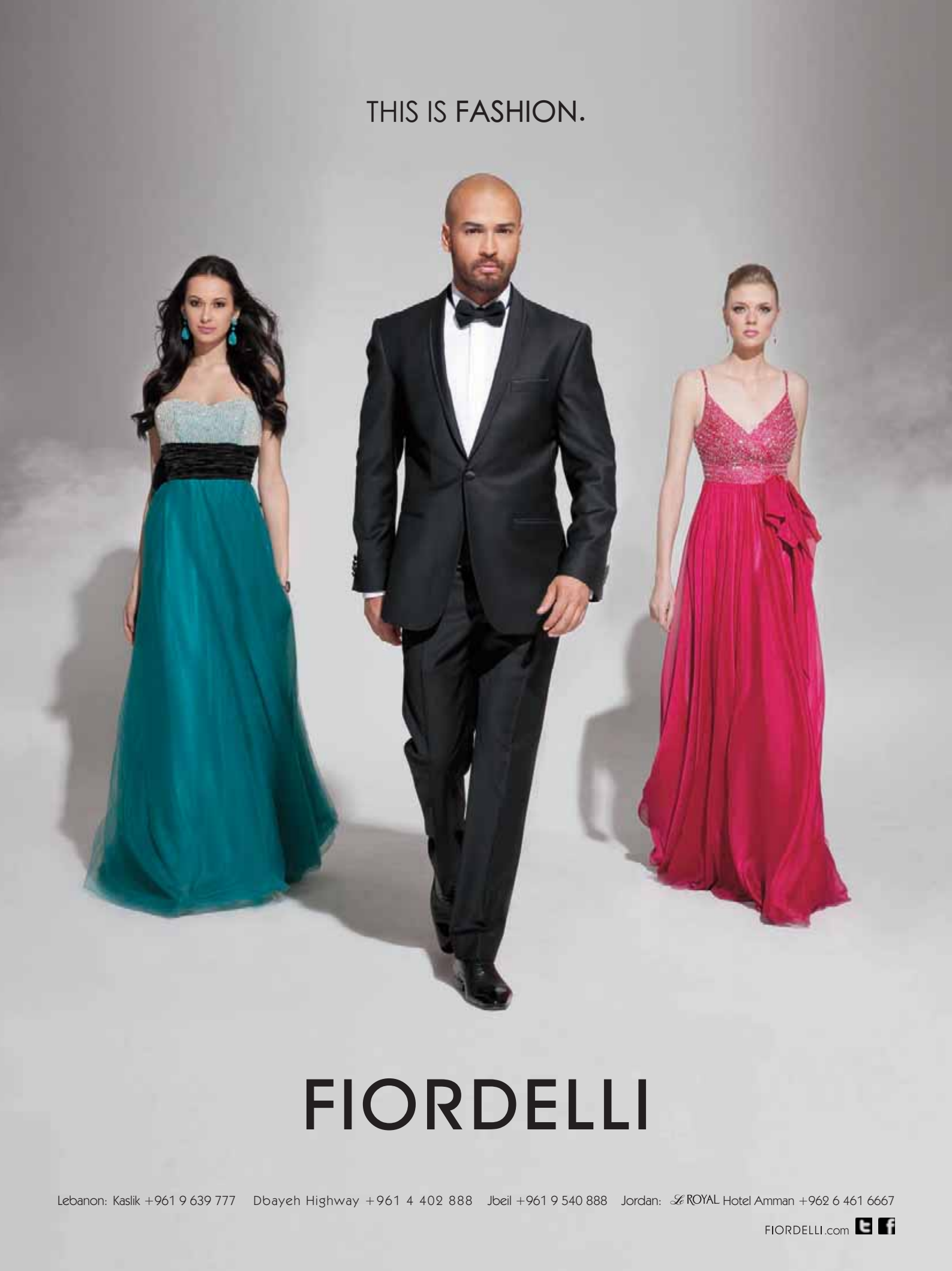
أضاف «الجدير بالذكر أنه منذ أكثر من ١٥ عاما، تنمو سوق مستحضرات التجميل العالمية كل عام بأكثر من ٤ في المئة وهي سوق قوية للغاية وتحقق نموا مطردا، وقد أظهرت مقاومة قوية حتى في أصعب الأوقات الاقتصادية. مع هذه النجاحات والتقدم، نتطلع إلى المستقبل بتفاؤل وثقة: الثقة في ديناميكية السوق اللبنانية الإيجابية، الثقة في قوة مهمتنا وهي تقديم «الجمال للجميع» وأخيرا الثقة في أسس لوريال وأبحاثها، وقدرتها على الابتكار وتقديم منتجات ذات جودة عالية، وأنواع استثنائية من العلامات التجارية العالمية». كما كشف عن اطلاق منتجات جديدة ومتنوعة خلال ٢٠١٣ منها REVITALIFT LASER X 3 للنساء بمكونات مضادة للتجاعيد وذات الفعالية السريعة، اضافة الى منتج DERCOS NEOGENIC من VICHY لمعالجة مشكلة تساقط الشعر عند الرجال والنساء الى جانب انواع جديدة من العطور ومستحضرات التجميل.

وعن عناوين سياسة المجموعة التسويقية لعام ٢٠١٣ قال «سياستنا التسويقية واضحة وهي التقرب من المستهلكين، الإستماع اليهم باستمرار، فهم حاجاتهم وتطلعاتهم ومن ثم يأتي دورنا لنقدم لهم أفضل ابتكارات مستحضرات التجميل من حيث الكفاءة والجودة والسلامة كسباً لثقتهم. إن الركيزة الأولى لنمونا المستدام هو ضمان رضى المستهلكين الكامل وسياستنا التسويقية مبنية على تعزيز هذا الرضى.

ما يميزنا أننا لسنا وكلاء بل فرع تابع لمجموعة لوريال، الشركة العالمية الرائدة في عالم مستحضرات التجميل، الوضع الذي مكننا من بناء علاقات متينة مع الموزعين. أما قوتنا الرئيسية فتكمن في مجموعتنا المتميزة من الماركات العالمية التي ترضي جميع أذواق ورغبات وميزانيات المستهلكين».

وختم **بكداش** «قبل المطالبة بإلغاء الوكالات الحصرية، يجب في البداية اتخاذ الإجراءات الآيلة الى ضبط التهريب، ووضع قوانين صارمة لضبط الماركات المقلدة وملاحقة المزورين، حيث أن هذه الإجراءات تخدم التاجر والصانع والمستهلك على حد سواء، بل هي تخدم الاقتصاد الوطني، والمواطن بمختلف شرائحه بصفة عامة وفي ذلك حماية للجميع من خلال التصدي للسلع المقلدة والمسروقة والمغشوشة».■

THIS IS FASHION.



FIORDELLI

Lebanon: Kaslik +961 9 639 777 Dbayeh Highway +961 4 402 888 Jbeil +961 9 540 888 Jordan: Le ROYAL Hotel Amman +962 6 461 6667

FIORDELLI.com

التدخلات السياسية تعترض التشكيلات القضائية
صرف ثلاثة قضاة والرابع على الطريق



شكيب قرطباوي
وزير العدل

ادت تحقيقات هيئة التفتيش القضائي الى احالة اربعة قضاة الى المجلس التأديبي بتهم مختلفة، وبناء لالحاح وزير العدل ومجلس القضاء الاعلى بضرورة الاسراع في اتخاذ العقوبات التأديبية المناسبة والعادلة، فقد اتخذ المجلس التأديبي ثلاثة قرارات بصرف ثلاثة قضاة من الخدمة، على ان يتخذ القرار بصرف القاضي الرابع خلال ايام علما ان وزير العدل اوقف الاربعة عن العمل بناء على اقتراح هيئة التفتيش القضائي.

التدخلات السياسية تعطل الاصلاح القضائي

وفي معلومات خاصة بـ «البيان الاقتصادية» فإن الاصلاح القضائي الذي يطالب به جميع الناس، لا يتطابق مع الاصلاح القضائي الذي يريد تطبيقه وزير العدل ولا مع رؤية اعضاء مجلس القضاء الاعلى ولذلك لم يتحقق الاصلاح القضائي المنشود.

ولعل وزير العدل **شكيب قرطباوي** دل على اسباب تعرقل الاصلاح القضائي في الكلمة التي القاها خلال افتتاح البوابة القانونية الالكترونية لوزارة العدل من «بيت المحامي» بحضور رئيس مجلس القضاء الاعلى **جان فهد** والمدير العام لوزارة العدل **عمر الناطور** ورئيس هيئة التفتيش القضائي **اكرم بعاصيري** ورئيس هيئة القضايا **مروان كركبي**.

ماذا قال الوزير قرطباوي؟

هنا المقطع الذي تحدث فيه الوزير **شكيب قرطباوي** عن الاصلاح القضائي:

«تأخر تعيين رئيس مجلس القضاء الاعلى اكثر من عام، كما تأخر تعيين المدعي العام التمييزي اشهرا، ولم تتم التشكيلات الشاملة التي كنت وعدت بها. وانطلاقا من هنا، وعدت الناس بتشكيلات قضائية مختلفة وفقا لمعايير موضوعية ولنقلها بكل صراحة: العراقيل التي اخرت تعيين رئيس مجلس القضاء الاعلى والمدعي العام التمييزي سياسية، اما التشكيلات الشاملة فلم تتم لاسباب مختلفة، بعضها تدخل سياسي وبعضها امور قضائية داخلية.

وتوجه الى مجلس القضاء الاعلى مؤكدا ان الآمال معقودة عليه، رئيسا واعضاء ودعاهم الى ان يمارسوا اقتناعاتهم، ولا تقفوا عند ما يريده السياسيون ولا تهتموا الا لمصلحة القضاء ومصلحة لبنان.

محمد كركي في ورشة «توسعة الشمول» بالمغرب
الانسان يحتاج الى التغطية الصحية قبل وبعد تقاعده



اثبت المدير العام في الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي د. **محمد كركي** خلال مشاركته مع وفد لبناني في الورشة الفنية التي نظمها مكتب ارتباط الدول العربية ومكتب ارتباط شمال افريقيا التابعان للجمعية الدولية للضمان الاجتماعي في المغرب يومي ٢٣ و٢٤ نيسان (ابريل) ٢٠١٣ بعنوان «توسعة الشمول تحت مظلة الضمان الاجتماعي في العالم العربي» انه على مستوى المهمة الملقاة على عاتقه كمدير عام للضمان الاجتماعي يلمّ بكل ما يحتاج اليه الانسان لضمان تغطيته الصحية بعد بلوغه السن القانونية.

ولفت **كركي** انظار المشاركين بما قدمه من آراء وملاحظات وبالتالي بتركيزه على المشروع الذي اعدته ادارة صندوق الضمان الاجتماعي اللبناني التغطية الصحية للمضمونين والذين يتركون العمل مؤقتا او بداعي بلوغ السن القانونية.

وطرح **كركي** عددا من التوصيات على انظمة الضمان الاجتماعي في الدول العربية وهي: بناء استراتيجيات وطنية لدعم توسعة الشمول في الضمان الاجتماعي تتكافل فيها الارادة السياسية للدولة مع الجهود المبذولة لتوسعة الشمول مع الاخذ في الاعتبار الظروف الاقتصادية والاجتماعية للدولة، تفعيل سياسات تحصيل الاشتراكات ومكافحة التهرب من تأديتها، بناء قاعدة بيانات ومعلومات موثوقة وفق المعايير الدولية يعتمد عليها عند اعداد الدراسات لتوسعة الشمول، ادارة النظام بطريقة كفوءة وفعالة وضمن معايير الادارة والحكومة الرشيدة المتعارف عليها في هذا المجال.

وسلط الضوء على الجمعية العربية للضمان الاجتماعي، ومقرها بيروت والتي سوف تطلق اعمالها في القريب العاجل لتشكل اطارا هاما وفاعلا في عملية تطوير انظمة الضمان الاجتماعي في العالم العربي.

من يعيد للطبيب المتقاعد حقوقه
غسان سكاف ام انطوان بستاني؟

ترتفع ضجة كبيرة في صفوف الاطباء المتقاعدين لتدني قيمة رواتبهم التقاعدية رغم ان مداخيل الاطباء كبيرة جدا في لبنان، فبينما يتقاضى المهندس المتقاعد والصيدلي المتقاعد والمحامي المتقاعد راتبا شهريا يزيد على الالف دولار، يتقاضى الطبيب المتقاعد ٦٠٠ دولار.

ويقول طبيب متقاعد ان نقابة الاطباء كانت من أغنى النقابات في لبنان وكان راتب الطبيب المتقاعد الاعلى بين نظرائه المحامين والمهندسين، فحدث ان أقدمت النقابة في عهد احد النقباء على بناء بيت للنقابة «مسح» الاموال المجمعة في خزينة النقابة كلها دفعة واحدة، مما اضطر من خلفه الى تخفيض راتب الطبيب قياسا الى مداخيل النقابة. ويقول: بعض الاطباء ليسوا بحاجة الى الراتب التقاعدي حيث تبلغ وارداتهم الشهرية مئات آلاف الدولارات، ولكن عدد هؤلاء لا يزيد على ١٠ او ١٥ في المئة، وكذلك توجد فئة ثانية تكتفي بما يدخلها شهريا.. وتوجد فئة ثالثة بالكاد تحصل على ما يؤمن لها نفقاتها. كل ذلك ينعكس سلبا على الطبيب المتقاعد الذي يحتاج الى راتبه ليعتاش منه.

معاناة الاطباء هذه تطوع لازالتها مرشحان **غسان سكاف** و**انطوان بستاني** وهذا الاخير وعد بملاحقة مشروع النقيب **شرف ابو شرف** القاضي برفع الراتب التقاعدي للقاضي الى الف دولار.

فمن سيخلف البروفسور **ابو شرف** في ١٩ ايار الجاري، البروفسور **سكاف** (١٤ آذار) او البروفسور **بستاني** (٨ آذار)؟.



ALIG Café

Nested in ALIG Building Hazmieh, ALIG Café is a casual yet fashionable business Café open for Breakfast and Lunch, Monday through Fridays from 08:00 am to 04:00 pm.

Stepping in, the English decoration along with the smell of freshly baked croissants are enough to perk up any appetite.

Carefully designed, the menu features an array of sandwiches. Salads and pastries complemented by the daily plat du Jour.

Relax to the background soundtrack while you indulge in your choice of fresh food offerings or sipping your cup of hot coffee or tea.

ALIG Café is also your venue for private functions and events.

هنري شلهوب هنأ سلام بتكليفه تشكيل الحكومة: أمل بحكومة تعزز مناخات الاستقرار الاقتصادي



وجّه رئيس مجلس الإدارة المدير العام لشركة إنيون فرانكو آراب للتأمين UFA **هنري شلهوب** كتاب تهنئة الى الرئيس المكلّف **تمام صائب سلام**، وأمل ان يكون الإجماع حول شخصه وفي هذه المرحلة الصعبة التي يمرّ فيها لبنان مدخلاً لعودة الإستقرار الى الدورة الإقتصادية من خلال عودة الثقة الى السوق اللبنانية على الصعد والمجالات كافة، بما فيها قطاع التأمين الذي يعاني اليوم تحديات كبيرة واستنزافاً لموارده البشرية والمالية.

ورأى انه لمجرد تسمية الرئيس **سلام** تشكيل الحكومة وقبيل التأليف، أشاعت الخطوة أجواء من الإرتياح الرسمي والشعبي، ما انعكس انتعاشاً يؤشر لمرحلة من العافية الإقتصادية.

التفتيش القضائي يقوم بجولات جماعية على قصور العدل للمرة الاولى شعر القضاة والمتقاضون بجدية «الاصلاح»

اسفرت الحملات التي تشن على سلك القضاء بشكل عام عن تأثر عدد من افراده اصحاب النفوس الضعيفة بنفوذ السياسيين او رشى المتمولين او ترقيات النافذين، عن اعطاء كبار المسؤولين لا سيما وزير العدل شخصيا الضوء الاخضر للتفتيش القضائي ليقوم بجولات تفتيش وتدقيق على المحاكم المدنية والجزائية وعلى اقلام القضاة، اذ تحول بعض الموظفين الى سماسرة بمعرفة القضاة او بدون معرفتهم، حيث يوهمون المتقاضين بقدرتهم على إكسابهم دعاويهم وتوقيف متهم او تحرير آخر ...

وبكل حزم تحرك التفتيش القضائي برئيسه القاضي **اكرم بعاصيري** ومفتشيه العامين القاضيين **ايلي بخعازي** و**مالك صعيبي** ونخبة من المفتشين امثال: **انطوان فرحات** و**مارلين الجر** و**محمد المصري** و**حسين شاهين** وسواهم الذين توزعوا ثنائيا وجالوا على قصور العدل في بعبدا وجونيه وجديدة المتن وصيدا واطلعوا على انتاج كل محكمة مدنية وجزائية وعلى نشاطات القضاء الواقف ككل، ثم عادوا ليكتبوا تقاريرهم ليصار اتخاذ الاجراءات المناسبة بكل مخالفة.

ربما يسخر بعضهم نتيجة لوعود سابقة عما ستعطيه جولات التفتيش القضائي من نتائج فعلية، ولكن بعد ادانة وصرف ثلاثة قضاة في الشهر الماضي وصرف الرابع على الطريق، سيأخذ القضاة اولا بجدية التفتيش وسيرتاح المتقاضون لمحاولة اصلاح مسيرة العدالة.

وعلمت «البيان الاقتصادية» ان جولات التفتيش ستكون مداورة لتشمل جميع المحاكم في كل لبنان. والمطلوب اطلاع الرأي العام على نتائج الجولات.

معرض الوظائف ٢٠١٣ في جامعة الروح القدس

نظمت كلية ادارة الاعمال والعلوم التجارية في جامعة الروح القدس – الكسليك معرض الوظائف ٢٠١٣ برعاية وزير العمل في حكومة تصريف الاعمال **سليم جريصاتي** وحضوره تحت عنوان «التزام تجاه الشباب» شاركت فيه اكثر من ٤٠ مؤسسة محلية ودولية من مصارف وشركات تأمين وطيران ومتاجر وفنادق ومؤسسات صناعية ومالية وتربوية ومعلوماتية.

لغياب التنسيق بين الادارات المعنية بالمشاريع كليا الشيخ فؤاد الخازن يطالب باعادة احياء وزارة التصميم



للشيخ **فؤاد الخازن** رئيس نقابة مقاولي الاشغال العامة والبناء خبرة طويلة في مشاكل الطرقات وكل ما له علاقة بالاشغال العامة والبناء، ولذلك عندما يبدي رأيا في مجال اختصاصه يكون مفيدا وبنّاء.

وفي تصريح له حول مشكلة الطرقات والحفر المنتشرة في كل مكان، قال:

ان مشكلة الطرقات والحفر المنتشرة وسوء البنى التجارية ناتجة عن عدم التنسيق بين الادارات الرسمية المعنية. وان الحل الوحيد يكون في اعادة احياء وزارة التصميم التي الغيت في اواخر السبعينات من القرن الماضي عند انشاء مجلس الانماء والاعمار الذي تولى من حيث المبدأ مسؤوليات هذه الوزارة، ويحسن اليوم احياء هذه الوزارة للقيام بالمسؤوليات التي كانت مناطة بها.

واشار الى «ان التنسيق بين الادارات المعنية بالمشاريع الانمائية والاعمارية غائب كليا، ما يحمّل المقاول وحده وزر المسؤولية عن التنسيق المسبق بين كافة الادارات الرسمية لانجاز المشروع، ما يضاعف الهدر جراء تنفيذ اشغال في المشروع بعد انجازه».

واكد **الخازن** «ان لوزارة التصميم دوراً اساسياً في تنظيم المشاريع وبرمجة تنفيذها وفق الاولويات والاهمية الاقتصادية، ما يحقق الانماء بعيدا عن السياسة والمحاصصة ويؤمن عدالة في توزيع المشاريع».

وشدد على دور المقاولين في هذه المرحلة حيث يتحملون وحدهم اعباء اضافية نتيجة لعدم التنسيق بين الجهات المسؤولة عن تنفيذ المشاريع والخلافات المستحكمة بين بعض الوزراء والمديرين العامين، فضلا عن غياب الرقابة ما يسهّل ارتفاع التلاعب.

نائب ضحية عملية احتيال وتزوير

تعرض احد النواب اللبنانيين لعملية احتيال وتزوير كلفته نحو خمسة ملايين دولار. اما تفاصيل عملية الاحتيال كما يرويها مقربون من النائب:

تجمع صداقة سطحية بين النائب واحد رجال الاعمال الشريك في احدى شركات بيع التجزئة، فإثر بيع هذا الاخير لحصته في الشركة بنحو سبعة ملايين دولار عرض على النائب الدخول معا في احد المشاريع، وبناءً على ما يسمعه النائب عن الشركة التي باع الرجل حصته فيها بمبلغ كبير اولاه ثقته وكفله لدى عدد من المصارف لغاية مليوني دولار من كل مصرف.

رجل الاعمال وهو انسان مقامر، استغل ثقة النائب وسحب الملايين من المصارف «المكفول» فيها وسافر بها الى لاس فيغاس ليقامر ويخسر كل ما معه، وليزوّر توقيع النائب على شيكات ويقامر بقيمها.

النائب المعروف بقدرته المالية والاقتصادية كاد يصاب بالجنون، كيف وقع في الفخ وشارك الرجل المقامر بصورة عمياء!

صحيح انه وضع الرجل في السجن ولكن كيف سيستعيد ملايينه؟

Protecting your future.



THE CAPITAL S.A.L.
Insurance & Reinsurance Co.

Head Office - Sin El Fil

Tel: 00961 1 497545 - 486686
Fax: 00961 1 494441
P.O.Box: 55513, Beirut - Lebanon
E-mail: capital@capital-cir.com
www.capital-cir.com

Member of BBAC
بنك بيروت والبلاد العربية

لِيا للتأمين ش.م.ل
لبنان

بآلاف الليرات اللبنانية

	٢٠١٢	٢٠١١ (معدّلة)
الموجودات		
أصول غير مادية	١٣٦،٤٩٤	١٦٠،١٥٨
التوظيفات	٢٢١،٩٢٩،١٧٣	١٩٣،٦٨٤،٥٦٤
أراضي وعقارات		
شركات تابعة أو شقيقة	٩،٠٣٩،١٣١	١٣،٣٩٠،٨٣٩
قروض على البوالص	–	–
قروض أخرى	–	–
إستثمارات في الأوراق المالية ذات المردود الثابت وإستثمارات مشابهة	٥٥،٣٦٣،٨٣٥	٥٠،٤٩٢،٤٢٧
أسهم ومشاركات وإستثمارات مشابهة	٥،٩٦٢،٣٣٣	٢،٣٣٠،٥١٤
صناديق الإستثمار	٥٩٢،٨٣٣	٥٣٩،٣٠١
إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين	٢٣٤،٩٦٢	١٤٤،٣٨١
النقد وما شابهه	٣٦،٠٦٣،٠٢٦	٢٠،٤٦٧،٤٣٠
الحسابات المجمدة والودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)	١١١،٥٢٩،٦٢٤	١٠٣،٣٢٥،١٨٨
الودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)	١٠٨،٣٨٨،٨١٢	١٠٠،١٨٤،٣٧٦
حسابات مجمدة لقاء كفالات لوزارة الإقتصاد	٣،١٤٠،٨١٢	٣،١٤٠،٨١٢
حسابات مجمدة لصالح جهات أخرى	–	–
إيرادات مستحقة على التوظيفات	٣،١٤٣،٤٢٩	٢،٩٩٤،٤٨٤
التوظيفات المرتبطة بعقود وحدات الإستثمار	٢٢٤،٩١٥،٤٧٦	١٩٥،٠٣٦،٨٩٤
توظيفات عقارية	–	–
إستثمارات في الأوراق المالية ذات المردود الثابت وإستثمارات مشابهة	٨٣،٦٧٩،٦٦٦	٥٩،١٤٦،٢٥٠
أسهم ومشاركات وإستثمارات مشابهة	٢٨٥،٩٤٩	٢٥٨،٦٧٠
صناديق الإستثمار	–	–
نقد وتوظيفات قصيرة الأمد	١٤٠،٩٤٩،٨٦١	١٣٥،٦٣١،٩٧٤
حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (حياة)	١١،٩٠٣،٤٧٤	٥،٦٨١،٧٢١
حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط	١٠،١٠٢،٤٣٠	٥،٣٩١،٧٢١
حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث	١،٨٠١،٠٤٤	٢٩٠،٠٠٠
حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (غير الحياة)	٣٧،٩٢٤،٣٩٤	٣٦،٧٥٨،٧٠٣
حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط	٩،٧٩٣،٧٦٦	٨،٣٨٧،٩٠٢
حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث	٢٨،١٣٠،٦٢٨	٢٨،٣٧٠،٨٠١
حصة معيدي الضمان من احتياطي العجز في الاقساط	–	–
ذمم مدينة عائدة لعمليات الضمان	١٦،٥٠٩،٢٣٧	١٣،٨٠٢،٩٧٦
أقساط مستحقة على العمليات المباشرة	٥،٢٩٠،٨٧٦	٤،٨٧٠،١٩٩
ذمم مدينة على وسطاء الضمان	١١،٢١٨،٣٦١	٨،٩٣٢،٧٧٧
حسابات شركات التأمين المدينة	–	–
ذمم مدينة عائدة لعمليات إعادة الضمان	٧٣٣،٤٩٨	١،٠٤٢،٨٤٤
مبالغ برسم الإسترداد من معيدي الضمان	–	–
عمولات و بدلات من معيدي الضمان	–	–
ذمم مدينة أخرى عائدة لعمليات إعادة الضمان	٧٣٣،٤٩٨	١،٠٤٢،٨٤٤
موجودات أخرى	٤،٣٨٢،١٢٩	٤،٥٨٤،٤٣٢
أراضي وعقارات غير معدة للإستثمار	٣،٧٠٣،٦٣٣	٣،٩١٦،٨٠٩
الأصول الثابتة التشغيلية	٦٧٨،٤٩٦	٦٦٧،٦٢٣
أصول أخرى	–	–
ذمم مدينة أخرى	١،٢١٣،٧٤٢	٩٦٤،٧٦٠
ذمم المستخدمين	–	–
ضرائب برسم الإسترداد	–	–
الذمم المدينة من الأطراف المقربة	–	–
حسابات مدينة أخرى	١،٢١٣،٧٤٢	٩٦٤،٧٦٠
حسابات المساهمين	–	–
حسابات التسوية	٨،١٦٣،٨٣١	٦،٥٤٣،١٥٤
تكاليف نفقات البوالص مؤجلة	٧،٦٦٣،٣٧١	٦،٤٢٢،٤١٣
أقساط مكتسبة قيد الإصدار	–	–
أعباء محتسبة مسبقاً	٣٥٥،٧٧٠	–
حسابات التسوية المختلفة	١٤٤،٦٩٠	١٢٠،٧٤١
إجمالي الموجودات	٥٢٧،٨١١،٤٤٨	٤٥٨،٢٦٠،٢٠٦

مجلس الإدارة

السيد ريمون فرحات
رئيس مجلس الإدارة
المدير العام

السيد سلام حنا
مدير عام
عضو مجلس الادارة

السيد مولاي حفيظ العلمي
عضو مجلس الادارة

شركة ساهام فاينانس ش.م.
عضو مجلس الادارة

الدكتور عماد عيتاني
عضو مجلس الادارة

مفوضو المراقبة

السادة BDO سمعان، غلام وشركاهم

الميزانية العمومية الموقوفة

بتاريخ ٣١ كانون الاول ٢٠١٢

بآلاف الليرات اللبنانية

	٢٠١٢	٢٠١١ (معدّلة)
المطلوبات و الرساميل الخاصة		
الرساميل الخاصة	١١٠،٩٠٥،٨٩٨	١٠٣،٢٧٠،٤٧٨
رأس المال المدفوع	٦٢،٥٠٠،٠٠٠	٦٢،٥٠٠،٠٠٠
رأس المال المكتتب	٦٢،٥٠٠،٠٠٠	٦٢،٥٠٠،٠٠٠
ينزل: رأس المال غير المدفوع	–	–
الإحتياطيات القانونية و العامة	٢٣،٧٧١،١١٣	٢٢،٠١٩،٥٤٠
نتائج سابقة مدورة	٥،٨٦٦،٥٧١	٢،٧٥٢،٨٥٦
نتيجة السنة الحالية	١٩،٤٠٩،٦٦٠	١٦،١١٥،٢٨٨
الإحتياطيات الأخرى	(٦٤١،٤٤٦)	(١١٧،٢٠٦)
إحتياطي تقييم الأوراق المالية ذات المردود الثابت و الأستثمارات المشابهة	(٦٤١،٤٤٦)	(١١٧،٢٠٦)
إحتياطي تقييم الأسهم و المشاركات و الاستثمارات المشابهة	–	–
إحتياطي تقييم صناديق الاستثمار	–	–
إحتياطي اعادة تخمين الاصول الثابتة	–	–
إحتياطيات أخرى	–	–
ديون غير ذات اولوية	–	–
ديون ثانوية	–	–
حسابات المساهمين	–	–
الإحتياطي الفني لفرع الحياة	٩٠،٥٣٩،٨٠٦	٦٨،٣٤٣،٥٥١
الإحتياطي الحسابي	٨٨،٠٣٦،٤٥٤	٦٧،٣٩٨،٠٣٦
إحتياطي الأقساط غير المكتسبة	–	–
إحتياطي حوادث تحت التسوية	٢،١٩٣،١٢٩	٧٥٤،٥٣٦
إحتياطي الحوادث الواقعة و غير المصرح بها – IBNR	٢٣٧،٣١٠	١٦٣،٤٤٠
إحتياطي مصاريف ادارة الحوادث	٧٢،٩١٣	٢٧،٥٣٩
إحتياطي لأصبة ارباح حاملي البوالص	–	–
إحتياطيات فنية أخرى	–	–
الإحتياطي الفني للتأمين المرتبط بوحدات الإستثمار	٢٢٤،٩١٥،٤٧٦	١٩٥،٠٣٦،٨٩٥
إحتياطي حوادث تحت التسوية	–	–
الإحتياطي الحسابي	٢٢٠،١٠٣،٣٩٢	١٩٠،٦٨٠،٢٧٨
إحتياطيات فنية اضافية	٤،٨١٢،٠٨٤	٤،٣٥٦،٦١٧
الإحتياطي الفني لغير فرع الحياة	٧٧،٤١٠،٢١٣	٧٢،٨٦٢،٣٣٦
إحتياطي الأقساط غير المكتسبة	٣٩،٤١٢،٩٥٧	٣٥،١٧٣،٧٠٨
إحتياطي حوادث تحت التسوية	٣٢،٥٦٦،٤٠٨	٣١،٣١٠،٥٤٨
إحتياطي الحوادث الواقعة و غير المصرح بها – IBNR	٧١٨،٥٦٢	٦٨٩،٤٩٢
إحتياطي مصاريف ادارة الحوادث	٩٩٨،٥٥٠	٩٦٠،٠٢٢
إحتياطي لأصبة ارباح حاملي البوالص	–	–
إحتياطي العجز في الأقساط	٣،٧١٣،٧٣٦	٤،٧٢٨،٥٦٦
إحتياطيات فنية أخرى	–	–
مؤونات لمواجهة الأخطار و الأعباء	٢،٤١٠،٢٤٢	٢،٦٩٣،٨٩٠
إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين	٢،٩٦٥،٨٢٩	١،٩٨٣،٣٨٠
ذمم دائنة عائدة لعمليات الضمان	١،٩٩٥،٩٥٩	١،٩٧٣،٨٦٠
ذمم دائنة عن العمليات المباشرة	–	–
ذمم دائنة عن العمليات غير المباشرة	١،٩٩٥،٩٥٩	١،٩٧٣،٨٦٠
حسابات شركات التأمين الدائنة	–	–
ذمم دائنة عائدة لعمليات إعادة التأمين	٧،٦٠٧،٠٠٦	٤،٣٧١،٢٩٠
ديون	–	–
اموال مستدانة	–	–
ديون مصرفية	–	–
ديون اخرى	–	–
مطلوبات اخرى	٨،٥٥٤،٦٠٠	٧،٢٧٩،٨٨٣
ذمم المستخدمين	٦٧٨،٦٥٨	٧٢٣،٣٧٠
ضرائب متوجبة (حكومية، ضمان اجتماعي، إشتراكات عامة)	٥،٢٣٤،٤٥٢	٤،٧٠٢،٣٨٥
الذمم الدائنة لأطراف مقربة	٥٠٨،٩٧٠	١٦٣،٧٠٨
ذمم دائنة اخرى	٢،١٣٢،٥٢٠	١،٦٩٠،٤٢٠
حسابات التسوية	٥٠٦،٤١٩	٤٤٤،٦٤٣
الإيرادات غير المكتسبة	–	–
المصاريف المستحقة و غير المدفوعة	–	–
حسابات التسوية الأخرى	٥٠٦،٤١٩	٤٤٤،٦٤٣
إجمالي المطلوبات و الرساميل الخاصة	٥٢٧،٨١١،٤٤٨	٤٥٨،٢٦٠،٢٠٦
خارج الميزانية		
تعهدات اخرى معطاة	١٦١،٩٣٧	١٧١،٥٨٣
تعهدات معطاة كضمانة لأقساط التأمين و اعادة التامين	٣،١٤٠،٨١٢	٣،١٤٠،٨١٢



Assist America is raising the bar on travel assistance services in the Middle East.

Assist America of the Middle East and North Africa S.A.L, brings the protection of premiere global emergency services from Assist America, Inc. in the US to the MENA region.

The Assist America program, which provides timely help for travelers who have a medical emergency away from home, is available exclusively through select insurer partnerships. Insurance companies can win sales, build customer loyalty, retain clients and add value by enhancing their products with Assist America.

Our 24/7 services include emergency medical evacuation, medical repatriation, prescription assistance, hospital admission assistance, compassionate visit and much, much more. And, unlike other assistance providers, we have no exclusions for pre-existing conditions, sports, or geographic risk, and no financial caps, usage limits or charge-backs to insurers, employers or members.

Founded in 1990, Assist America, Inc., is headquartered in Princeton, New Jersey. More than 30 million people and over 300,000 companies and enterprises worldwide trust in the powerful resources of Assist America for medical emergencies during travel. Assist America services are available in the MENA region exclusively through Assist America of the Middle East and North Africa, S.A.L.

For more information about how you can put this valuable benefit to work for your insurance products, contact Assist America of the Middle East and North Africa, S.A.L., at +961 70 868648, +961 1 745118, or visit www.assistamerica.com.

assist america®

www.assistamerica.com

اعطت رنا قليلات مصرف لبنان شيكا بـ ٥٠٠ مليون دولار على اكبر بنك الماني دويتشه بنك فتبين انه بلا رصيد

هكذا استعيدت العقارات المسروقة وتم تسييلها لدفع حقوق المودعين

بعد ان اكتشف مصرف لبنان عبر لجنة الرقابة على المصارف وعبر هيئة التحقيق الخاصة بمكافحة تبييض الاموال، ان كل ما كانت تزعمه رنا قليلات دفاعا عن نفسها بأن الاموال التي اختفت من مصرفي المدينة والاعتماد المتحد موجودة لدى مصارف خارجية ومنها مبلغ ٥٠٠ مليون دولار اودع في البنك الالماني دويتشه بنك، وازاء عدم قيام السيدين عدنان وابراهيم ابو عياش بتنفيذ كامل تعهداتهما لمصرف لبنان بسداد كل المبالغ التي اختفت من القيود ومن الخزنة، اتخذ مصرف لبنان عبر الهيئة المصرفية العليا قرارا قضى بتعيين اندره بندلي مديرا مؤقتا على المصرفين وله كامل الصلاحيات والتحقق من صحة الايداعات والسحوبات وعلى تحصيل حقوق المصرفين ودفع كامل حقوق المودعين.



رنا قليلات في قمة مجدها وفرحها

سارقو مئات الملايين

باشر المدير المؤقت عمله مستعينا بقرارات الهيئة المصرفية العليا وهيئة التحقيق الخاصة المتضمنة الوقائع المنسوبة الى المسؤولين عن ادارة المصرفين والى سائر الاشخاص المشتركين او المتدخلين في سرقة الاموال من المصرفين بمئات ملايين الدولارات الاميركية وبعشرات المليارات بالعملة الوطنية وكلها لا قيود لها.

سويفت مزور بحسابات وهمية

وبناء لطلب لجنة الرقابة وكتاب حاكم مصرف لبنان للتدقيق بقيود المصرفين رغم اعتذار مفوض المراقبة المعيّن من قبل **آل ابو عياش** الافادة عما اذا كانت الحسابات لدى المصارف المراسلة حرّة وغير مربوطة، فقد تم اكتشاف سويفت مزور صادر عن بنك المدينة يتضمن ارصدة وهمية دائنة بحسابات بنك المدينة لدى المصارف المراسلة، وقد اعترفت ادارة المصرف بهذا التزوير مما كان يدل على ان السرقة كانت مغطاة بشكل حسابات بنك مدينة لدى المصرفين بهدف سرقة اموالهما الخاصة، وان الهدر كان مغطى بحساب بنك المدينة لدى دويتشه بنك الذي افادت ادارة بنك المدينة بأن رصيده يبلغ ٥٥٠ مليون دولار اميركي والذي تبين لمصرف لبنان بعد البحث والتدقيق انه حساب وهمي.

واحتالت على المحامين

ولكي لا يؤدي هذا التزوير **برنا قليلات** الى السجن، اسرعت ووكلت كبار المحامين لتسوية الامر مع مصرف لبنان وسلمتهم شيكا بقيمة ٣١٠ ملايين دولار مسحوباً لامرها على حساب **عدنان ابو عياش** لدى البنك العربي باريس، وذلك لتغطية قيمة الشيك المرتجع المعطى لمصرف لبنان وقد ارتجع لاحقا لعدم وجود مؤونة كافية...

ايداع واسترداد

ازاء هذه المناورات والاعمال الاحتيالية اتخذ قرار برفع السرية المصرفية تجاه المراجع القضائية عبر حسابات الاشخاص المسؤولين عن ادارة بنك المدينة وبنك الاعتماد المتحد وعلى حسابات سائر الاشخاص المشتركين او المتدخلين لدى جميع المصارف، والمؤسسات المالية ومؤسسات الصرافة العاملة في لبنان وتجميد ارصدتها نهائيا في حال وجودها، وقد تم ابلاغ النيابة العامة التمييزية بنسخة عن القرار في ٢٠٠٣/٧/١١. وفي كتاب لاحق تم الطلب من النيابة العامة اعادة الملف للنظر مجددا به في ظل تطورات ومستجدات قد تؤدي الى تأمين حقوق المودعين، لا سيما وان الادارة المؤقتة كانت قد باشرت باستعادة الديون من بعض الاشخاص المتدخلين وقد بلغت قيمة المبالغ المحصلة نحو ٣٠٠ مليون دولار.

الضغط اعاد المسروقات

ولوحظ ان حرص مصرف لبنان على استعادة حقوق المودعين وبعد حصوله على ضمانات كافية وعملا بأحكام قانون النقد والتسليف، والتي تسمح له في حالات الضرورة القصوى ان يمنح تسليفات استثنائية مؤمنة على قدر الحاجة بضمانات عينية، وافق على منح بنك المدينة تسليفات استثنائية بموجب قرضين بحساب مدين خاص حدهما الاقصى ١٣١ مليار ليرة، وقد جرى تسديد الجزء الاكبر منه وبقي من اصل المبلغ نحو اربعة مليارات مغطاة بكاملها بضمانات عقارية تم تسييلها واستعادة دين مصرف لبنان بكامله.

وما حصل مع بنك المدينة، حصل مع بنك الاعتماد المتحد حيث سلفه مصرف لبنان نحو ١٢١ مليار ليرة لبنانية مقابل ضمانات عقارية تم تسييلها وقد جرى تسديد دين مصرف لبنان بكامله.

حسناً فعل مصرف لبنان بإقراض المصرفين المتعثرين مليارات الليرات مقابل ضمانات عقارية كافية، ليصار دفع حقوق المودعين وعلى يد المدير المعين من قبل مصرف لبنان.

اعطى مصرف لبنان اصحاب المصرفين الاموال اللازمة لتغطية ديونهم مقابل تنازلهم عن عقاراتهم له، (مع حق الاسترداد) وقد بيعت وغطت كل الودائع والديون ولا يزال المدير المؤقت يصفي القضايا المتبقية والعالقة قضائيا او اداريا.

وحيث قد لا تنتهي هذه القضايا قبل سنوات وسنوات، قد يعمد مصرف لبنان الى تكليف الهيئة الوطنية لضمان الودائع او احدى الادارات في مصرف لبنان بتولي اعمال التصفية الباقية وبغلق ابواب المصرفين وينتهي من عبء الكلفة التي يتحملها المصرفان شهريا بمثابة رواتب ومخصصات ونفقات طارئة.

– يتبع –

آراء سديدة للمشاركين في الملتقى ٢٠ للفنادق والمطاعم HORECA

جمعت «البيان الاقتصادية» عدة آراء للمشاركين في الملتقى ٢٠ للفنادق والمطاعم HORECA فكانت لهم ملاحظاتهم ومقترحاتهم وعروضهم القيمة كما يلي:



أسامة أبو ليلى
النبيل للصناعات الغذائية



رامز صليبا
KSARA



أدولين أبي يونس
PRUNELLE



سينتيا بو سليمان
CHATEAU OUMSIYAT



باتريك ابي عاد
ABIACO



محمد باكر الغراوي
LIBAN FRITES

أسامة أبو ليلى (شركة النبيل للصناعات الغذائية):

منتجاتنا تلقى اقبالاً عالمياً واسعاً لجودتها وأصالتها

أسامة أبو ليلى مدير التسويق في شركة النبيل للصناعات الغذائية في الأردن والمتخصصة في اعداد المأكولات الجاهزة والمبردة والحلويات المعدّة للاستهلاك والتي يفوق عددها ثلاثمئة صنف، أشار الى ان منتجاتها متوافرة في أسواق الولايات المتحدة واستراليا ودول الخليج العربي وليبيا والجزائر ومصر وغيرها، وهي تلقى اقبالاً واسعاً عليها لجودتها وأصالتها وحفاظها على المعايير والمواصفات الغذائية.

وأوضح انها المشاركة الثانية للشركة بفعاليات «هوريكا» وقد جاءت بالتزامن مع تعيين وكيل لتوزيع منتجاتها في لبنان وهو شركة MODERN BRAND COMPANY، مبيناً ان الهدف من المشاركة «التسويق ودعم الوكيل والتقرب من الزبائن ونيل ثقتهم».

رامز صليبا (كسارة KSARA):

تصدير ٤٥ في المئة من الإنتاج الى الولايات المتحدة ودول في أوروبا

رأى المدير الدولي للمبيعات والتسويق في شركة كسارة لانتاج النبيذ **رامز صليبا** ان السوق اللبنانية تعد من الأسواق المستهلكة للنبيذ بأنواعه كافة، والدليل على ذلك انشاء الشركات المنتجة الجديدة وبروز أسماء وعلامات في عالم الخمور.

وأوضح ان كسارة، الاسم العريق في صناعة النبيذ منذ ١٥٧ عاماً، وبفضل مجلس ادارتها الداعم وتطوير معداتها وتوسيع اقبيتها زادت من انتاجها، وحالياً تصدر بين ٤٠ و٤٥ في المئة من إنتاجها الى فرنسا بالدرجة الأولى، إضافة الى الولايات المتحدة وانكلترا والدول الاسكندينافية وألمانيا.

أدولين أبي يونس (برونيل - PRUNELLE):

مشاركتنا في «هوريكا» ترتقي الى الرعاية الذهبية

قدمت مسؤولة التسويق في شركة برونيل PRUNELLE لصناعة الخبز الفرنسي التقليدي والمأكولات الجاهزة **أدولين أبي يونس**، على انها «عائلية مملوكة من **آل رزق** ومتخصصة في صناعة الخبز الفرنسي الفاخر والمأكولات الجاهزة المعدّة خصيصاً للفنادق والمطاعم والمحال والحفلات والأعراس».

ولفتت **أبي يونس** الى «ان مشاركة «برونيل» بدأت منذ سنوات لترتقي هذه السنة الى الرعاية الذهبية مع بعض الشركات والمؤسسات وذلك من منطلق القيمين على الشركة بأهمية قطاع الخدمات، والاحتكاك مع الزبائن واستقطاب المحتملين منهم».

سينتيا بو سليمان (شاتو أمسيات):

نعمل على تصدير ٨٠ في المئة من انتاجنا

صاحبة شاتو أمسيات CHATEAU OUMSIYAT **سينتيا بو سليمان** كشفت عن سعي الى التوسع في جميع المناطق اللبنانية والمشاركة في أحد معارض النبيذ في سويسرا بهدف توزيع منتجاتها هناك اضافة الى فرنسا والصين وغيرهما، خصوصاً بعدما تشبّعت السوق المحلية بالشركات المنتجة للنبيذ.

وعما يميّز نبيذ شاتو أمسيات بأنواعه كافة ذكرت **بو سليمان** باعتماد طريقة تصنيع آلية ومعدات متطورة جداً بإشراف خبير فرنسي يعمل على تطبيق معايير التصنيع الأوروبية، الى جانب مشاركتنا الدائمة في محاضرات ودورات تدريب لمواكبة تطور صناعة النبيذ الأوروبية.

وأوضحت «نصدّر نحو خمسين في المئة من انتاجنا الى الدول العربية وهولندا، وسنبدأ قريباً بالتصدير الى سويسرا والمتوقع ان نرفع النسبة الإجمالية الى ثمانين في المئة».

ونوّهت **بو سليمان** أخيراً بفعاليات «هوريكا ٢٠١٣» كونه «أتاح للزوار التعرف الى منتجاتنا التي بدأنا في عملية تصنيعها عام ٢٠٠٦ وطرحت في الأسواق بعد عامين، وقد وفقنا الى تعريف الذواقة بمجموعتنا الفاخرة والمميزة جداً».

باتريك ابي عاد (ابياكو ABIACO):

موادنا الغذائية فاخرة ومعروفة عالميا

مدير عام شركة ابياكو ABIACO لاستيراد المواد الغذائية **باتريك ابي عاد** افاد ان الشركة تأسست على يد والده **فؤاد** عام ١٩٧٩ ونشاطها الاساسي استيراد المواد الغذائية الفاخرة من اليابان والمانيا واسبانيا وبلجيكا، وعلامات الاغذية المستوردة معروفة عالميا وتتمتع بصيت حسن».

وعن مشاركة ابياكو في «هوريكا» قال «تأتي مشاركتنا لمناسبة اطلاقنا منتجا جديدا فريدا من نوعه غير متوافر الا في المانيا، وهو عبارة عن ملح سائل باسم «ملك الملح» SALT KING OF وابياكو وكيلة هذا المنتج في لبنان ومنطقة الشرق الاوسط».

محمد باكر الغراوي (ليبان فريت):

استحوذنا على حصة وازنة من السوق اللبنانية

مدير عام شركة «ليبان فريت» LIBAN FRITES لصنع البطاطا المثلجة **محمد باكر الغراوي** قال لـ «البيان الاقتصادية»: «برغم حداثة الشركة في السوق فقد استحوذت على حصة وازنة فيها، مع العلم ان هناك مصنعين فقط لانتاج البطاطا المثلجة الى جانب مصنعنا».

واشار **الغراوي** الى انها «المشاركة الاولى في معرض «هوريكا» وهي ذات اهمية باعتبارها تساهم في تسويق اسمنا التجاري، مع ان للشركة قاعدة زبائن واسعة تشمل مطاعم وسناكات في مختلف المناطق اللبنانية».

ماهر أبو خليل (شركة تومادو):

علاماتنا أوروبية وأميركية في عالم مطابخ الستانلس ستيل



ركّز مدير عام شركة تومادو TOMADO **ماهر أبو خليل** على ريادتها في تصنيع المطابخ ومستلزماتها من الستانلس ستيل للفنادق والمطاعم والمنازل، حيث كانت انطلاقتها مع الوالد **انطوان أبو خليل** عام ١٩٦٩، واستيرادها علامات معروفة من اوروبا.

وأشار **أبو خليل** الى ان الشركة اليوم تغطي مناطق واسعة من لبنان، حيث تزود الوكلاء وتجار التجزئة بتشكيلة واسعة من العلامات المشهورة الأميركية والأوروبية في عالم المطابخ، واصفاً معرض «هوريكا» بمنصة للتواصل مع الزبائن.

سيرين جارودي (بانو BANO):

الفا زبون في السوق اللبنانية بين مطاعم ومعامل وباتيسيري



مديرة التسويق في شركة بانو BANO لتوزيع المواد الخام ومعدات صناعة الحلويات والخبز والآيس كريم والشوكولا **سيرين جارودي** قالت لـ «البيان الاقتصادية»: نغطي المناطق اللبنانية كافة ونتواصل مع زبائننا منذ ٢٠ عاما ونستورد الشوكولاته الافضل من بلجيكا، ولدينا في السوق اللبنانية الفا زبون بين مطاعم ومعامل وباتيسري ولدينا فرعان في الكويت والامارات.

فوزي عيسى (DOMAINES DES TOURELLES):

شروط تعجيزية تفرضها وزارة الزراعة



كشف مدير عام شركة دومين دي توريل لصناعة النبيذ والعرق **فوزي عيسى** «أننا توسعنا أكثر في السوق اللبنانية، لا سيّما في سوق التجزئة، وانتخبنا أفضل نبيذ لبناني في انكلترا إذ نلنا علامة ٩٣ على مئة، كما دخلنا السوق البولندية ونلنا ميداليات على نبيذنا الأحمر والزهري وصدّرنا كميات كبيرة من زجاجات العرق وحققنا نمواً بنسبة تزيد على ١٠ في المئة في الانتاج، مقارنة بالعام ٢٠١١، كما ولدينا خطة للتوسع في البرازيل».

وأشار الى «ان انجاز المعاملات والمستندات التي تسمح لنا بتصدير انتاجنا تستغرق وقتاً طويلاً وتأخيراً من قبل وزارة الزراعة، كما وتفرض الأخيرة علينا بعض الشروط التعجيزية، الأمر الذي يؤدي أحياناً الى تعطيل سير أعمالنا، لكننا متفائلون بالحلول حيث يجهد مدير عام وزارة الزراعة في هذا الإطار».



كارلو فنشنتي (شركة فنشنتي):

رفع ضريبة القيمة المضافة على المشروبات الروحية يضر بسوقها الاستهلاكية



المدير الاداري في شركة فنشنتي كارلو فنشنتي عدد بعض اصناف المشروبات الروحية المعروفة التي تسوقها، واشار الى تراجع السوق الاستهلاكية لهذه المشروبات بتأثير من الاوضاع المتردية في لبنان، كاشفا عن خطط توسعية في بعض البلدان المحيطة، واجدا في رفع نسبة الضريبة على القيمة المضافة على المشروبات الروحية ضررا بسوقها الاستهلاكية.

منافسة شرسة

■ ما هو جديد شركة فنشنتي؟

– عالم المشروبات الروحية لدينا واسع جدا، اذ يجمع مختلف الاصناف والعلامات المعروفة، ومؤخرا اطلقنا CHOPIN SUPER PREMIUM VODKA التي انتخبت افضل نوع فودكا في العالم والمعروف عنها انها مشروب المشاهير والنخبة، ونحن وكلاؤها في لبنان. بالاضافة الى ذلك، لدينا عرق الريف الذي يعتبر الاهم في لبنان وتصنعه شركة الخازن صاحبة الخبرة العريقة والتي تزيد على ستين عاما في مجال صناعة العرق. كما يوجد لدينا POMMERY CHAMPAGNE الفرنسية وPOLIAKOV VODCA ونبيذ LISTEL الذي يعتبر الرقم واحد في فرنسا.

■ هل أثرت الاوضاع في لبنان على سوق المشروبات الروحية؟

– اثرت بالتأكيد وذلك لان كميات كبيرة من المشروبات الروحية تستهلك في المطاعم والفنادق والتي لم تشهد نسبة اشغال كبيرة لغياب السياح العرب والاجانب والمغتربين بسبب عدم الاستقرار الذي شهده لبنان في الآونة الاخيرة.

■ كم تبلغ حصتكم من سوق الويسكي محليا؟

– نحن وكلاء علامة LABEL 5 وهي تستحوذ على نحو ٦ في المئة من حصة مبيع الويسكي في السوق المحلية التي تشهد منافسة شرسة بين اكثر من ٧٦ علامة.

توسع اقليمي

■ كيف وجدتم معرض «هوريكا» هذا العام؟

– اجد ان معرض «هوريكا» في تقدم مستمر ويعد منصة للتواصل مع الزبائن والزوار وفرصة لتسويق المنتجات، ولا شك ان الاقبال على الدورة الحالية افضل مما كان عليه في الدورات السابقة.

■ هل لديكم خطط ومشاريع توسعية؟

– لدينا شركة كبيرة في الاردن افتتحناها منذ ١٠ سنوات واخرى في سوريا، لذا تركيزنا هذه الفترة محصور بين لبنان، الاردن وسوريا، كما ولدينا بعض مشاريع التوسع في العراق.

رفع الضريبة يضر بالسوق

■ ثمة اقتراح لتغطية سلسلة الرتب والرواتب يقضي بزيادة ضريبة القيمة المضافة TVA على المشروبات الروحية، بم تعلقون؟

– نستغرب ما تم التداول به على هذا الصعيد، وفي رأيي ان هناك طرقا عدة يمكن ان تلجأ اليها الدولة لرفع ايراداتها، اذ ان الويسكي اضحى منتجا اساسيا في حياة الافراد ويباع منه حوالى ٥٠٠ الف صندوق في لبنان، وبالتالي في حال اقدمت الدولة على رفع الضريبة عليه فإنها بذلك تضر بالسوق الاستهلاكية. ■



جناح فنشنتي



(risk)



(insurance)

Life and risk go hand in hand. So be prepared and insure with UCA. Because we have an excellent track record in risk assessment and claims settlement, and that means insurance with us is simply... risk-free.

01-383383 | uca.com.lb

باسكال صليبا (CHAI sal) :

المطلوب رفع الضريبة المزدوجة عن كاهل منتجي النبيذ

مديـرة العلاقات العامـة والمبيعـات في شركـة CHAI sal منتجة نبيذ شاتو فلورانتين CHATEAU FLORENTINE، باسكال صليبا قدمت لمحة عن تاريخ الشركة ومنتجاتها، وشدّدت على هوية النبيذ الذي تنتجه وخصائصه المتعددة والكمية المصدرة منه، موضحة ان المشاركة في يوم النبيذ اللبناني في فرنسا تأتي في إطار إظهار وجه لبنان كدولة منتجة للنبيذ الفاخر والعالي الجودة، مطالبة برفع الضريبة المزدوجة عن كاهل مزارعي الكرمة ومنتجي النبيذ.



هوية جديدة

■ شاتو فلورانتين نبيذ جديد مطروح في الأسواق. ما الذي يميزه عن غيره من العلامات المحلية والأجنبية؟

– بهدف تشجيع الزراعة في جبل الشوف وتحديداً في منطقة مجدل المعوش وإيماناً منهم بوجوب التمسك بأرض أجدادهم والعودة إلى الجذور، أسس روجيه وفلور وألفرد ياغي شركة زراعية وصناعية لبنانية عام ٢٠٠٨ تحت اسم CEDAR HILL AGRO INDUSTRIES (CHAI) S.A.L وانطلقت المؤسسة بعد سنوات من الدراسة والعمل والاستثمار في استصلاح الأراضي الزراعية واعادة احياء كروم العنب في مجدل المعوش.

طرحت الشركة أول منتج لها في أواخر العام ٢٠١٢ وهو نبيذ «شاتو فلورانتين» (إنتاج ٢٠١٠) وقد كانت مشاركتنا في معرض «هوريكا» المتخصص في الضيافة والنبيذ مناسبة لطرح منتجاتنا والتعريف بها على الصعيد المحلي.

وما يميّز نبيذ «شاتو فلورانتين» انه لبناني ذو خصائص فريدة ويحمل هوية جديدة، فمن المتعارف عليه أن النبيذ اللبناني ينتج من كروم بقاعية أو في البترون، أما نبيذ «شاتو فلورانتين» فهو من كروم زرعت في جبل الشوف، القلب النابض للبنان، ذات الأرض الخصبة والغنية بالعناصر المناسبة حيث تنمو الكرمة في ظل عوامل طبيعية مؤاتية لإنتاج النبيذ الفاخر، بالإضافة إلى انها على ارتفاع ١١٠٠ متر عن سطح البحر.

تصدير ٩٠ في المئة من الانتاج

■ هل من حقول كرمة أخرى في منطقة الشوف؟

– قضاء الشوف واسع المساحة ولا شكّ انه يضم بعض منتجي النبيذ، ولكن في المنطقة التي نتواجد فيها يعتبر مصنعنا الوحيد والأضخم إذ تمّ تجهيزه بأحدث المعدات والآليات وينتج سنوياً ٤٥٠ ألف قنينة. هذا ومن المتوقع ان يتجاوز إنتاجنا المليون قنينة مع حلول سنة ٢٠١٧.

■ ولماذا أطلقتم تسمية لاتوحي بتاتاً بأنه نبيذ لبناني؟

– صحيح ان الاسم لا يوحي بأنه يعود لنبيذ لبناني، لكن زوجة السيد **ياغي**، والتي تشغل منصب المدير العام للمصنع، تدعى فلورانتين، ووفاءً منه لعطاءاتها أراد ان يكرّمها فأطلق اسمها على العلامة.

■ الى أين تصدرون منتجاتكم؟

– رغم أن منتجاتنا قد طرحت مؤخراً في الأسواق، فقد بدأنا بالتصدير لبعض دول افريقيا، ونتفاوض حالياً مع بلدان اوروبية بالإضافة الى الصين. علماً أن نحو ٩٠ في المئة من انتاجنا سيخصّص للتصدير.

■ كيف تجدون الإقبال على نبيذكم في لبنان والخارج؟

– برغم حداثة منتجاتنا إلا ان ردود الفعل تجاهها كانت ايجابية، لكن الإقبال عليها يستلزم الانتظار باعتبار عوائد الاستثمار في صناعة النبيذ تمتد لآجال طويلة. وقد زادتنا الميداليتان اللتان فزنا بهما في مسابقتين عالميتين للنبيذ (في فرنسا واسبانيا) شهرة واسعة وكانتا الدليل على جودة نبيذنا.

تعريف وتسويق

■ كيف تصفون مشاركتكم في «يوم النبيذ اللبناني» الذي سينظم في ١٤ أيار (مايو) الجاري في فرنسا؟

– مشاركتنا في يوم النبيذ اللبناني تأتي في إطار التعريف عن لبنان كدولة منتجة للنبيذ وليست فقط مستهلكة، بالإضافة إلى الإضاءة على مستواه الرفيع في هذه الصناعة، خاصة وأن فرنسا هي من أبرز الدول المنتجة للنبيذ في العالم.

■ كيف أثرّت الأوضاع الاقتصادية والسياسية المتقلبة على أعمالكم خصوصاً وأنكم في بداية الطريق؟

– كل من يريد الاستثمار والعمل في لبنان عليه ان يُدرك قبل كل شيء ان الأوضاع متقلبة، ومالكو شركة CHAI s.a.l لبنانيون ويدركون معنى التحدي، لذا أول شعار أطلقناه كان «الجرأة هي ما يميزك عن الآخرين».

■ ما أهمية مشاركتكم وللمرة الأولى في معرض «هوريكا ٢٠١٣»؟

– «هوريكا» من المعارض المهمة على صعيد لبنان وحتى في الشرق الأوسط وذلك في مجالي الخدمات والضيافة، والدليل على ذلك إطلاق نسخته العشرين على التوالي مع نسبة مشاركة عالية وحضور عدد كبير من الإخصائيين.

أما الهدف من مشاركتنا فهو التعريف بمصنعنا الجديد والتسويق لمنتجاتنا العالية الجودة، إيماناً منا بأن التسويق الجيد يحقق البيع الجيد.

■ ما هي أهم المشاريع التي ستركزون عليها في الوقت الحالي؟

– لن نقوم حالياً بأي مشاريع توسعية جديدة وذلك لتركيزنا على تفعيل التوزيع في الأسواق المحلية والعالمية . مع العلم ان نبيذنا لن يتواجد الاّ في الأماكن المتخصصة ببيع المشروبات الروحية الفاخرة والمنشآت والمرافق الفندقية ذات المستوى الرفيع، باعتبار ان أسعاره أغلى من علامات النبيذ الأخرى لكنها منافسة للنبيذ الفاخر.

رفع الضريبة المزدوجة

■ ما هي المطالب التي ترفعونها الى الوزارات المعنية كمزارعين ومنتجي نبيذ؟

– العديد من الوزارات تعنى بقطاع النبيذ وزراعة الكرمة، أهمها وزارة الزراعة التي نتوجه اليها بالشكر لما تقوم به من جهود في هذا القطاع، وهنا أخصّ بالذكر مديرها العام المهندس لويس لحود، ولا بدّ من التذكير بأنها هي من تنظّم يوم النبيذ اللبناني في فرنسا بالتعاون مع غرف التجارة والصناعة والزراعة والمؤسسات المعنية في لبنان.

كما أتوجه بالشكر والتقدير لوزير الصناعة الحالي فريج صابونجيان الذي كان وراء التوقيع على مرسوم إنشاء معهد النبيذ، الذي طالما شكل مطلباً ملحاً لنقابة مزارعي الكرمة ومنتجي النبيذ (UVL).

يبقى ان على المعنيين بهذا القطاع الالتفات الينا كمزارعين للكرمة ومنتجي نبيذ، كوننا ندفع الضريبة على المنتج مرتين، أولى عندما يكون مادة أولية وثانية عند بيعه، ونأمل في هذا الإطار اعادة النظر بهذه الضريبة ورفعها عن كاهلنا. ■



There are no Winners, only Survivors

Golden Medal Bacchus Competition

Silver Medal Vinalies Competition



CHAI sal, Beirut - Lebanon | T: 00961 1 204898 | www.cedarswine.com

محمد اليمن (مجموعة اليمن للطباعة و التغليف EL YAMAN GROUP):

متمايزون بالخدمة الافضل والمنتجات الجديدة المبتكرة

الرئيس التنفيذي لمجموعة اليمن المتخصصة في الطباعة على انواعها محمد اليمن تناول في حديثه الى «البيان الاقتصادية» نطاق عملها محليا وخارجيا، واشار الى تمايز المجموعة بالخدمة الافضل والمنتجات المبتكرة، معتبرا ان تأثير الاوضاع الاقليمية ايجابي على قطاع الطباعة في لبنان، شاكيا من مشكلة التحصيل متمنيا على وزارة الصناعة القيام بحملات توعية على الصناعات اللبنانية.



مختلف انواع الطباعة

■ **هل لنا بلمحة عن مجموعة اليمن؟**

– أسس والدي علي اليمن مجموعة اليمن في عام ١٩٨٧ وتملك المجموعة حاليا شركات عدة متخصصة في مجال الطباعة على مختلف انواعها، منها طباعة الملصقات الدعائية والاعلانية، اضافة الى التغليف الى جانب وجود قسم متخصص في الطباعة الرقمية وحملات الترويج. وتعمل الشركة تحت اشراف عائلي منذ ٢٦ عاما ومركزها الاساسي في صيدا، ولكن اعمالنا موزعة في دول عدة من منطقة الشرق الاوسط مثل السعودية والكويت وسوريا والاردن وقطر، ونتعامل مع زبائن في مختلف المجالات كشركات الادوية والمصنعة لمستحضرات التجميل والمتخصصة في تصنيع مواد التنظيف اضافة الى الافران ومحال بيع الحلويات وغيرها.

كما وتتوزع اعمالنا في دول شمال وغرب افريقيا حيث نملك مطبعتين في انغولا ومن بين زبائننا شركات تصدير بترول ومستحضرات التجميل ومؤخرا لبّينا طلبا على مطبوعات من اليونان وقبرص تتعلق بصناعة زيت الزيتون.

منتجات مبتكرة

■ **كيف تصفون المنافسة في مجال عملكم؟**

– تعتبر المنافسة غير مباشرة بحيث ان معظم شركات الطباعة في لبنان لا يمكن ان تتخصص في مختلف المجالات وهذا ما يميزنا عن غيرنا من العاملين في القطاع.

من جهة اخرى نسعى الى التميز بالخدمة الافضل وتقديم منتجات جديدة ومبتكرة، وهذا ما ساهم في نجاحنا ومنافسة الآخرين الى جانب حصولنا على جوائز عدة من بينها جائزتان من: DIPA 2013 (Dubai International Print Awards) لأفضل طباعة أوفست (روزنامة) وأفضل طباعة ملصق إعلاني وجائزة FINAT LABEL AWARDS لافضل ملصق اعلاني، وسنتسلم الاخيرة في شهر ايار (مايو) الجاري في مدينة ميونيخ– ألمانيا.

■ **هل تشاركون للمرة الاولى في معرض هوريكا؟**

– نشارك في معرض هوريكا بشكل مستمر باستثناء العام الماضي وهذه السنة عدنا بقوة حيث ركزنا على السياسة التسويقية وتعريف الزبون اللبناني على اعمالنا كمطبعة لبنانية واطلاعه على دورنا في مجالي تنشيط وتطوير هذه المعارض.

مكاتب جديدة خارج لبنان

■ **كيف تقيمون نتائج هذا المعرض؟**

– الفكرة الاساسية من المعرض هي التسويق واثبات الحضور، وبالنسبة الينا كان الاقبال كثيفا على منصتنا بحيث أبدى الزوار اهتماما كبيراً بمنتجاتنا.

■ **هل أثرت الاوضاع الاقليمية والمحلية على اعمالكم؟**

– لحسن الحظ كان تأثير الاوضاع الاقليمية ايجابيا على اعمالنا، بحيث ان الاضطرابات التي تشهدها دول المنطقة ادت الى ارتفاع حجم اعمال القطاع في لبنان، لكن المشكلة الوحيدة التي نواجهها في هذه المرحلة هي عدم امكانية تحصيل الاموال من السوق بسبب التخوف من الاوضاع.

■ **ماذا في جعبتكم من مشاريع مستقبلية؟**

– نقوم بمشاريع واستثمارات جديدة يعوّل عليها تطورنا بشكل سريع، وحاليا نعمل على مشروع افتتاح مكاتب خارج لبنان وتعزيز انتاجنا محليا.

اتكال على النفس

■ **هل لديكم اي مطالب ترفعونها الى وزارتي الصناعة والاقتصاد والتجارة؟**

– كنت أتمنى ان تكون المشاركة أقوى في هذا المعرض خصوصاً من العاملين في مجال الطباعة والتغليف المعنيين بشكل اكبر ومباشر، وكوننا نمثل جزءا صغيرا من القطاع، اتمنى على وزارة الصناعة بأن تقوم بحملات توعية على الصناعات اللبنانية بمساندة من وزارة الاقتصاد والتجارة ودعمها، هذا من دون رفع اي مطلب كوننا اعتدنا الاتكال على انفسنا ونجحنا في اعمالنا.■

EL YAMAN GROUP

مجموعة اليمن للطباعة

أسسها "علي اليمن" في عام ١٩٨٧

و تعمل الشركة تحت اشراف عائلي منذ ٢٦ عاماً





طباعة رقمية

مطبوعات دعائية

طباعة لواصق و لايبل

بطاقات الأعراس

طباعات صناعية

طباعات سرية

طباعة كتب

علب و أكياس

وتملك المجموعة حاليا شركات عدة متخصصة في مجال الطباعة على مختلف انواعها

حاصلة على جوائز عدة من أهمها:

DIPA DUBAI INTERNATIONAL PRINT AWARD 13 || FINAT LABEL AWARD

(2 silver awards)

DUBAI INTERNATIONAL PRINT AWARD 13



جائزة لافضل طباعة ملصق اعلاني



جائزة لافضل طباعة أوفست (روزنامة)

PAPYRUS PROMOPRINTING Member of El Yaman Group

ACORUS DIGITALPRINTING Member of El Yaman Group

CEDRUS SECURITYPRINTING Member of El Yaman Group

CROCUS WEDDINGBOUTIQUE Member of El Yaman Group

CITRUS LABELPRINTING Member of El Yaman Group

CORYLUS PACKAGEPRINTING Member of El Yaman Group

LOTUS BOOKPRINTING Member of El Yaman Group

EUCALYPTUS INDUSTRIALPRINTING Member of El Yaman Group

Sainik Bridge,
El Yaman Building

T/F: +961 7 732 882
www.elyamangroup.com
www.citrus-labels.com

علي مراد (شركة الأصناف الحديثة):

شروط وزارة الزراعة التعجيزية مدمرة للسوق



مدير عام شركة الأصناف الحديثة للأغذية علي مراد اعتبر معرض «هوريكا» منصة للتواصل مع الزوار من مختلف أنحاء العالم، وأشار الى الآثار السلبية التي تركتها الاضطرابات الداخلية والإقليمية على قطاع الصناعة، كاشفاً عن حملة اعلانية مرتقبة، منتقداً شروط وزارة الزراعة التعجيزية، واصفاً اياها بالمدمرة للسوق.

منصة تواصل مع الزوار

■ **ما الذي تعوّلونه على مشاركتكم في معرض «هوريكا ٢٠١٣»؟**

– يشكل معرض «هوريكا» بالنسبة الينا فرصة للقاء الزبائن والتجّار وتسويق منتجات نبيل الأردنية وهي عبارة عن منتجات مثلجة لأنواع مختلفة من الأغذية، ولطالما اعتبرنا هذا المعرض منصة للتواصل مع الزوار من مختلف أنحاء العالم بهدف الانفتاح على أسواق خارجية جديدة.

■ **ما هي أبرز منتجاتكم؟**

– الى جانب منتجات نبيل، لدينا منتج INDIAN STAR للأرز ومنتج «كرامة» الذي هو عبارة عن معجنات مثلجة نستوردها من السعودية، كما نسوّق في هذا الإطار لعلامة EMBORG الدانمركية الخاصة بالخضار المثلجة.

حملة اعلانية

■ **كيف تواجهون المنافسة في السوق؟**

– لا شك في ان المنافسة شرسة، لا سيّما وان النمو الصناعي تباطأ بسبب التطورات السياسية، كما ان الإضطرابات الداخلية والإقليمية والركود المسيطر على الإقتصاد العالمي فرضت أجواء من القلق والحذر على الإقتصاد اللبناني انعكست بشكل مباشر على القطاع الصناعي، بحيث أثرت بشكل كبير على حركة التصدير التي سجلت تراجعاً مهماً ترك أثراً سلبياً على تصريف انتاجنا بعد ان أغلقت مؤخراً أمامنا أسواق مهمة مثل سوريا.

■ **ما هي استراتيجيتكم التسويقية الجديدة؟**

– سنقوم بحملة إعلانية خلال شهر رمضان المبارك ترتكز على نشر أكثر من ٥٠٠ لوحة إعلانية في مختلف المناطق، فضلاً عن إعلانات إذاعية، وفي ما خص علامتي «كرامة» و"EMBORG" فستشملهما عروضات مميزة وحسومات على الأسعار تصل الى ٢٥ في المئة.

وزارة الزراعة تدمر السوق

■ **هل لديكم مطالب معينة وممن؟**

– يحضرني ان أذكر بأن وزارة الزراعة التي تدمرنا وتدمر السوق المحلية بسبب شروطها التعجيزية المتعلقة بمشتقات الثروة الحيوانية والسمكية، والتي تمنعنا من استيراد أي من هذه المشتقات من دون موافقتها الكريمة، والتي تتطلب وقتاً طويلاً يؤدي بالنتيجة الى تعطيل سير أعمالنا ويؤخرها ويعرّضنا لخسائر فادحة.■

رانيا شويفاتي (شركة صحة - نستله):

المنافسة بين شركات تعبئة المياه دليل على نمو السوق وتوسعها



رانيا شويفاتي وسيمون مدور داخل جناح صحة – نستله

مديرة العلامة التجارية لشركة صحة – نستله رانيا شويفاتي كشفت عن اطلاق تشكيلة واسعة من عبوات المياه الزجاجية واعتبرت المنافسة بين شركات تعبئة المياه دليلاً على نمو السوق وتوسعها. متمنية على الشركات التركيز على جودة المنتج العالية حفاظا على سلامة المستهلكين وصحتهم.

اول علامة مياه معبأة

■ **هل لنا بلمحة عن شركة صحة؟**

– تأسست الشركة عام ١٩٦٥ وقبل انطلاقتها قامت بالعديد من الدراسات والاختبارات على مياه نبع فالوغا بين باريس وبيروت. وبعد التأكد من مطابقتها للمواصفات المحددة اطلقت مياه صحة في السوق المحلية عام ١٩٧١ وكانت اول مياه معبأة تطرح في اسواق لبنان والشرق الاوسط.

■ **ما الفرق بين شركة صحة ونستله؟**

– استحوذت شركة نستله على صحة عام ٢٠٠٠ واطلقت في الاسواق مياه NESTLE PURE LIFE. والمعلوم ان مصدر مياه صحة ونستله النبع عينه، ولكن لكل منها خصائصها ومنافعها. وللتذكير فإن مياه نستله متعددة الاستخدامات وهي مياه معدنية طبيعية.

عبوات زجاجية

■ **هل لنا بلمحة عن الشكل الجديد لعبوات صحة؟**

– ستطلق قريبا في الاسواق تشكيلة جديدة لصحة في عبوات زجاجية خاصة بالمطاعم والفنادق والمتاجر الكبرى، وذلك نزولا عند طلب اصحاب المطاعم على عبوات المياه الزجاجية.

■ **ما الهدف من مشاركتكم في معرض «هوريكا»؟**

– انها مشاركتنا العاشرة في «هوريكا» وهدفنا الاساسي عرض منتجاتنا، نظرا لوجود عدد من المتخصصين في هذا المجال، اضافة الى شريحة واسعة من المستهلكين.

■ **هل تتوقعون قيام شركات اخرى بطرح عبوات مياه زجاجية؟**

– اتمنى ان تكون هذه الخطوة تحفيزا للشركات الاخرى، وبالتالي تشكل دليلا على اننا حققنا نجاحا كبيرا.

تركيز على الجودة

■ **كيف تواجهون منافسة الشركات الزميلة؟**

– المنافسة بين الشركات دليل على نمو السوق وتوسعها وهذا ايجابي بالنسبة الينا. ولكننا في شركة صحة نولي اهتماما كبيرا لنوعية المياه وجودتها، لذلك اتمنى برغم وجود المنافسة التركيز على الجودة العالية للمحافظة على سلامة المستهلكين وصحتهم، على امل ان تستقر الاوضاع في لبنان لتتمكن معظم شركات تعبئة المياه من تطوير وتحسين منتجاتها.■

غارو سلخانيان (سالتك ش.م.ل. SALTEK S.A.L)

«ميني سمارت لاين» خيار أمثل للمؤسسات المتوسطة والصغيرة

رئيس مجلس ادارة شركة سالتك SALTEK S.A.L الرائدة في صناعة الآلات وتجهيزات المخابز في المنطقة العربية والعالم غارو سالخانيان نوه بفعاليات معرض «هوريكا» ووصفه بمنصة التواصل ذات الوقع الايجابي، كاشفا عن ابتكار خط خاص لصناعة الخبز العربي وانواع مختلفة من البيتزا ومثيلاتها بفضل آلة « ميني سمارت لاين» التي تعتبر اصغر خط انتاج آلي للخبز العربي موجود حتى الآن ، معتبرا اياها «الخيار الامثل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة».



■ **ما أهمية مشاركتكم في معرض هوريكا وغيره من المعارض العالمية المتخصصة؟**

– لا شك في ان مثل هذه المعارض تعتبر مهمة للتعريف بعملنا والترويج لمنتجاتنا وإتاحة الفرص لتبادل الخبرات والآراء والمعلومات مع جميع المشاركين وبناء شبكة من العلاقات مع المهتمين بمنتجاتنا. هذا وتعتبر «سالتك» من الرواد الاوائل في المنطقة العربية التي تشارك في المعارض العالمية المعنية بصناعة الخبز وتحديداً في ألمانيا وأميركا واليونان ومنطقة الخليج. ورغم ان طبيعة منتجاتنا لا تسمح بعمليات تجارية وبيع مباشر من خلال المعارض، إلاّ ان المعارض ومن بينها «هوريكا» تعدّ منصة للتواصل لها وقعها الإيجابي.

تطور خطط التسويق

■ **هل ما زالت الأوضاع الإقتصادية المتردية تؤثر على نشاطاتكم وسير أعمالكم؟**

– لقد عوضنا عن الأوضاع الإقتصادية المتردية بمضاعفة جهودنا التسويقية والترويج لمنتجاتنا، وبالتالي تطوير الخطط التسويقية لتعويض حركة الجمود الناجمة عن تردي الأوضاع الإقتصادية. نحن عادة نتحاور مع المستثمر لدراسة المشروع بشكل مباشر والوقوف على متطلباته وإبداء رأينا فيه للتوصل الى افضل الحلول المناسبة لمشروعه ولكننا لم نستطع تحقيق ذلك بشكل جيد هذه السنة نظرا لعدم رغبة المستثمرين الاجانب بزيارة لبنان في الظروف الحالية بالاعداد التي اعتدنا عليها.

■ **كيف وجدتم الإقبال على معرض «هوريكا» هذه السنة؟**

– تخطت حركة الإقبال توقعاتي لكنها كانت أقل من العام الماضي، فهذه السنة لم نشهد قدوم موردين ومستثمرين وزوّار أجانب، لكن الملاحظ ان المعرض في تطور من حيث التنظيم والكفاءة .

■ **ما هي احدث ابتكاراتكم؟**

– ابتكرت «سالتك» خطاً خاصاً لصناعة الخبز العربي وأنواع مختلفة من الفطائر والبيتزا بمواصفات اوروبية وأميركية، وقد أطلقنا على الآلة الأوتوماتيكية التي ابتكرناها اسم «ميني سمارت لاين» وتعتبر الخيار الأمثل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من حيث المساحة الصغرى التي تشغلها والطاقة الانتاجية العالية التي تصل الى ٥٠٠ رغيف في الساعة.

■ **ما هي مشاريعكم الجديدة؟**

– التطوير التقني المستمر ورفع مستوى الجودة للوصول الى اعلى درجات الرضى والاكتفاء عند زبائننا . كما اننا سنشارك في معرض IBIE في لاس فيغاس في شهر تشرين الأول (اكتوبر) ٢٠١٣ وهذا المعرض يعتبر من اهم المعارض في القارة الاميركية، وكذلك نتوقع ان يكون حضورنا فعالا ومثمرا .■

32 YEARS
AMANA insurance Co S.A.L
amanainsurance.com
Check our mobile website from all mobile phones

HEAD OFFICE
Dekwaneh Blvd. - Freiha Bldg.
Tel: 01 683 025/26/27
Cell: 03 216 635
Fax: 01 683 028

HAMRA
Clemenceau - Hourani St.
Clemenceau 271 Bldg.
Tel : 01 370 880/1
Fax: 01 370 878

SAIDA
El Aalayli Center.
Tel/Fax: 07 752 759
Tel/Fax: 07 726 975

ALEY
Main Road (Assaha)
Amine El Jurdi Bldg.
Tel : 05 557 322
Fax : 05 557 323

TRIPOLI
Bahsass St.
Merhebi Center.
Tel : 06 410 511/12
Fax: 06 410 513

CHTAURA
Main Road
Bank Audi Center.
Tel : 08 543 375 - 08 545 233
Fax: 08 543 376

JBEIL
Beaini Center
Tel : 09-943721
Fax: 09-943821

amana@amanainsurance.com



الياس فغالي (شركة EMF TRADING):

نسعى لأن نكون قريبين من زبائننا لتوفير احتياجاتهم بكفاءة

تأسست شركة EMF TRADING المتخصصة في استيراد وتوزيع مواد تصنيع الشوكولاته ومشتقاته ومواد صناعة الحلويات الاجنبية على يد الياس فغالي، وعام ٢٠٠٠ انضم موريس فغالي الى الشركة وتقلّب في مناصب عدة الى ان تولى الادارة التنفيذية في الشركة عام ٢٠١١.

رئيس مجلس الادارة الياس فغالي ألقى الضوء على مسيرتها وانتشارها الإقليمي عبر فروعها، ورأى في المنافسة الصحية تطويراً للسوق وتحفيزاً للعاملين فيها على الابتكار.

منتجات ذات جودة عالية

■ **هل لنا بلمحة عامة عن شركة EMF TRADING؟**

– تأسست الشركة في أواخر العام ١٩٧٥، وهي متخصصة في مجال استيراد وتوزيع مواد تصنيع الشوكولاته ومشتقاته ومواد صناعة الحلويات الاجنبية. ونمثل عدة شركات عالمية ومنها وكالة باري كالبو BARRY CALLEBAUT البلجيكية الرائدة في صناعة الشوكولاته ومشتقاتها، حيث نوزع موادها في ١٦ بلداً عربياً إضافة الى قبرص.

وبعدما وسعنا أعمالنا وانطلقنا في مجال توزيع المواد الأولية الداخلة في صناعة الحلويات، زدنا فروعنا المنتشرة في المنطقة، والتي شملت قبرص ودبي وأبوظبي وجدة والرياض، إضافة الى قطر وأربيل، هذا وتقضي استراتيجيتنا بأن نكون قريبين من زبائننا لتوفير احتياجاتهم بكفاءة وسرعة.

■ **ما هي خصائص منتجاتكم، وما الذي يميزها عن المنتجات الأخرى؟**

– ندقق في اختيارنا المنتجات كونها موجهة الى فنادق اربعة وخمسة نجوم وأماكن تصنيع الحلويات الفاخرة، وهي ذات جودة ونوعية عاليتان وأسعارها مدروسة.

مع المنافسة الصحية

■ **كيف تواجهون المنافسة في السوق اللبنانية؟**

– نشجع المنافسة شرط ان تكون صحية باعتبارها تساهم في تطور السوق وتحفز الآخرين على الابتكار، إلا ان السوق في بعض الأحيان تدخل حرب أسعار وإشاعات تستدعي تعاملاً حذراً.

■ **كم تبلغ حصة EMF TRADING من السوق المحلية؟**

– تصل حصتنا من السوق المحلية من ٦٠ الى ٧٠ في المئة من إجمالي مبيعات المواد الأولية المستخدمة في صناعة الشوكولاته. أما المواد الأخرى مثل مشتقات الحليب والكريما وغيرها فلا تشكل حصتنا فيها النسبة الأكبر من حجم السوق.



الياس فغالي وفريق عمله

تعريف الجمهور بمنتجاتنا

■ **هل تفرض السلطات اللبنانية رقابة على بضائعكم؟**

– تفرض الدولة اللبنانية رقابة على البضائع المستوردة، وتجري الفحوص والتحاليل للتأكد من مطابقتها للمواصفات المطلوبة.

ومن جهتنا نقوم بعملية كشف مستمرة على كيفية تخزين البضائع في مستودعاتنا.

■ **ما الهدف من مشاركتكم في معرض هوريكا ٢٠١٣؟**

–نشارك في «هوريكا» مرة كل سنتين، وهدفنا الأساسي تعريف الجمهور على منتجاتنا الجديدة والتذكير بالقديمة والتواصل مباشرة مع زبائننا إضافة الى تبادل الخبرات مع الاختصاصيين الأجانب والمحليين.

تفاؤل بمستقبل لبنان

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية للعام ٢٠١٣؟**

– أحد مشاريعنا المستقبلية تطوير أكاديمية الشوكولاته في لبنان ودبي والرياض لتضم أشهر صانعي الشوكولا والحلويات الأجنبية، تكون شبيهة بأكاديميات فرنسا وبلجيكا.

■ **هل أنتم راضون عن نتائجكم في ظل الأزمة الاقتصادية؟**

– من الطبيعي ان نتأثر بالأزمة الإقتصادية لمختلف القطاعات، ولكننا كلبنانيين برغم تأثرنا بطريقة غير مباشرة في الدول العربية، اعتدنا التأقلم مع هذه الأزمات ونتائجنا لا تزال جيدة، ولطالما كنا مؤمنين ومتفائلين بمستقبل لبنان.■



Chocolate & Cocoa Products



Pastry & Bakery Ingredients



Decoration & Accessories



Specialized Machinery

EMF is, since 1976, the Middle East Coordination office for the Barry Callebaut Group, the world leader in Chocolate and Cocoa related products.

Throughout the years, **EMF** has expanded its product range by carefully selecting more than 40 premium international well-known brands, while still focusing on its core business of chocolate, pastry and bakery ingredients, machinery and accessories.

Based in Lebanon, with distribution companies in Beirut, Dubai, Abu Dhabi, Riyadh, Jeddah, Limassol, Doha, and Erbil, **EMF** serves the following countries:

Cyprus, Lebanon, United Arab Emirates, Saudi Arabia, Qatar, Jordan, Iraq, Iran, Kuwait, Oman, Syria, Bahrain, Egypt, Yemen, Libya, and Palestine.

EMF LEBANON | EMF EMIRATES | EMF SAUDI | EMF CYPRUS | EMF QATAR | EMF IRAQ

P.O.Box 267, Jounieh, Lebanon - Tel: +961 (0)9 938 732 - Fax: +961 (0)9 935 664 - email: emf@emf.com.lb

www.emf-me.net

«ليبان باك» وزع جوائز مسابقة ستارباك في الاونيسكو

صابونجيان: ادخال تقنيات حديثة لاعادة استخدام مكونات التغليف واعادة تدويرها

الجميل: طموحنا ان يصبح لبنان مركزا اقليميا للتغليف حول المتوسط



من اليمين: وليد سلهب، وليد البساط، فادي جميل، الوزير فريج صابونجيان، نزارت صابونجيان، وجورج نصراوي



من اليسار: نبيل جميل، فاتح بكداش، ميرنا ابو جوده وهند شلق



من اليسار: زياد بكداش، داني جدعون، رمزي ابو نادر، جورج نصراوي، سليم زعني، فؤاد زمكحل وشارل هاموس

نظم المركز اللبناني للتغليف، بدعم من المكتب الاقليمي لليونيدو وجمعية الصناعيين اللبنانيين وللمرة الرابعة على التوالي مسابقة LEBANON STUDENT STARPACK 2013، بمشاركة ٥٠٠ طالب من ١٧ جامعة من الجامعات الرائدة في لبنان وطلاب من جامعات مصر والاردن وفلسطين.

ووزعت الجوائز على الطلاب الفائزين في قصر الاونيسكو برعاية وزير الصناعة فريج صابونجيان وبحضور عدد كبير من الشخصيات واعضاء السلك الدبلوماسي ابرزهم سفراء سويسرا روث فلينت، مصر اشرف حمدي، فلسطين اشرف دبور، ورؤساء الهيئات الاقتصادية والصناعيين وعدد كبير من الاعلاميين وطلاب الجامعات.

بيهم

قدمت الحفل الاعلامية **جيسي طراد قسطون** وتخلله عرض موسيقي للفنان **جهاد عقل**.

ثم شرحت مديرة ليبان باك **سهى عطالله بيهم** التقدم الذي احرزه المركز، الخدمات والاستشارات التي يوفرها، كما الانجازات المحققة، مشيرة الى ان مسابقة ستارباك التي بدأت عام ٢٠١٠ بـ ٩٠ طالبا تجاوزت حاليا حدود لبنان باشتراك طلاب من الاردن ومصر وفلسطين، متوقعة مشاركة عربية اكبر السنة المقبلة، موضحة ان ليبان باك اصبح معتمدا من قبل المركز البريطاني للصحة العامة وبالتالي هو يقدم اليوم دورات تدريبية حول سلامة الغذاء والتغليف، وهي دورات معتمدة من المركز البريطاني للصحة البيئية.

الجميل

من جهته أكد رئيس ليبان باك الدكتور **فادي الجميل**، «ان طموحنا أن يصبح لبنان مركزاً إقليمياً للتغليف حول المتوسط، أخذ يترسخ أكثر فأكثر، خصوصا بعدما أصبح مركز ليبان باك مرجعاً إقليمياً يؤدي خدمات مختلفة الى بلدان المنطقة، فضلا عن مشاركة طلاب من بعض الدول العربية في Starpack».

أضاف: ان مركز ليبان باك بتنظيمه هذه المسابقة يعمل عن قصد لتطوير صناعة التغليف في لبنان مساهمة منه في تطوير الصناعة اللبنانية وفتح آفاق جديدة أمام شبابنا الطامح للعمل المميز، وكذلك تماشيا مع دور لبنان الاقليمي كمركز اقتصادي في المنطقة. ولا نخفيكم سرا ان مثل هذه المشاريع من شأنها ايجاد فرص عمل ذات نوعية عالية نحن بأمسّ الحاجة اليها، خصوصا إذا ما علمنا ان معدل البطالة لدى الشباب في لبنان بلغ ٣٤ في المئة بحسب دراسة للبنك الدولي، في حين تظهر دراسة اخرى ان ٤٥ في المئة من شبابنا يسعى للهجرة بهدف العمل. واسمحوا لي أن أذكر انّ حلقة الصناعات التغليفية اللبنانية حلقة متكاملة تنتهي بالعبوة النهائية ولكنها تبدأ ايضاً بصناعة المواد الخام أي البلاستيك والزجاج وأيضاً الورق المعاد تدويره. وهنا أيضاً للبنان دور سبّاق في المنطقة حيث أدخلنا صناعة تدوير الورق عام ١٩٢٩. وهي اليوم من الصناعات الرائجة خاصة انها تؤمن التغليف المستدام.

وأشار **الجميل** الى «اننا اليوم في لبنان، أمام واقع جديد يتمثل بتكليف الرئيس **تمام سلام** لتشكيل حكومة جديدة لادارة شؤون البلاد، ونحن في هذا السياق، وانطلاقا من مسؤولياتنا، نطالب بإلحاح بإعطاء الشأن الاقتصادي الاهتمام الاكبر، وإني أذكّر بالمبادرة إلتي أطلقتُها حول لبننة الاقتصاد اللبناني التي تعتمد على تفعيل الطاقات اللبنانية كلّها وربطها مع الانتشار اللبناني حول العالم ضمن برنامج تحفيز إقتصادي». وختم «وما لقاؤنا اليوم إلا من أبهى صور هذه الطاقات الشابة والقدرات الصناعية الاكيدة. صحيح أن لبنان بلد صغير الاّ أنه بلد الطاقات الكبيرة، ولا شك أن جو الاستقرار وتلاقي اللبنانيين كفيلان بإطلاق سراح نهضة إقتصادية تعيد التفاؤل والبسمة على وجه الجميع».

بكداش

أما السيد **زياد بكداش**، نائب رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين ممثلا رئيس الجمعية السيد **نعمت افرام**، فقد شدد في كلمته على أن: التعليب والتغليف جزء هام ومكمّل للسلع وهو لا يقل أهمية عن جودة المنتج نفسه...

إن التحديات تزداد يومياً في وجه إقتصادنا، بفعل ارتفاع أسعار الطاقة وزيادة التكلفة. كما أننا نشهد



من اليمين: حبيب فازيري، العميد وسيم سجعان، احمد حسين، فلند رامند والرائد عصام صوايا



صورة تذكارية

تصاعداً في أسعار السلع وانكماشاً في الاستهلاك، وتراجعاً في الحركة التجارية. يضاف إليها انعكاس الاضطرابات في العالم العربي تهديداً للأسواق الطبيعية للبنان. إزاء هذا الواقع، نتمنى التسريع في عملية تشكيل الحكومة، لتركز على هموم الناس وقضايانا الاقتصادية. والمفارقة الأساس في الموضوع، أن الأولويات الاقتصادية هي شأن لبناني محض ونستطيع السيطرة عليها، على عكس الملفات السياسية الكبرى المطروحة، ختم السيد **بكداش**.

صابونجيان

وقال الوزير **صابونجيان**: مدعاة فخر لنا جميعاً أن نكون حاضرين في قاعة تحشد خمس مئة طالب جامعي اختصاصهم الهندسة الصناعية والـGraphic Design، أتوا من جامعات لبنانية وأردنية ومصرية وفلسطينية، للمشاركة في المسابقة السنوية الرابعة Starpack، التي ينظّمها مركز Libanpack في لبنان. (....)

ليبان باك أصبح مركزاً مرموقاً، ومرجعاً عربياً في عالم التغليف. وقد رافقته اليونيدو ودولة سويسرا عند انطلاقته عام ٢٠٠٨. وهي مشكورة، كما المنظمة الدولية، على التمويل والخبرات والمساهمات الاخرى التي سهّلت عمل المركز في بداياته. وما يقتضي التنويه به أن هذا المركز أصبح بالتمويل الذاتي، مستقلاً عن أي تمويل خارجي، بنتيجة العمل الجاد والرصين للمشرفين عليه. وقد توصّل إلى توسيع خدماته لتشمل دولاً عربية عدّة. وعليه، نعلن عن استعدادنا، وزارة وصناعيين وقطاعات، لرفده بأي مساندة ضرورية عند الحاجة.

إننا نعتبر Starpack، مسابقة النجوم في عالم التغليف، أحد أبرز نشاطات المركز، لأنها تفسح في المجال أمام الطلاب لعرض أفكارهم أمام مهتمّين ومستعدين لتبنيها. فتشكّل لهم فرصة كبرى Big opportunity لتأمين فرص عمل. ولا شكّ أن المشاركين اطلعوا على المشاريع السابقة، لصقل خبراتهم، وتحديث مهاراتهم، وتطويرها بهدف ابراز أفضل ما لديهم. وهم قدّموا مشاريعهم بهدف جذب الصناعي والتاجر للمادّة التغليفية التي حضّروها.

أضاف: دور التغليف كبير وحيوي وأساسي في التسويق. كما أن التغليف الذكي يسهّل كثيراً مهمة شركات الاعلان. فضلاً عن أنه يحافظ على المنتج ويحميه ويجنّبه التعرّض للكسر أو التلف أو التشويه. وهكذا تبرز مهمّته الأساسية في أن يلفت النظر للسلع الاستهلاكية والهدايا، من خلال التصميم الهندسي أو اللون أو الحجم.

مطلوب من العاملين في هذا الحقل إذاً أن يحقّقوا الصدمة الايجابية الأولى الـ Coup de foudre بين المستهلك وبين ما هو معروض في المحال التجارية، فتصحّ عندها تسمية التغليف البائع الأوّل The first salesman.

وليس خافياً على أحد أن التغليف المستدام المعتمد في السنوات الأخيرة، بات يستدعي ادخال تقنيات حديثة لإعادة استخدام مكوّنات عمليات التغليف، وإعادة تدويرها بشكل يحافظ على البيئة وعلى الموارد الطبيعية.

فلذلك هم مؤتمنون على إعطاء الصناعة اللبنانية العالية الجودة، قيمة مضافة لزيادة الانتاج، وتقوية للقدرة التنافسية، وتعزيزاً لفرص التصدير، ختم الوزير **صابونجيان**.

هذا وضمت المسابقة فئتين: فئة التصميم المرئي للتغليف وفئة التصميم الهيكلي للتغليف.

كما تضمنت المسابقة جائزة للتنمية المستدامة (Sustainability) قدمها BankMed وجائزة قدمتها يونيباك UNIPAK Creative Design Award.

استئخار تطبيق العمل بقانون السير الجديد ليس قانونيا

نشرنا في عددنا لشهر نيسان (ابريل) الماضي تصريحاً لكل من المحامي الدكتور **منيف حمدان** والقاضي السابق المحامي **حافظ زخور** وفي كليهما تأكيد على ان القوانين تعتبر نافذة بعد نشرها في الجريدة الرسمية، وان عدم اصدار المراسيم التطبيقية لا يعطل او ينفي وجود القانون، بل انه مجرد اخفاق من الوزارات المختصة في تحمل مسؤولياتها وهو اخفاق يخضع للمحاسبة.

ويتبيّن من معلومات تسربت حول موقف وزير الداخلية العميد **مروان شربل** ومجلس الوزراء المستقيل، وبحسب محضر جلسة مجلس الوزراء رقم ١٠٦، ان مجلس الوزراء قرر الموافقة على «الطلب الى الادارات العامة والمؤسسات العامة المعنية استئخار تطبيق احكام قانون السير الجديد والاستمرار بالعمل بأحكام القانون القديم الى حين الانتهاء من اقرار التعديلات اللازمة على القانون الجديد، وتكليف وزير المال الاجتماع الى ممثلي قطاع النقل العام للبحث في ما يطرحونه ورفع نتائج هذا الاجتماع مع الاقتراحات الى مجلس الوزراء».

وكلمة «استئخار» الواردة في النص ليس لها مفعول قانوني وليست دستورية، لان سلطة التشريع هي لمجلس النواب والحكومة لا تملك صلاحية تعطيل قانون او تأجيل تطبيقه الا بقانون جديد ومعاكس يصدره المجلس النيابي.

والمطاعم هجرت «الداون تاون» لتتمركز في «المولات» الجديدة

اللبنانيون يرابطون في المولات ويعتبرونها المكان الافضل للمسامرة والتسوق

مطاعم.. مطاعم.. مطاعم.

عندما تتنقل بين «المولات» تجد عشرات المطاعم الجديدة. هذا في الوقت الذي لا يترك نقيب المطاعم **بول عريس** مناسبة الا ويعلن فيها على شاشات التلفزة ان المطاعم تعاني الامرَّين، والكثير منها افلس او هو على طريق الافلاس. وحقيقة الامر هي ان منطقة الداون تاون التي كانت بالامس النقطة الجاذبة وكانت تشكو من بدلات الايجار الاعلى في العاصمة فقدت مكانتها، وهجرها عدد كبير من المطاعم لينتقلوا الى «المولات» التي كثر عددها، وباتت منتشرة في اطراف العاصمة. واللبنانيون كما ذكرنا في عدد سابق طابت لهم فكرة المول MALL ويرون فيها المكان الامثل ليس للتسوق وحسب، بل ولتمضية جلسات المسامرة ليلا نهارا.

وبعد سيتي سنتر CITY CENTER الذي انشأته شركة ماجد الفطيم الاماراتية في الحازمية، ها ان فهد سوبرفاليو FAHD SUPER VALUE يفتتح «مولا» جديدا على اوتوستراد الزلقا، وقد خُصِّص جزء كبير منها للمطاعم.

اما المؤسسة التي بنت المول الجديد فهي «سوبرماركت فهد» جونيه.

كم يدوم تعلّق اللبنانيين بالمولات وهل يهجرونها مستقبلا كما هجروا «الداون تاون»؟ السنوات القادمة وحدها تحمل الجواب.

الشيكات المرتجعة

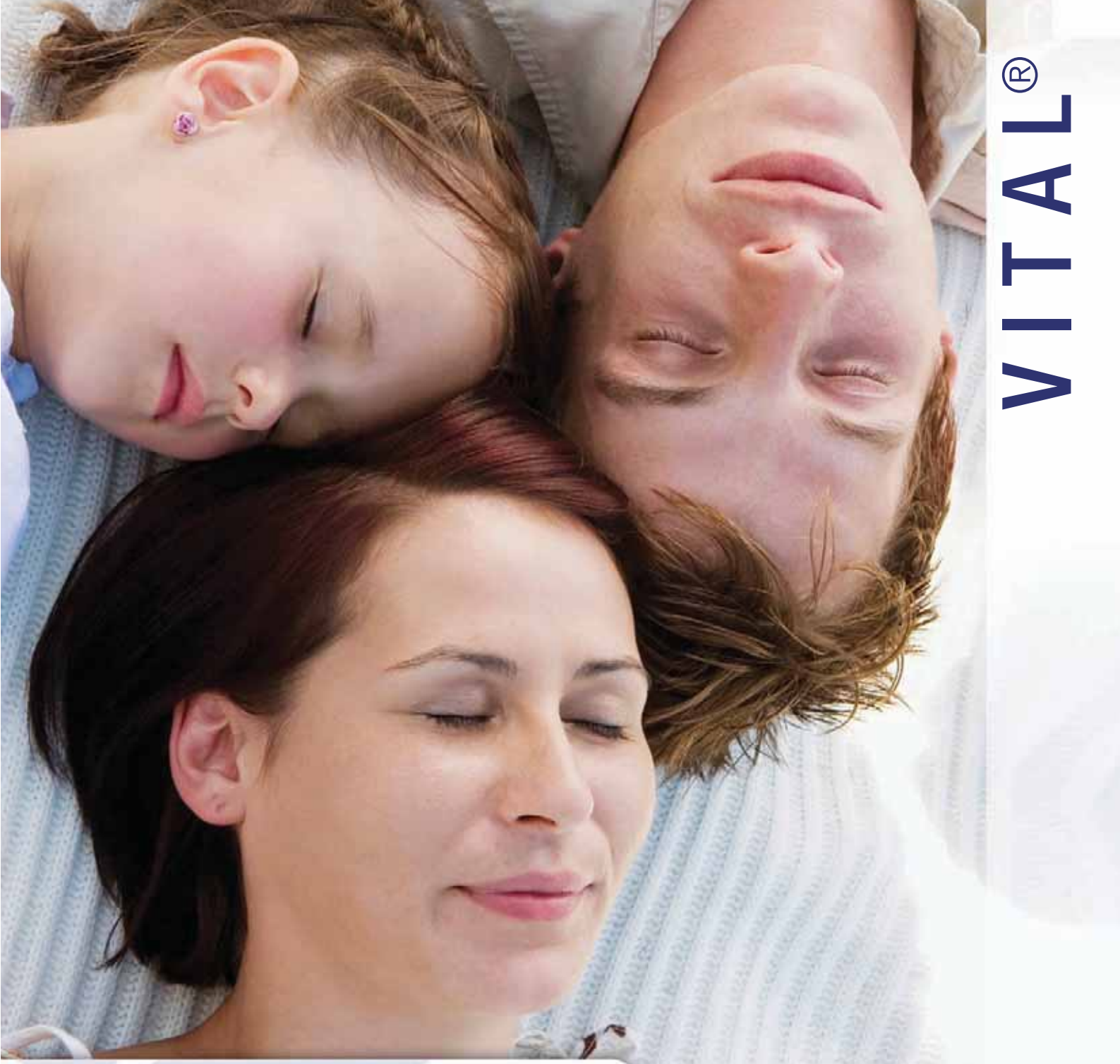
ننشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابات العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم خلال شهر نيسان (ابريل) ٢٠١٣.
ان ارتجاع الشيك لا يعني بالمطلق عدم وجود مؤونة، فقد يكون هناك اشكال تقني او حقوقي تسبب بارتجاع الشيك، لذلك نعلم اصحاب الشأن بأننا على استعداد لنشر اي ايضاح او تصحيح يكون متطابقا مع الواقع.

بيروت

- بنك الموارد على هيثم محمد سهيل الخطيب
- شركة المشرق للضمان على جورج فارس طرابلسي
- شركة دي ام. ان على سامر نهاد سباعي
- شركة ابيغرات على مالك حسين العكاوي
- شركة بركس بتروليوم على حنا فريد بو عاصي
- شركة سيف بيوتي على شركة يونايتد ماركتينغ
- شركة فياتيك على جان جاك بشعلاني ومحمد رمضان
- شركة تكايا على فواز يوسف فواز
- شركة سيكوريته للتأمين على وليم وسيم نجيم واميل بريدي
- شركة اوبتين على فؤاد احمد رسلان
- شركة جوزف زاهر على ايلي عصام شلفون
- شركة اهلي انفستمنت غروب على عامر اسماعيل انيس هزيمه
- حسين شحرور على طارق محمد حمود ومحمد حيدر وابراهيم الهمدر
- جوزف شامليان على جوزف بطرس
- حسين دكروب على مازن الرز
- حميد مراد على مازن سعيد عبد الجواد
- موسى عسيلي على سلام سعد الدين العساف
- غسان حاطوم على نبيل شحاده
- حسن مرعي بكري على نبيل عبد الكريم شحاده
- مرسال رشيد الغزال على فريد نديم مطرجي
- محمد غنوم على نبيل شحاده
- طلال فرغل على رجاء حسن الحصري
- عبد الرحمن قميره على هيثم فواز
- عماد محمد عليوان على هادي زكي فواز ويوسف درغوث
- حسن غياث على عدنان محمود طالب
- حسين شمص على عماد عفيف عواضه
- محمد قاووق على شركة كاتراس
- عزيز بشاره على جوزف الياس بو سابا
- عزيز بشاره على جوزف الياس بو سابا
- بيار الحامض على جوزف سعيد بطرس
- يوسف خليل على كاتيا سميح خطار
- رحاب يحي على وسيم اسعد فياض
- محمد زيتون على خليل ياسين
- قاسم العدي على ارنست وارطان كاسارجيان
- حسن محمد نصرالله على رامي محمد بربور
- ناجي القاضي على وليم وسيم نجيم وبول نجيم
- فابيان ابو جوده على وجدي الغرقفي ودانيا سمير الفشار
- حسن سليم على جومانا نبعا ومحمد جواد الحاج
- حسن فضل سليم على جواد محمد الحاج
- علي محمد ابو الحسن على فؤاد صبرا
- اكرم شعيب على حسن بيطار وبلال فواز
- حنا الشدياق على جهاد مهدي حمدان وهاروت ماكوجيان
- محمد نور الدين غزاوي على مصطفى منير سلام
- وائل بيطار على طريف حنا
- محمد خير القطان على فيصل حيدر
- كريستال أبي راشد على غسان الرمحين
- الكسندره زريني على ندى عيد
- مشعل سلامه على مازن محمد الزر وفاتن قدري رمو
- طارق جابر على مازن محمود سليمان حيدر
- كمال صفير على عدنان مشعلاني
- علي رسلان على عاطف صيداوي
- حسين بردى على عدنان عبد الملك
- ابراهيم السباعي على هاني شريم ووفاء غصن
- علي رياح على رنا علي عواد ومنير حيدر
- كمال سليم ماجد على يوسف دندش
- علي عبد اللطيف على ندى زعرور وليون سمرجيان
- ميراي البستاني على هادي هيكل
- حسين مرعي الحسن العبدالله على عبدالله حميد محمد امين عمقيه وعامر عامر
- اولغا مجاهد على علي شقير
- يوسف حسن خليل على نقولا بدران ومحمد شعراوي
- اوهانس جولفيان على عباس حمزه عباس رزق
- زينب مصطفى الحاج حسن على احمد عبدالله سليم
- غسان حاطوم على محمد السباعي
- الياس ايوب على سحر صبري مزاحم
- محمد احمد زين على حسين ياسين
- يوسف خليل على علي شقير
- طانيوس جورج نهرا على نيكول نقولا فياض وستيف حنا
- ابراهيم السباعي على وسام سمير كسرواني ومأمون فخر الدين
- جلال حرب على قاسم فواز وكاميليا شبارو
- ابراهيم نجارين على خالد عمر عميرات وسليمان عميرات ومحمد عميرات
- فاطمة هاشم على احمد حسن طويل
- لبنان فرج حبيقه على جوزف جان صليبي
- ابراهيم السباعي على أمين غلاب
- عباس الجواد على حسين علي الحاج وحسين عاصي الحاج
- محمد بدر على عبد اللطيف شعبان وعماد خير
- أيمن حرب على طارق العبدالله واوتو رزق
- المحامي علي حيدر على عبد الحميد احمد الشعار
- نظيره شعر على نادين شربل وعمر عيتاني
- ايلي شهوان على جورج الياس دوناطو
- محمد بهجت ابو قاسم على خليل محمد حلاق
- عبدالله بلوق على محمد خير حسن الميري
- هنادي زين على انيس رامز حسن حيدر
- خالد زكي المصطفى على غسان سعد الدين الرفاعي
- وائل عانوتي على هادي سامر يزبك
- شربل ابراهيم على مروان الياس اسعد
- احمد الغزاوي على نمر ساید
- نخله ضاهر على ايلي كامل
- حسن سويد على هاني ديب عواضه
- محمد احمد الخطيب على مصطفى فاروق العشي
- مصطفى فاروق العشي على محمد احمد الخطيب
- ابراهيم السباعي على نداء سابق ومحمد سابق وشركة فودز
- محمود شعيب على علي شمص وربيع شمص
- فيصل شرف الدين على كميل نعيم ضاهر وجورج فاضل
- موسى فخر الدين على نضال النجار وفادي مغنيه
- نجيب ريمون زخيا على حنا يوسف الحكيم
- مصطفى بعجور على عصام صالح
- تالين ماردیکیان على محمد احمد عيتاني

بعبدا

- شركة غولدن فود على بدري القصماني وشوقي القصماني
- سمير نقولا على باسكال الخوري
- محمد حسن عبد الغني على علي قاسم
- ناجي سليم عبدو على طلال أبو الحسن
- ايلي عقيقي على شربل نصار
- ستيف حنا على شارل الأسمر
- كلود مجاعص على اسحاق عقيقي
- امين عوض على سمير جرجس أبو كرم وجيلبير سابا
- فؤاد سمير حمو على جيلبير سابا
- ربيع عبود على ايلي جورج عازار
- حسين جمعة على ناظم حسن حيدر وفؤاد حيدر
- محمد نوفل على ربيع سليم ميلاد
- حسن صلاح حمدان على حسن كوثراني
- الياس عازار على سامي أبو جوده
- ايلين الحكيم على ماجد رزق الله صفير
- احمد الغزاوي على نمر محمد ساید
- كارلوس جرجس كرم على خليل سركيس عطية
- روجيه الحداد على مارون لحود
- شفيق حنا على جان بيار يعقوب أبي مخايل
- موسى يوسف عسيلي على سلام سعد الدين العساف
- فادي ضو على مارك بو سعيد
- ابراهيم السباعي على بشارة خليل سالم
- جرجس سليمان موسى على دميان فؤاد دميان
- محمد حرب على علي خليل ضاهر
- روني سعد على روجيه فؤاد يوسف
- شارل حكيم على جوني البعيني
- اسعد سعادة على جان الخوري
- بهاء النابلسي على علي طالب حمية
- غسان حاطوم على سالم احمد رسلان
- سعيد يوسف على ايلي حداد
- ربيع زيادة على زيدان عمار
- علي الصلوخ على وليد منذر
- بشير طربيه على حنان خميس حمدان
- جورج ملحم مجدلاني على علاء فاخوري
- نقولا حمدان على سامي أبو جوده
- سامي بو عاصي على جيلبيرسابا
- وسام عويدات على توفيق نصر الدين
- شربل جرجس على غسان باز
- حسين علي رباح على ملحم الخوري
- راجي ادريس على بيار كيروز
- يوسف بيضون على شادي الحايك



VITAL®

BECAUSE YOUR **HEALTH COUNTS**

Following its continuous efforts to better protect its customers and preserve their health, Cumberland launched "VITAL", a new Health Insurance Plan offering the most extensive coverage with innovative features and advanced benefits including:

- ✔ International Medical Insurance Coverage
- ✔ Pan Arabian Coverage
- ✔ Pre-confirmed Renewal
- ✔ Full Maternity care
- ✔ Comprehensive coverage including:
  - Prosthesis
  - Psychiatric cases
  - Rehabilitation
  - Free cover for new born babies
  - Congenital cases

For more information on how to apply, please contact your insurance agent.

Cumberland

INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

.....Insuring **One** Client at a Time

1st Floor Hitachi Center, Sin El Fil Highway
P.O. Box 90-554 Jdeidet El Metn - Lebanon
Tel: +961 1 497222 - Fax: +961 1 497333
www.cumberland.com.lb - info@cumberland.com.lb

حضارة القمامة...



بقلم المهندس زياد زخور

تتحلى مناطق عدة في لبناننا العزيز بانتشار القمامة والنفايات الصلبة على مختلف انواعها واشكالها... فإينما تجولت في اي منطقة لبنانية يذهلك حجم النفايات المكدسة التي يخلّفها الشعب اللبناني على طرقاته دون رقيب ولا حسيب.

اوساخ متعددة الاشكال والالوان تزهو وتتزين بها الطبيعة اللبنانية! وتتصدر قائمة ترتيب تلك الاوساخ علب الدخان بالاضافة الى اكياس النايلون والمحارم ومخلفات الشوكولا والبسكويت وغيرها، وصولا الى «تنك» المشروبات الغازية والطاقة والقناني البلاستيكية. تشكيلة واسعة وغنية تعكس اخلاق وسلوك شخصيات من رماها على الطرقات في الجبال والوديان...

واذا كانت بعض المناطق وبخاصة العاصمة والمدن الكبرى تتمتع بطرقات نسبيا انظف من غيرها، فذلك يعود بشكل اساسي الى انتشار عمال النظافة الذين يجوبون شوارعها من الصباح الباكر، يجمعون ما يرميه المواطن اللبناني من اوساخ في الشوارع والازقة.

ان مشكلة تكدس النفايات قديمة جدا في لبنان منذ زمن اضراب عمال النظافة في البلديات خلال سنوات القرن الماضي، حيث كانت القمامة تتكدس في القرى والبلدات مهددة حياة المواطنين بالاوبئة وانتشار الامراض، في ظل عجز السلطات الرسمية عن معالجة تلك المعضلة بشكل علمي وحضاري وبصورة نهائية.

واذا كان منح امتياز، مشوب بالعديد من الشكوك القانونية، لشركات خاصة لجمع النفايات، قد اوجد حلا واعاد بعضا من النظافة الى شوارعنا، الا ان تلك المشكلة بحاجة الى معالجة جذرية وحضارية.

واذا كانت عملية التنظيف وجمع النفايات من القرى والمدن بحاجة الى شركات متخصصة محددة الاهداف والاعمال ومرعية بشروط قانونية وبيئية صارمة ومقابل كلفة منطقية وشفافة، الا ان النظافة يجب ان تكون في صميم وجدان الانسان اللبناني قبل كل شيء.

فأي حضارة جديرة بالاحترام تلك التي تشرع تحويل الطرقات والشوارع والارياف على حد سواء الى مكبات للنفايات!

فهل هناك اشنع من مشهد آلاف الاطنان من النفايات المرمية على حافة الطرق وفي الوديان والاحراج اللبنانية دون اي رادع؟

اي عادة سيئة اكتسبها البعض عندما لا يتورع عن رمي نفاياته واوساخه من سيارته دون اي احساس لا بالذنب ولا بالمسؤولية؟

ثم لماذا لا تكتمل فرحة «البيك نيك» في الطبيعة دون ان يترك المستجمّون نفاياتهم وراءهم، فيلوثون الاحراج والينابيع والانهر؟

انها مشكلة ثقافية – اخلاقية بامتياز!

هذا دون ان ننسى تلكؤ السلطات الرسمية المعنية، المسؤولة الاولى عن تطبيق القوانين وملاحقة المخالفين.

فالقانون واضح وهو يحظر ويعاقب من يرمي الاوساخ على الطرقات. لكن لم نرَ في حياتنا مسؤولا رسمياً، شرطياً او ما شابه، يقوم بضبط مواطن ينشر نفاياته في الاماكن العامة! فمشكلة النفايات والاوساخ على الطرقات ليست فقط مشكلة جمالية مزعجة لا بل هي ايضا مشكلة بيئية من الدرجة الاولى. فالنفايات الصلبة تحوي مواد سامة ومضرة وهي تنتقل بسرعة الى المياه الجوفية والينابيع نتيجة للعوامل الطبيعية.

كما ان بعضها قد يستغرق مئات السنين كي يتفكك ويتحلل كـ «العلكة» والنايلون والاوعية البلاستيكية.

اما القطع الزجاجية فهي خطرة وقد تشعل حرائق جراء عكسها لأشعة الشمس فتقضي على اشجار الغابات والاحراج.

واذا كانت العادة السيئة عبر رمي النفايات على الطرقات وفي الاحراج مستهجنة ومدانة، فكيف بالحري الجريمة المنظمة؟ فيومياً المئات من الشاحنات تفرغ حمولتها من اوساخ ونفايات متعددة المصدر في الوديان والجبال اللبنانية في ظل تغاضي او استغياب السلطات البلدية المسؤولة اساسا عن مراقبة حركة تحميل وتفريغ تلك الشاحنات.

فعوض تأمين مكبات شرعية ومدروسة لاستقبال تلك القمامة على انواعها، تترك هذه المهمة لمتعهدين من ذوي الاخلاق غير الحميدة الذين يستحدثون مكبات على هواهم في الغابات والوديان، مع ما يشكل ذلك من خطر حقيقي على الصحة العامة واعتداء صارخ على الطبيعة.

ان البيئة النظيفة من شيم الشعوب المتحضرة والمتطورة. فأينما حللت في دول اوروبا تفاجأ وتفرح بالطرقات النظيفة وتستمتع بالطبيعة الجميلة. فهذه شعوب تعي مسؤولياتها وتطبق مفاهيم ومعايير النظافة العامة وتؤمن بأهمية الحياة ضمن بيئة ومجتمع نظيفين.

بَيد ان المؤسف ان ذاك المنطق السليم لا يزال بعيدا كل البعد عن وطننا حيث اللاوعي البيئي هو المسيطر، والجهل والتخلف هما الضيفان المكرمان لدى الشعب اللبناني بكافة شرائحه.

فيومياً هناك الآلاف من اللبنانيين الذين لا يتورعون عن نشر نفاياتهم واوساخهم في ربوع وطنهم دون اي خجل او رادع او تأنيب ضمير!

نعم، بئس هذا الزمن حيث اينما يحل بعض اللبنانيين يتركون وراءهم آثارهم من نفايات وقمامة...■



صوت الذين لا صوت لهم

معاودة مصرف لبنان تفعيل القروض السكنية تحيي آمال الطامحين لتملّك المسكن العائلي

مصارف عرضت لقروضها وتسهيلاتها مبرزة طابعها الإجتماعي

لا تنفك أزمة السكن في لبنان تطل برأسها عند كل مفترق متلازم مع الأوضاع السياسية والاقتصادية وقانون الإيجارات المرحّل الى أجل غير مسمى، الى عوامل لا تقدّر ولا تحصى، كان لها الأثر البالغ في تنشيط قطاع الإسكان أو انكماشه.



وبما ان قروض الإسكان علامة فارقة ايجابية فقد أمنت آلية اعفاء المصارف التجارية من احتياطيها الإلزامي لدى مصرف لبنان بنسبة تصل الى ٦٠ في المئة، واستخدام هوامشها المالية المتاحة في تحفيز الإقراض السكني، نمواً هائلاً في الطلب على القروض السكنية بمعدل بلغ ٣٥,٥ في المئة بين عامي ٢٠٠٦ و٢٠١٠، ليصل مجموع قيمة هذه القروض المقدمة من المصارف التجارية نهاية ٢٠١١ نحو ٦ مليارات دولار.

لكن ومع انكفاء التسليفات بعدما وصلت بعض المصارف الى السقف المتاح لها في إطار الاحتياطي الإلزامي، كان لا بد من تدخل مصرف لبنان مجدداً بتعميمه الوسيط الصادر في ١٤ كانون الثاني (يناير) الماضي والموجه الى المصارف والمؤسسات المالية، وبذلك أطلق آلية تفعيل التسليفات الى القطاعات الاقتصادية، ومن بينها القطاع السكني، من خلال ضخ مليار و٤٠٠ مليون دولار للمصارف عبر سندات خزينة بفائدة واحد في المئة.





«البيان الإقتصادية» وفي إطار متابعتها أزمة الإسكان وتفاوت أسعار الوحدات السكنية وانكماش بيع الكبيرة منها، عادت لتسلّط الضوء على برامج المصارف الإقراضية لقطاع الإسكان، المدعومة من مصرف لبنان وغير المدعومة، مطلعة على حركتها، متوقفة عند آراء مديريها حول خطوة مصرف لبنان الأخيرة، والتسهيلات المقدمة للمقترضين وحجم القروض السكنية الموفرة لطالبيها حتى الآن والحصة السوقية لكل مصرف منها، عارضين لتجربة التعامل مع «كفالات» مشددين على الطابع الاجتماعي للقروض السكنية ومساهمتها في دعم الشباب وبناء العائلات. هذا ولم تخل التسهيلات من تمايز بين مصرف وآخر.

وهنا ما جمعه مندوبو «البيان الإقتصادية»:

عبد الرزاق عاشور (فينيسيا بنك FENICIA BANK): تسهيلات مصرف لبنان الأخيرة انعشت القروض السكنية



رئيس مجلس ادارة «فينيسيا بنك» ومديره العام **عبد الرزاق عاشور** رأى ان القروض السكنية لا تتأثر مباشرة بالأحداث الأمنية أو السياسية أو الإقليمية برغم ان لبنان معرض دائماً لحالات من اللااستقرار. وأشار الى انه في ظل انكماش الحركة الاقتصادية وارتفاع اسعار العقارات في لبنان، فإن القروض السكنية تأثرت بشكل سلبي، ولكن التسهيلات التي منحها مصرف لبنان في هذا المجال انعشت هذه القروض بنسبة معينة.

وأوضح **عاشور** «بالنسبة الى «فينيسيا بنك» فإن حجم القروض السكنية يشكل حوالى ١١ في المئة من محفظة القروض والتسليفات بواقع أكثر من ٥٠٠ ملف سكني موزعة بحسب نوعها، فمنها بالتعاون مع المؤسسة العامة للإسكان أو صندوق تعاضد القضاة، ومنها عبر جهاز إسكان العسكريين، وأخرى ضمن برامج الحوافز من مصرف لبنان وهي تخضع جميعاً للشروط المتعارف عليها ضمن بروتوكولات التعاون مع هذه المؤسسات».

وفي ما خص المصارف المتوقفة عن اعطاء القروض بسبب تجاوزها السقف المحدد لها قال «يتوقف هذا الأمر على وضع كل مصرف سواء لجهة سقف الاستفادة من الاحتياطي الالزامي، أو لجهة السقوف المحددة مسبقاً لاستثمارها في القروض الإسكانية. غير ان التسهيلات الأخيرة التي منحها مصرف لبنان للمصارف فتحت المجال أمام توظيفات جديدة في مجالات عدة منها القروض السكنية بمختلف أنواعها دون ربطها بشكل عام بسقوف معينة».

وعن شكوى المقترضين من ارتفاع قيمة البوليصة على حياتهم، لفت الى ان البوليصة ترتبط بحياة كل مقترض على حدة، وهي مرتبطة بعمره وقيمة القرض والفترة الزمنية الخاصة بتسديد القرض. وان قيمة البوليصة تخضع لجداول تسعير محددة من قبل شركات التأمين. أما بالنسبة الى الرسوم فهي تدفع لمرة واحدة عند الموافقة على القرض مقابل العمل الذي يتطلبه انهاء المعاملات والمراسلات المتعلقة بالملف. «ونحن في «فينيسيا بنك» حريصون على ان تكون قيمة بوليصة التأمين في الإطار المقبول ونسعى لتقديم أفضل الأسعار من دون حصولنا على أي عمولات. وفي ما خص الشكاوى ففي الغالب تكون محدودة ويمكن الاطلاع عليها وتقييمها ومعالجتها».

وذكّر **عاشور** باختلاف نسب الفوائد والرسوم على القروض السكنية بحسب أنواعها. إلا انها إجمالاً تكون منخفضة مقارنة مع أنواع القروض الأخرى. فمثلاً القروض السكنية المتعلقة بالأجهزة الأمنية والقضائية متدنية الفوائد بحيث لا تتجاوز ثلث الفوائد على القروض السكنية الأخرى. وإذا أخذنا مثالاً القروض السكنية ضمن حوافز مصرف لبنان، فإن قرضاً مدته ١٠ سنوات يكون إجمالي الفوائد عليه ٣٠ في المئة من قيمة القرض بالأسعار الحالية، في حين لو كانت مدته ١٥ سنة تشكل الفوائد ٤٥ في المئة من قيمة القرض ولو امتدت الفترة الى ٢٠ سنة تصبح قيمة الفوائد ٦٥ في المئة من قيمة القرض.

ووصف **عاشور** تجربة «فينيسيا بنك» مع شركة كفالات خلال السنوات الماضية بالناجحة والمثمرة، عازياً اياها الى التعاون المستمر والفعّال بين شركة كفالات، المصرف، والمقترض. مقدراً الجهد المبذول من قبل كفالات لجهة السرعة في الموافقة على القروض وإصدار الكفالات وتوظيف خبرتها في تقديم المشورة ودعم المقترضين، معتبراً ان «قروض كفالات تشكل حوالى ٣ في المئة من محفظة

البيئة بالقلب.



ليرتك إلك ولبيئتك.

لطالما حاولنا أن نحصّن الإقتصاد لخلق بيئة مالية سليمة تساعد البلاد للنهوض والتقدم.
اليوم، عمّمنا على جميع المصارف تسهيلات لقروض ميسّرة لكل من يتقدم بمشاريع مفيدة للبيئة. منها تركيب الفرميد، تلبيس الحجر، تنسيق الحدائق، الطاقة المتجددة، السياحة البيئية، وإعادة التدوير...

مصرف لبنان

التسليفات. ونحن نسعى دائماً لزيادة حجم هذه القروض بناء لحاجات زبائننا خصوصاً في ظل طرق التمويل الجديدة التي تقترحها كفالات، والتي من شأنها إنعاش القطاعات الإنتاجية والخدماتية. أما المقترحات التي من شأنها تسهيل التعامل بالنسبة للمقترضين فتكون عبر: رؤية واضحة من المقترض لمفهوم عمله، وجود تخصص في المصارف لخدمة الزبائن في هذا المجال بالذات عبر تقديم النصح والمشورة كون ملف كفالات ليس كملفات الائتمان التقليدية، إذ يفرض توفر مقومات لنجاح المشروع كون فترته الزمنية طويلة الأجل».■

* * *

انطوان شمعون (بنك بيروت BANK OF BEIRUT):
نتبع منحى اجتماعيا في تقديم القروض السكنية



مدير عام بنك بيروت للاستثمار **انطوان شمعون** رأى ان الأحداث السياسية والأمنية تؤثر سلباً على القطاعات الاقتصادية كافة في لبنان وليس فقط على حركة القروض، لكن عموماً وبرغم كل الظروف لا تزال القروض السكنية تسير بشكل جيد جداً، إذ لم تتوقف حتى في أصعب الظروف أقلّه في بنك بيروت.

من جهة أخرى، لفت **شمعون** الى ان هناك نوعين من القروض السكنية، الأول هو القروض التي يقدّمها المصرف من ماله الخاص وتكون عادة بالدولار ولا علاقة لها بالدعم الذي يمنحه مصرف لبنان للبنوك، أما النوع الثاني فهو القروض التي تعطى بالليرة اللبنانية وتكون إما مدعومة من قبل المركزي أو من مؤسسة الإسكان أو من المؤسسة العسكرية من جيش ودرك وأمن عام، ولأن دعم هذه القروض له علاقة بالاحتياطي الإلزامي فهي محددة حكماً بسقوف معينة، وقد وصل الكثير من المصارف الى السقف المحدّد في هذا النوع من القروض فتوقف عن إعطاء القروض المدعومة لكنه استمر في إعطاء القروض من أمواله الخاصة.

وأوضح **شمعون** «عاد مصرف لبنان أخيراً وطرح نوعاً آخر من القروض المدعومة لا علاقة لها بالاحتياط الإلزامي، وهي موجهة للبنوك بفائدة واحد في المئة فقط، على ان تقدم للمقترضين بسقف فائدة معين.

وعن نسبة الفائدة والرسوم على القروض، أشار **شمعون** الى «ان بنك بيروت إضافة الى حقه الطبيعي بالربح مثل باقي البنوك، يتبع منحى اجتماعياً في عملية إعطائه القروض بهدف تمكين فئات المجتمع من الحصول على القروض بفائدة أقل مما يفوق قدرتهم على الاقتراض وفي الوقت نفسه يسهّل عملية البيع لدى المستثمرين».

أضاف **شمعون** «ان الفائدة على قرض بالليرة اللبنانية مقسط على عشر سنوات في بنك بيروت تبلغ ١,٧٥ في المئة، و٢,٥ في المئة على عشرين سنة، أما الفائدة على قرض بالدولار مقسط على عشر سنوات فتبلغ ٢,٥ في المئة، و٣,٥ في المئة على عشرين سنة، وهذه الفوائد القليلة على القروض تبرّر الاقبال الجيد الذي يشهده بنك بيروت على القروض السكنية».

ولدى سؤاله عن شكوى بعض المقترضين من ارتفاع الرسوم وقيمة بوليصة التأمين على حياتهم التي يفرضها المصرف كضمانة لقرضه، ردّ **شمعون** «الرسوم على القروض تفرضها القوانين وليس المصارف، أما في ما يتعلق بالتأمين على حياة المقترض فهذا الأمر يعود الى التقديمات المعطاة وليس الى قيمة البوليصة، اضافة الى عمر المقترض بحيث كلما كان متقدماً في السن ارتفعت قيمة بوليصة التأمين على حياته والعكس صحيح، ففي بنك بيروت تحديداً نؤمن على حياة المقترض بالكامل فإذا توفي جراء حادث أمني أو انفجار وغيره يعفى ورثته من دفع بقية القرض، وكذلك في حال اعاقته الدائمة، إضافة الى ان رسم نسبة الخمسة في المئة الذي يدفعه الورثة للمالية في حال وفاة المقترض يضيفه بنك بيروت الى قيمة بوليصة التأمين، وبالتالي في حال حصول الوفاة لا يعود مطلوباً من الورثة ان يدفعوا هذا الرسم الى وزارة المال»، مشدداً في هذا السياق على «ضرورة سؤال المقترضين عن التقديمات والضمانات التي تؤمنها بوليصة التأمين».

وعن تجربة التعامل مع مؤسسة «كفالات» أكد **شمعون** ان ما يعرفه من خلال بنك بيروت والأصدقاء، هو ان العمل مع كفالات ممتاز ويساعد اللبنانيين ممّن يرغبون في توسيع أعمالهم أو إقامة مشاريعهم الفردية الخاصة بهم، على الحصول على قروض بفائدة مخفضة جداً، مشيراً الى انه ليس الشخص المعني او المهيأ لإعطاء ملاحظات او آراء حول تجربة التعامل مع مؤسسة «كفالات».

وعن مدى تأثير المنافسة القائمة بين المصارف، قال **شمعون** «ان المنافسة مفيدة في الحالات كافة باعتبارها تدفع البنوك الى تحسين خدماتها الى أعلى مستوى، لكن ما أعرفه شخصياً من خلال جمهور المقترضين ان منافسة بنك بيروت تشكّل ازعاجاً للبنوك الأخرى نظراً الى التقديمات والتسهيلات التي يوفرها والفوائد المخفّضة على القروض التي يمنحها».

وأخيراً، توجه **شمعون** الى اللبنانيين عموماً والشباب خصوصاً داعيا إياهم الى تملّك مساكن خاصة بهم لأن الفرص المتاحة أمامهم جيدة جداً والقروض المعطاة من قبل بنك بيروت سواء بالليرة اللبنانية او بالدولار مدروسة جداً.■

* * *

رونالد زيركا (البنك اللبناني الفرنسي BLF):
مصرفنا الوحيد الذي لم يتوقف يوما عن منح قروض سكنية مدعومة



أشار مدير التجزئة والتسويق في البنك اللبناني الفرنسي، **رونالد زيركا**، إلى أن «حركة القروض المصرفية وخاصة منها السكنية قد تراجعت بشكل ملحوظ في العام ٢٠١٢ نظراً للأحداث الامنية والسياسية التي شهدها لبنان والتي أثرت بشكل كبير على قابلية العميل للدخول في استثمارات والتزامات طويلة الاجل، مما أدى الى ارتفاع العرض على الطلب بالنسبة للشقق السكنية».

ولفت **زيركا** إلى أن المواطنين «ما لبثوا أن عرفوا أن مصرف لبنان يقدّم، في نهاية العام ٢٠١٢، دعماً للمصارف في مجال القروض السكنية حتى عادت ثقتهم تدريجياً بالليرة اللبنانية وبوضع البلاد عموماً، ما انعكس إيجاباً على حركة القروض المصرفية وبالتالي ارتفعت وتيرتها مجدداً في البنك اللبناني الفرنسي لتعود إلى سابق عهدها، وهو أمر مشجّع جداً»، مذكراً بأن البنك اللبناني الفرنسي هو المصرف اللبناني الوحيد الذي لم يتوقف يوماً عن منح قروض مدعومة لا سيّما بين عامي ٢٠١١ و٢٠١٣. وأضاف أن المصرف قد «أطلق عدداً من القروض السكنية منها المدعومة بالليرة اللبنانية وبالدولار الأميركي، ومنها غير المدعومة، إضافة إلى القروض التي يقدمها بالتعاون مع المؤسسة العامة للإسكان التي لم تتوقف يوماً عن منحها بالرغم من الشائعات الكثيرة التي طالت المؤسسة سابقاً بالتوقف عن منح القروض السكنية».

أما عن شكاوى المقترضين من ارتفاع قيمة بوليصة التأمين على حياتهم التي يفرضها المصرف ضمانةً على القرض، إضافة إلى ارتفاع الرسوم، فقد أوضح **زيركا** أن «المصارف رفعت منذ حرب تموز ٢٠٠٦، قيمة البوليصة على حياة المقترض نظراً لتزايد الأخطار الناتجة من أعمال الحرب، لكن زبائننا جميعاً يتفهمون هذه الزيادة لأنها تضمن حقوقهم وحقوق عائلاتهم».

وشرح **زيركا** أن «معدل الفائدة على قرض بقيمة ١٠٠ ألف دولار على عشر

BANQUE BEMO SAL

RCB: 17837; BSE No: 1111; LIST OF BANKS: N° 93
UNAUDITED CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION AS AT MARCH 31, 2013
IN ACCORDANCE TO INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (IFRS7)

Head Office: Elias Sarkis Ave., Bemo Bldg., Ashrafieh, Beirut - Lebanon | Tel: 01-200505

ASSETS	Mar-13 LBP'000 Unaudited	Dec-12 LBP'000 Audited
Cash, compulsory reserves and Central Banks	385,510,081	299,446,045
Deposits with banks and financial institutions	257,017,145	396,330,644
Deposits with related parties	12,047,151	17,370,734
Financial assets held at FVTPL	98,966,753	64,375,916
Loans to banks	22,766,478	25,676,016
Loans and advances to customers	935,030,964	916,880,834
Loans and advances to related parties	3,131,660	3,848,770
Financial assets held at amortized cost	458,130,047	437,198,159
Customers' liability under acceptances	18,580,256	23,865,730
Investments in associates	28,664,654	30,693,799
Assets acquired in satisfaction of loans	2,831,019	2,831,019
Property and equipment	15,134,071	15,492,187
Intangible assets	640,281	699,743
Other assets	8,797,859	10,544,789
Total Assets	**2,247,248,419**	**2,245,254,385**

LIABILITIES	Mar-13 LBP'000 Unaudited	Dec-12 LBP'000 Audited
Deposits and borrowings from banks	58,069,551	57,623,346
Deposits from related parties	51,829,974	36,310,924
Customers' accounts at amortized cost	1,827,225,862	1,837,531,533
Related parties' accounts at amortized cost	51,842,138	53,967,424
Acceptance liability	18,580,256	23,865,730
Other liabilities	9,787,923	8,311,948
Provisions for risks & Charges	5,240,286	2,463,867
Provisions for end of service indemnity	3,647,854	3,578,591
Subordinated bonds	61,315,997	62,397,735
Total Liabilities	**2,087,539,841**	**2,086,051,098**
Shareholders' Equity		
Share capital (nominal)	62,000,000	62,000,000
Treasury shares	(2,197,625)	(2,197,625)
Preferred shares	30,150,000	30,150,000
Shareholders' cash contribution to capital	29,104,984	29,104,984
Reserves	24,498,542	25,052,144
Retained earnings	28,329,554	22,503,411
Currency translation adjustment	(14,497,961)	(13,003,565)
Income for the year	2,320,975	5,593,850
Equity attributable to the Group	**159,708,469**	**159,203,199**
Minority interest	109	88
Total equity	159,708,578	159,203,287
Total Liabilities and Shareholders' Equity	**2,247,248,419**	**2,245,254,385**
Values in Deposit	**549,817,618**	**414,989,031**

OFF BALANCE SHEET ITEMS	Mar-13 LBP'000 Unaudited	Dec-12 LBP'000 Audited
Engagements by signature	**1,398,529,189**	**1,292,189,601**
Issued To Financial intermediaries	53,503,217	45,793,445
Received from Financial intermediaries	5,831,704	4,337,716
Issued To Customers	107,743,118	84,169,690
Received from Customers	1,231,451,150	1,157,888,750
Forward contracts	**1,500,291,030**	**1,442,042,543**
Foreign currencies to receive	751,100,964	722,103,617
Foreign currencies to deliver	749,190,066	719,938,926
Fiduciary accounts	**16,388,803**	**8,469,905**
Bad Debts fully provisioned, Transferred to Off-BS	**2,451,728**	**2,412,597**

INCOME STATEMENT	Mar-13 LBP'000	Mar-12 LBP'000
Interest income	21,641,714	20,541,992
Interest expense	(15,631,043)	(15,162,572)
Net interest income	**6,010,671**	**5,379,420**
Fee and commission income	1,946,398	1,696,744
Fee and commission expense	(500,408)	(122,343)
Net fee and commission income	**1,445,990**	**1,574,401**
Net interest & other gain (loss) on FVTPL portfolio	3,568,051	3,179,511
-Of which net interest on FVTPL portfolio	*1,380,301*	*2,968,330*
Gain on exchange	380,538	482,116
Other operating income	399,385	360,949
Net financial revenues	**11,804,635**	**10,976,397**
Allowance for impairment of loans & advances	(456,773)	
Write-back of impairment loss on loans	521,027	
Net financial revenues after impairment charge for credit losses	**11,868,889**	**10,976,397**
Staff costs	(4,808,759)	(4,696,091)
Administrative expenses	(3,005,400)	(2,893,959)
Depreciation and amortization	(540,632)	(642,029)
Provision for contingencies	(56,531)	-
Total expenses	**(8,411,322)**	**(8,232,079)**
Profit from participations (Equity method)	(533,516)	-
P/L on disposal of financial and non-financial assets	-	-
Profit before income tax	**2,924,051**	**2,744,318**
Income tax expense	(603,065)	(563,689)
Income for the year	2,320,986	2,180,629
Attributable to:		
Equity holders of the Group	**2,320,975**	**2,180,611**
Minority interest	11	18

BOARD OF DIRECTORS

Mr. Henry Y. OBEGI,	Honorary Chairman
Dr. Riad B. OBEGI,	Chairman - General Manager
Sharikat Al Istismarat Al Oropia Lil Sharek Al Aousat (Holding) sal,	Member (Represented by Dr. Riad OBEGI)
Dr. Ara Ohannes HRECHDAKIAN,	Member
Mr. Jean V. HAJJAR,	Member
Mr. Antoine Y. MANSOUR WAKIM,	Member
Sheikh Hassan Isam M. KABBANI,	Member
Mr. Samih H. SAADEH,	Managing Director - General Manager
Mr. Georges B. OBEGI,	Member
Emir Karim S. ABILLAMA,	Member.

SENIOR MANAGEMENT

Dr. Riad B. OBEGI	Chairman - General Manager
Mr. Samih H. SAADEH	Managing Director - General Manager
Assistant General Managers:	
Mr. Georges Y. MATLOUB	Corporate Banking
Mr.Joseph H. RAFFOUL	Banking Abroad
Mr.Jean M. REBEIZ	Corporate Business Support

AUDITORS

DELOITTE & TOUCHE — DFK Fiduciaire du Moyen Orient

HO, GM & BRANCHES

Head Office	Elias Sarkis Ave., Bemo Bldg., Ashrafieh Tel: 01-200505
General Management	Riad El Solh Square - Esseily Bldg. Tel: 01-992600
Ashrafieh	Elias Sarkis Ave., Bemo Bldg., Ashrafieh Tel: 01-200505, 203240/1
Riad El Solh	Riad El Solh Square, Esseily Bldg. Tel: 01- 992600
Dora	Dora Hwy, Tachdjian Banking Center Tel: 01-257771
Kantari	Fakhreddine St. Tager Bldg. Tel: 01-373314
Sin El Fil	Charles De Gaulle Ave., Debahy Center Tel: 01-513990
Zouk	Zouk Mekayel Hwy, Vega Center Tel: 09-211182
Verdun	Saeb Salam Blvd., Al Iwan Bldg. Tel: 01-799420
Chtaura	Jdita main road, Khalil Akl Center, Tel: 08-544723/4
Rabieh	Rabieh main road, Lahlouh Center Tel: 04-408910

BRANCH ABROAD

Cyprus	Doma Court, 227, Makarios III Ave, Limassol Swift: EUMOCY2I, Tel: +357 25 587640 Fax: +357 25 588611

سنوات يبلغ ٤,٨٦ في المئة، فتكون الدفعة الشهرية ١٠٥٣ دولاراً، وتكون قيمة الدفعة الشهرية للقرض نفسه على عشرين سنة حوالى ٦٥٢ دولاراً، لكن مع إضافة التسجيل والرهن والتأمين، تصبح الفائدة على القرض السكني ٥,٣٢ في المئة».

وعن تجربة التعامل مع شركة «كفالات» التي تقدم قروضاً مدعومة بهدف النهوض بقطاعات اقتصادية تساعد في إعمار البلاد ونموها، مثل قطاع المطاعم والفنادق والمصانع وغيرها، قال **زيركا** «إن البنك اللبناني الفرنسي يحتل المرتبة الثالثة في قائمة المصارف المتعاملة مع كفالات». أما بالنسبة إلى العلاقة مع المؤسسة العامة للإسكان، فقد أكد **زيركا** تمايزها مبدياً إعجابه بسرعة الأخيرة في التعامل مع المقترضين واتباعها إجراءات تسهل عليهم كثيراً الحصول على القروض المطلوبة. ■

* * *

جورجينا عيد دينار (مجموعة بنك بيبلوس BYBLOS): نولي أهمية كبرى للقروض السكنية لطابعها الاجتماعي الداعم للشباب وبناء العائلة



مديرة وحدة القروض الاستهلاكية للأفراد في مجموعة بنك بيبلوس **جورجينا عيد دينار** قالت لـ «البيان الإقتصادية» أن «الاوضاع التي يعيشها لبنان وغياب المضاربين كان لها انعكاساتها على قطاع العقار ونموه، بحيث يشهد القطاع في الوقت الحالي جموداً على طلب الوحدات السكنية الكبيرة».

ورأت **دينار** أن حركة القروض السكنية لم تشهد أي تراجع لأنها توجهت نحو الوحدات المتوسطة والصغيرة، خصوصا في إطار الدعم المستمر من مصرف لبنان للقروض السكنية وتلك التي تعطى بالتعاون مع المؤسسة العامة للإسكان، وهي الجهة الناشطة في مجال القروض المتوسطة.

وأشارت إلى أن بنك بيبلوس يمنح أنواعاً متعددة من القروض السكنية، منها المتعلقة بإسكان العسكريين بفوائد مدعومة من مصرف لبنان، وقروض المغتربين وقروض القضاة والقروض المتعلقة بالمؤسسة العامة للإسكان، ومنها الممنوحة مباشرة من بنك بيبلوس والتي تشمل نوعين: القروض السكنية بالدولار على أساس كلفة الودائع زائد ٢ في المئة، والقروض بالليرة اللبنانية المدعومة من مصرف لبنان بفائدة مخفضة تصل الى ٥,١٤ في المئة.

ومذكرة بأن لكل قرض شروطه ومميزاته، أعطت **دينار** مثال القرض السكني بالدولار، الذي يلتزم المقترض بموجبه دفع بين ٢٠ و٣٠ في المئة من قيمة القرض كدفعة أولى، علماً بأن مدة التسديد تصل إلى حوالى ثلاثين سنة والفائدة توازي ٥,٣١ في المئة.

أما بالنسبة إلى قروض المغتربين التي تسمح للمغترب اللبناني العامل في الخارج، الذي لا يقل دخله عن ٢٥٠٠ دولار شهرياً، بالاستفادة من القروض المدعومة من مصرف لبنان أو القروض المقدمة مباشرة من بنك بيبلوس.

وأوضحت «نشجع على توفير القروض السكنية بالتعاون مع المؤسسة العامة للإسكان والتي تشهد إقبالاً كبيراً في الآونة الأخيرة، وذلك لسببين رئيسيين: أولاً، كونها تؤمن دعماً للشباب ولأرباب العائلات ذات الامكانيات المادية المتوسطة، وثانياً، للمحافظة على الطلب على الشقق الصغيرة والمتوسطة.

والمعروف أن هذا النوع من القروض يتوزع على مرحلتين وتصل مدة التسديد فيه الى حدود الثلاثين سنة، بحيث أنه في المرحلة الأولى يدفع المقترض أصل القرض فقط على أن تدفع المؤسسة الفوائد المترتبة عليه، وفي المرحلة الثانية يسدد المقترض للمؤسسة كامل الفوائد التي قد دفعتها عنه من خلال دفعات شهرية تمتد طوال كامل فترة التسديد، وذلك بعد حسم المؤسسة قيمة الـ ١٠٪ المقتطعة أساسا من قيمة القرض عند صرفه إضافة إلى ما ينتج عنها من فوائد لصالحه.

هذا ويعفى المقترض من رسوم التسجيل والرهن وفك الرهن. كما أن الفائدة تشجيعية تصل الى حوالى ٤,٥ في المئة. ويولي بنك بيبلوس أهمية كبرى للقروض السكنية نظراً لطابعها الاجتماعي الداعم للشباب وبناء العائلة، إلى جانب دعمه لعجلة النمو الاقتصادية وتطوير القطاع العقاري».

أما بالنسبة إلى بوليصة التأمين على الحياة التي يفرضها المصرف كضمانة، فاعتبرت **دينار** أنها مهمة جداً لحماية المقترض وعائلته نظراً لطول أجل الاستدانة، وأن بوليصة التأمين هي جزء لا يتجزأ من القرض وبالتالي ليست عبئاً على المقترض بل هدفها عدم تكبيد المستفيد وأفراد عائلته أعباء التسديد في حال تعرض احدهم لعجز كلي أو دائم، أو في حالة الوفاة. من جهة أخرى، وبما أن لكل مصرف تغطياته المختلفة، لا يمكن للمقترض مقارنة الأسعار، إنما عليه الاطلاع على تغطيات البوليصة التي يوفرها المصرف. «بالنسبة إلينا، تقول **دينار**، نعمل على تقسيم قيمة البوليصة وإضافتها إلى السندات فتشكل زيادة بسيطة جداً». وأضافت أن «كلفة الدين لقرض يبلغ ١٠٠ ألف دولار مع كل ما تتضمن تلك الكلفة من فائدة والرسوم تبلغ ٨١١ دولاراً، أي الفائدة ٧,٥٪، إذا ما احتسبنا فترة التسديد ١٥ سنة».

ونوهت **دينار** أخيراً بالجهد المبذول من المؤسسة العامة للإسكان التي تقوم بعمل ممتاز وتسعى دائماً إلى تسريع المعاملات لمساعدة المقترضين وتوفير الدعم الكامل لهم. ■

* * *

يوسف عيد (BLC BANK): برامجنا الاسكانية الأفضل والأقل تكلفة



المدير العام المساعد ومدير قطاع الصيرفة بالتجزئة في BLC BANK **يوسف عيد** لاحظ عدم وجود أي تغيير في مؤشرات وأحجام القروض السكنية خلال الفترة الماضية على خلفية بعض التوترات السياسية أو الأمنية التي تشهدها البلاد، إذ أن القطاع المصرفي اعتاد التعامل مع ظروف عامة طارئة، كما تتعايش الاسواق عموماً مع توترات تجري بين حين وآخر، لكن ومن المحتمل أن نشهد انكماشا ما خلال فترة محددة يؤثر جزئيا في حركة الطلب، وخصوصا في حالات الاضطراب والتوتر حيث تتغير نسبيا توجهات المستهلكين.

وأشار الى ان برامج BLC BANK المتنوعة في مجال تمويل شراء المساكن والبناء تلقى اقبالا مشهودا، حيث استطاع البنك احتلال موقع متقدم ضمن لائحة أكثر البنوك اللبنانية المبتكرة للقروض السكنية، والبعض منها اكتسب صفة مرجعية في السوق، ومن أحدث ما ابتكرنا قرض مميز وهو سابقة في عالم القروض السكنية اللبنانية، إذ يمنح العملاء حقّ استلاف مبلغ أكبر مقابل الدّفعة الشّهريّة نفسها على ألا تتعدّى ثلث مدخول المقترض ودون زيادة فترة تسديد القرض. ومن هنا جاء شعار الحملة الدعائية للقرض: «قرض أكبر بدون ما الدفعة تكبر» فبفضل برنامج Innovative plan أو البرنامج المبتكر من BLC Bank، سيتمكّن العميل من تسديد جزء من أصل القرض ومن الفائدة خلال مدّة القرض، وتأجيل تسديد حتّى ٥٠ في المئة من أصل القرض لقرابة نهاية مدّة القرض. إلاّ أنّ Innovative plan plus تسمح له باستلاف ١٠٠ في المئة من قيمة القرض حيث سيتمّ تجميد ٢٠ في المئة من المبلغ في حساب باسم الرّبون وذلك طيلة فترة

DEPOSITOR PREMIUM

عالمك من الخيارات المربحة !

إيـراد لغايـة
٪٥,١٠ علـى الـ $
٪٧,١٠ على الـ ل.ل.



خاضع لأحكام وشروط

JTB

جمّـال ترسـت بنـك ش.م.ل

منحكي لغتك

1558 | jtbbank.com

القرض. وستغطّي فائدة هذا الحساب ما تبقّى من أصل القرض عند انتهاء مدّة القرض (حتى ٥٠ في المئة) وبالتالي يتمكن الزبون من استرجاع المبلغ المتبقّي. وتجدر الإشارة إلى أنّ قيمة القرض تصل الى ٨٠٠ مليون ليرة ، ويمكن أن ترتفع الى مليون دولار وفقاً لمستوى الدخل.

ومن برامجنا المميزة أيضاً، قرض «اسكان» بفائدة صفر في المئة، وهو برنامج يقدم قرضا لغاية ٢٧٠ مليون ليرة. ويتميز هذا البرنامج بعدم وجود أعباء مادية، وقد تم تطويره ليكون القرض السكني الملائم لأصحاب المداخيل العادية خصوصاً الأجيال الجديدة من الشباب الراغبة بتملك منزل الزوجية بكلفة تقارب بدل الايجار، اذ يكفي أن يراوح المدخول الشهري الفردي أو المشترك دون سقف ٦,٧٥ ملايين ليرة لبنانية، وهو مفتوح لفئات الأعمار حتى ٥٧ سنة.

ورأى **عيد** «ان التوقف عن منح قروض سكنية جديدة لفترة محددة لدى بعض المصارف مرتبط ببلوغ السقف المتاح في الاحتياطات الالزامية ويشمل فقط القروض المرتبطة بهذه الفئة حصراً. فلكل مصرف سياسته الخاصة في ادارة محفظته التمويلية بما فيها المخصصة للقروض السكنية، والتعاون مع مصرف لبنان قائم دائما ومثمر لما فيه مصلحة المواطنين وتلبية حاجاتهم المالية من خلال الجهاز المصرفي. لافتاً الى مبادرة البنك المركزي، بموجب التعميم رقم ٣١٣، والتي قضت بضخ نحو ٨٠٠ مليون دولار لتمويل القروض الاسكانية عبر الجهاز المصرفي. فهذه المبادرة من شأنها حفز الطلب على التمويل السكني كونها توفر فرصة ممتازة للحصول على قرض مدعوم ، كما بامكان المصارف ادخال بعض التطوير الذي يوسع هامش القرض و/ أو عرض منتجات موازية».

وعن شكوى المقترضين من ارتفاع قيمة بوليصة التأمين على حياتهم أوضح «نعمل في BLC Bank على إعداد البرامج الافضل والاقل تكلفة، وهذا ينطبق على رسوم تأمين المنزل ورسم التأمين على حياة المقترض. ونؤكد أن هذه التأمينات إضافةً إلى أنها تضمن القرض وقيمته فإنها تضمن ملكيّة المقترض وتمنع تعريض عائلته لأي أعباء في حال الوفاة أو التعرض لعجز مؤقت أو دائم خلال فترة القرض، وهذا ما يمثل حماية حقيقية وضرورية للمقترض ولحق عائلته في حفظ ملكية المنزل من دون حمل أعباء السداد بعد غياب المعيل أو صاحب الدخل».

وعرض **عيد** لبرامج البنك «لدينا مجموعة متنوعة من البرامج ذات الاكلاف التنافسية في السوق . أما الفوائد فهي مرتبطة بمعدلات الفوائد المرجعية بالليرة وبالدولار، ومنها:

برنامج اسكان: ما يماثل ٢٠ في المئة من مردود سندات الخزينة لمدة عامين، مضافا اليها ٣,٩ في المئة، أي ما يوازي ٥,٠٧ في المئة حالياً. أمّا برنامج اسكان صفر في المئة : فيتم استيفاء التكلفة من خلال وديعة تماثل ١٠ في المئة من قيمة القرض.

برامج كلاسيك، مبتكر Innovative ومبتكر بلاس Innovative Plus (المدعومة من مصرف لبنان): معدل الفوائد المطبق على هذه البرامج يماثل ٤٠ في المئة من مردود سندات الخزينة لمدّة عام مضافاً اليها نسبة ٣ في المئة، فتكون الفائدة نحو ٥,١٤ في المئة حالياً.

برنامج دولوكس Deluxe: السنة الاولى ٤ في المئة، ثم معدل الفائدة المرجعية في سوق بيروت Beirut Reference Rate BRR + ١,٥٪ أي ٧,٣٪ في المئة.

من المهم الاشارة في هذا المجال الى ان مصرفنا يعرض حاليا كل هذه البرامج مع اعفاءات كاملة من تكلفة الملف، رسوم الخبير وعمولات المصرف.

وبالنسبة الى تعامل البنك مع المؤسسة العامة للاسكان قال «تمثل القروض المدعومة من البنك المركزي مباشرة وعبر المؤسسة العامة للإسكان احدى النوافذ التمويلية الحيوية التي تناسب شريحة واسعة من العملاء، من بينهم ذوو المداخيل المتدنية والمتوسطة الذين يختارون هذه القروض وتوفير جزء من تكلفة التمويل. عموماً، نحن مرتاحون الى تطور علاقة التعاون مع المؤسسة، ونقدر دورها في مجال تنمية سوق التمويل السكني. ولذا فان مصرفنا يعرض هذه القروض ضمن سلة البرامج المتنوعة التي تتيح خيارات واسعة امام العملاء من كل مستويات المداخيل، وقد عملنا على تطوير البرامج المدعومة بهدف تقديم المزيد من التسهيلات». ■

كمال نادر (بنك بيمو BEMO):

نشاط البنك يقتصر على توفير الخدمات المصرفية للقطاع الخاص والشركات

مصرف لبنان يقدم قروضا بسقوف محددة لا يمكن تجاوزها



مدير بدائرة صيرفة الشركات في بنك «بيمو» **كمال نادر** أوضح ان نشاط البنك يقتصر على توفير الخدمات المصرفية للقطاع الخاص والشركات.

وأشار الى ان المنتجات المدعومة من مصرف لبنان والمقدمة الى المصارف لا تزال موجودة، وتتمتع بها المصارف التي تملك احتياطياً الزامياً من الودائع.

وذكّر بأن «بيمو» قدم عدداً لا بأس به من القروض السكنية بموجب التعميم الصادر عن مصرف لبنان. مبرراً طرح مصرف لبنان أخيراً ٢٢٠٠ مليار ليرة في السوق المصرفية كقروض بفائدة واحد في المئة، لعدم توافر نسب عالية من الاحتياطي الإلزامي للكثير من المصارف. معتبراً ان الهدف من مبادرة مصرف لبنان تحريك العجلة الإقتصادية، من خلال زيادة القروض السكنية التي ستؤدي الى نمو حركة الإنشاءات المحركة لما يقل عن ٦٥ في المئة من القطاعات، مشدداً على ان المستفيدين بالدرجة الأولى سيكونون المقترضين باعتبار ان الفائدة منخفضة ومدة التقسيط ستراوح بين ٧ و٢٥ سنة.

أما بالنسبة الى اعتراض بعض المقترضين من ارتفاع قيمة بوليصة التأمين على حياتهم والتي يفرضها المصرف كضمانة لقرضه، فأوضح ان بوليصة التأمين على الحياة ليست ضمانة للقرض، إنما الضمانة تكون برهن الوحدة السكنية ليبقى هدف البوليصة الإيفاء بقيمة العقار في حال وفاة المقترض وبالتالي يبقى العقار لصاحبه، لافتاً الى ان ارتفاع قيمة البوليصة مرتبط عوامل عدة منها عمر المقترض وقيمة القرض وغيرهما.

وفي سياق آخر أشار الى ان مصرف لبنان يقدم قروضاً بسقوف محددة، ولا يمكن للمصارف ان تتجاوزها، إلا ان بعضها يقدم تسهيلات كتثبيت الفائدة في السنة الأولى بنسبة ٣,٥ في المئة بهدف المنافسة.

وفي ما خص التعاون مع مؤسسة كفالات، نفى أي تعاون معها باعتبارها تتوجه الى المؤسسات المتوسطة والصغيرة وليست الكبيرة التي يتعامل «بيمو» معها.

ولفت الى انه في الوقت الحالي ليس هناك من خطط لقيام مشاريع مستقبلية، لأن الهدف الأساسي ليس التوسع إنما جذب الشركات المهمة، وان حضور البنك في اوروبا يعود بالفائدة على عملائه في لبنان بحيث يسهل قيامهم بمشاريع توسعية في الخارج. ■

* * *

كميل شويري (BSL BANK):

تعاملنا بشفافية مع المقترضين أتاح لنا حصة وازنة من القروض السكنية

واعتبر مدير قسم الخدمات المصرفية التجارية في BSL BANK **كميل شويري**، ان الأحداث والثورات أو ما يسمى بالربيع العربي أثرت سلباً على القطاعات الاقتصادية كافة، الى جانب تأثير الأزمة السورية على أوضاع الداخل اللبناني وتراجع حركة القروض السكنية نتيجة غياب المستثمرين العرب والمغتربين اللبنانيين.

وأشار الى ان التسليفات المقدمة الى اللبنانيين المقيمين في لبنان لم تتراجع، إنما


North
Assurance
S.A.L.
You take
your
chances
we take
the risk...
MANAGEMENT OFFICE
Sin-el-Fil blvd - Freeway Tower
Tel : 01/511995 - Fax : 01/511996



كميل شويري
BSL BANK

تراجع الطلب على الوحدات السكنية الكبيرة، والفخمة، مقابل ارتفاعه على الوحدات الصغيرة المتناسبة والقدرة الشرائية للشباب اللبناني. لافتاً الى حصة وازنة لـBSL BANK من القروض السكنية متأتية من تعامله بشفافية تامة مع المقترضين وتوفيره بوالص تأمين هي الأفضل في السوق لجهة نوعية التغطية والكلفة على المقترض.

واستطرد **شويري**: خلال النصف الثاني من ٢٠١٢ توقف عدد من المصارف عن تقديم القروض السكنية المدعومة بالليرة اللبنانية بسبب تجاوز السقف المحدد لها من قبل مصرف لبنان، فلجأت هذه الاخيرة الى التسليفات بالدولار. وفي الربع الاول من السنة الحالية قام مصرف لبنان وإسهاماً منه في اعادة تنشيط القروض السكنية، بإطلاق برنامج جديد يقضي بتسليف بعض المصارف مبالغ جديدة خوّلتها اعادة التسليفات للقروض السكنية بفائدة تتجاوز ٠,٣ في المئة مما اعاد الحياة الى هذا النوع من القروض.

أما بالنسبة لنا، فلم نتأثر بهذا التعميم كوننا لا زلنا نملك الاحتياط اللازم لتمويل القروض المدعومة من مصرف لبنان وبفائدة اقل.

ورداً على شكاوى المقترضين من ارتفاع قيمة بوليصة التأمين على حياتهم، ما يؤدي الى ارتفاع القسط أوضح **شويري** ان بعض المصارف يعتمد سياسة خاصة به اذ يعمد الى اضافة قيمة بوليصة التأمين على طول مدة القرض بدلاً من تجديدها سنوياً، ما يؤدي الى ارتفاع القسط وبالتالي نسبة الفائدة ومن الطبيعي ان يؤدي ذلك الى استياء المقترض، لكن بالنسبة الينا لا نعاني مشكلة ولا نلقى أي شكوى اذ يتم تسديد قيمة البوليصة سنوياً وهي مرتبطة بعمر المقترض ومدة القرض.

أما بالنسبة الى موضوع الفوائد على القروض السكنية فذكّر ان الـBSL BANK قام باعتماد فائدة ٣,٩ في المئة خلال السنة الأولى من التسديد، مع فترة سماح تتراوح بين ٦ الى ١٢ شهراً، كمساهمة منه لتخفيض قيمة الفوائد للسنة الاولى، وبعدها تصبح في مستوى الفائدة المرجعية في سوق بيروت زائد نقطة واحدة (اي ما يعادل ٦,٨٢ في المئة حالياً).

ووصف التعامل مع مؤسسة كفالات بالجيد، بحيث لا يتخللها مشكلات او معوقات نظراً لسرعة المؤسسة في تلبية الاحتياجات كافة.

وختم **شويري** مشدداً على الخدمات والتسهيلات التي يوفرها BSL BANK ارضاء لعملائه وتسهيلاً لمعاملاتهم مع تركيزه على حسن اختيارهم. ■

* * *

فيليب الحاج (فرنسبنك FRANSABANK):
سباقون الى افادة المستهلك من القروض السكنية ضمن سلة منتجات

نائب مدير عام فرنسبنك **فيليب الحاج** قال «بالرغم من التطورات الحاصلة في ما خص حركة البناء، فإن قيمة الشقق السكنية على خلفية ارتفاع أسعار العقارات قد أدى الى نشوء عائق أمام بعض الطامحين في الحصول على قروض سكنية طويلة الأمد عبر مصارف التجزئة. وبالرغم من هذه المعوقات فقد قام فرنسبنك بتسجيل ازدياد ملحوظ بعدد القروض السكنية الممنوحة خلال عام ٢٠١٢، من خلال تقديمه سلة متكاملة ومتنوعة من القروض السكنية ذات مميزات وفوائد متعددة. وفي هذا السياق، يبقى الطلب متوجهاً دائماً وبشكل رئيسي نحو القروض السكنية على أنواعها. ومع إطلاق مصرف لبنان لسلسلة جديدة من القروض المدعومة، يزداد حالياً الطلب على القروض السكنية بشكل ملحوظ.



فيليب الحاج
فرنسبنك

وعما اذا كان بعض المصارف توقف عن اعطاء القروض السكنية بسبب تجاوز قروضه السقف المحدد، أوضح «لسنا مخولين التكلم عن المصارف الأخرى، لكن في ما خص فرنسبنك فقد حافظنا على وتيرة توفير القروض السكنية للزبائن حتى عندما بلغنا السقف المحدد من مصرف لبنان، ذلك ان فرنسبنك لديه قروض سكنية غير مدعومة وخاصة به تمتاز بتنافسيتها وفوائدها المخفضة عن الفائدة المطروحة في السوق المحلية من قبل المصارف الأخرى».

ولكن لا بد من الإشارة الى موضوع ارتفاع أسعار الشقق السكنية، الذي كان سبباً رئيسياً لاستنفاد الاحتياطات الإلزامية لمصارف التجزئة لدى البنك المركزي – الأمر الذي حدّ من قدرة هذه المصارف على توفير معظم منتجات القروض السكنية مباشرة للمستهلك، ولكن من دون توقف فرنسبنك عن اعطاء هذه القروض كما سبق وذكرت.

وعن شكوى المقترضين من ارتفاع قيمة بوليصة التأمين الخاصة بالقرض، أشار الى ان القروض السكنية الممنوحة من قبل «فرنسبنك» تتضمن بوالص تأمين على الحياة مرفقة عبر شركة التأمين الخاصة بالمصرف (BANCASSURANCE). وهذه البوالص تم تطويرها بالتعاون مع فرنسبنك، ما ترجم ايجاباً من حيث التخفيف من وقع الأقساط الشهرية وأي أعباء اضافية قد تنضوي تحتها، وذلك بالمقارنة مع المصارف الاخرى.

أما بالنسبة لرسوم فتح الملف فيعفى منها الزبائن خصوصاً عندما يقوم فرنسبنك بحملات ترويجية للقروض السكنية.

وربط **الحاج** المنافسة باستراتيجية صرف القروض السكنية لدى المصارف، ولطالما كان فرنسبنك سباقاً في تمكين المستهلك من الافادة التامة من هذه القروض عبر تأمين الحل الأنسب والأوفر من ضمن سلة المنتجات المتوافرة، مع العلم اننا نوفر قروضا سكنية بنسبة فوائد تنافسية (حوالى ٥,٤٥ في المئة سنوياً) بحيث يحصل الزبون على القرض المرجو خلال فترة قياسية بسبب مكننة العمل السلسة والمعتمدة من قبلنا.

وبالنسبة الى تعامل فرنسبنك مع مؤسسة «كفالات» أكد تمتع فرنسبنك بعلاقة قوية ومتينة مع مؤسسة كفالات وهو يروج باستمرار للقروض التي توفرها باعتبارها قروضاً مهمة جداً لتفعيل الدورة الإقتصادية وتحفيز الشباب على تطوير اعمالهم وعلى التمتع بروحية أصحاب الأعمال، وهذا مهم جداً لتنافسية وإنتاجية الإقتصاد الوطني. مذكراً بقيام فرنسبنك بحملة ترويجية لتشجيع الشباب والشابات وكل صاحب أو صاحبة عمل على تطوير أعمالهم تحت شعار «معنا مشروعك ما بيوقف» والتي أدت الى زيادة الطلب على قروض «كفالات» التي يقدمها فرنسبنك، مما زاد أيضاً التعامل اليومي مع المؤسسة بمهنية واحتراف. ■

* * *

اميلي سليمان (البنك الأهلي الدولي AHLI INTERNATIONAL):
تسهيلات واعفاءات لأصحاب القروض السكنية

رأت المسؤولة عن تسهيلات الافراد في البنك الأهلي الدولي السيدة **اميلي سليمان**، ان الأحداث الأمنية والسياسية تؤثر على مختلف قطاعات الانتاج، ولكن

القرض السكني



فايدة أخفّ... موافقة أسرع

بفضل قروض بنك الإعتماد اللبناني السكنيّة، يمكنك اختيار الشروط التي تلائمك لشراء بيت أحلامك.

القرض السكني بدعم من مصرف لبنان

- فائدة متدنّية
- تمويل بنسبة ٨٥٪ كحدّ أقصى من قيمة الملكية
- بلا رسوم على الملف
- بلا عمولة
- تقسيط لغاية ٣٠ سنة
- فترة سماح لغاية سنة واحدة

قرض الإسكان

- تغطية لغاية ١٠٠٪ من قيمة الملكيّة
- قيمة القرض لغاية ٢٧٠,٠٠٠,٠٠٠ ليرة لبنانية
- فائدة ميسّرة
- تقسيط لغاية ٣٠ سنة

القرض السكني من الإعتماد اللبناني

- معدّلات فوائد تنافسيّة
- تمويل بنسبة ٨٠٪ كحدّ أقصى من قيمة الملكيّة
- تقسيط لغاية ٣٠ سنة

موافقة سريعة ومعاملة ممتازة عند التقدّم بطلب للحصول على أيٍّ من هذه القروض

الاعتماد اللبناني
CREDIT LIBANAIS S.A.L.
دايماً بقربك

ISO 9001:2008 SGS Quality Management System

مركز خدمة الزبائن +961-1-900111 أو 1518 | info@creditlibanais.com.lb | www.creditlibanais.com | 66 فرع في خدمتك



اميلي سليمان
الأهلي الدولي

الطلب على القروض السكنية يبقى الأقل تأثراً بالاضطرابات، بحيث ان مسألة تملك اللبناني لمسكن هي أساسية.

وأشارت الى ان البنك وبرغم الأحداث السياسية والأمنية التي شهدتها البلاد لا يزال يقدم قروضاً سكنية ويلبي طلبات العملاء. مذكرة ان البنك ومنذ العام ٢٠٠٩ بدأ بمنح القروض السكنية المدعومة من مصرف لبنان، ووصلت طلبات المقترضين الى ٥٠٠ طلب خلال السنتين الأخيرتين، تتوزع على قروض سكنية بالتعاون مع المؤسسة العامة للإسكان ووفق شروطها، وقروض مدعومة الفوائد من مصرف لبنان واخرى من البنك مباشرة والمتميزة بتسهيلاتها الوافرة وشروطها المدروسة بعناية.

ولفتت **سليمان** الى ان عدداً كبيراً من المصارف قد استنفذ التسهيلات الممنوحة مقابل تخفيضات الإحتياطي الإلزامي المسموح بها من قبل مصرف لبنان ، لذا أصدر المصرف المركزي تعميماً منذ حوالى الشهرين يقضي بإعطاء المصارف قروضاً بفائدة مدينة بنسبة واحد في المئة على ان تقوم بدورها بإقراضها للزبائن على شكل قروض سكنية وتجارية ... الخ وذلك إفساحا بالمجال للإستمرار بعملية التسليف.

وفي ما خص الشكوى من ارتفاع الرسوم المفروضة على القروض السكنية، أوضحت **سليمان** ان البنك الأهلي الدولي وبعد دراسة أجراها اعتمد خفضاً على الرسوم يتمثل في إعفاء العملاء من عمولة فتح الملف، وبدل تخمين العقار من قبل الخبير العقاري إضافة الى تخفيض نسبة الفائدة المدينة خلال السنة الأولى من عمر القرض. أما في ما خص السعر المرتفع لبوليصة التأمين على الحياة، فقرر المصرف تقسيط هذه البوالص طوال مدة القرض بفوائد مخفضة، مع العلم ان سعر بوليصة التأمين مرتبط بعمر العميل وقيمة القرض ومدّته.

وشرحت **سليمان** عن انواع القروض السكنية التي يتم منحها إضافة إلى القروض الممنوحة بالتعاون مع المؤسسة العامة للإسكان:

فهناك القروض السكنية المدعومة الفوائد من مصرف لبنان بالدولار الأميركي والليرة اللبنانية حيث يمكن منح هذه القروض لمدة ٢٠ سنة بفوائد تنافسية للسنة الأولى، أما السنوات اللاحقة فتبلغ نسبة الفائدة بالدولار الأميركي كلفة الودائع +١,٧٥٪ و بالليرة اللبنانية ٤٠٪ من سندات الخزينة لمدة سنة + ٣,٣٪، إضافة إلى ستة أشهر فترة سماح قبل البدء بالتسديد

أما القروض المباشرة من المصرف بالدولار الأميركي فتصل قيمة فائدتها الى ٤,٢٥٪ خلال السنة الأولى وهي نسبة تشجيعية، لتصبح بعدها بنسبة الفائدة المرجعية في سوق بيروت زائد واحد وربع في المئة.

ونوّهت **سليمان** أخيراً بتجربة التعاون مع المؤسسة العامة للإسكان لما تقدمه من تسهيلات تتعلق بنسبة الفائدة وطريقة التسديد والإعفاءات من رسوم التسجيل والرهن وفك الرهن عن العقار، ومدة التقسيط وغيرها مما يفسح في المجال لشريحة كبيرة من اللبنانيين بتملك مسكن. ■

* * *

(بنك عوده AUDI):

نعتمد أدنى سعر بوليصة تأمين على القرض السكني

رأى بنك عوده مجموعة عوده سرادار... «ان التجاذبات السياسية والأحداث الأمنية الراهنة على الساحة المحلية كان لها تأثير محدود نسبياً على حركة القروض السكنية في لبنان، لا سيّما وان التباطؤ النسبي في النشاط العقاري أصاب محركات الطلب الخارجية من لبنانيين مغتربين ورعايا عرب والذين لا يلجأون الى القروض السكنية. أما محرّكات الطلب الداخلية، فلا تزال ترتكز على أسس سليمة وتنبع بمعظمها من اللبنانيين الباحثين عن مسكن للاستخدام الشخصي، من بينهم المقيمون المحتاجون بشكل مطرد الى مساكن جديدة. فمع



نمو عدد السكّان المقيمين على المدى الطويل بمتوسط سنوي نسبته ١,٦ في المئة، تقدّر الاحتياجات السكنية السنوية للمقيمين وحدها بما يقارب ١٥ ألف وحدة سكنية. عليه شهد القطاع العقاري في لبنان طلباً متزايداً على المساكن الأصغر حجماً. ومع اتساع الفجوة بين القدرة الشرائية للمقيمين وأسعار المساكن، لا سيّما في العاصمة بيروت، شهدت السوق تحولاً نحو ضواحي بيروت والجبال من ناحية والمساكن الأصغر حجماً من ناحية أخرى، بحيث ان معظم الطلب بدأ يتجه نحو الشقق التي تقل مساحتها عن ٢٥٠ متراً مربعاً للشقة الواحدة».

ولاحظ... انه «بعد تراجع في قيمة المبيعات العقارية في لبنان في العام ٢٠١١ عادت الأخيرة لتسجّل ارتفاعاً بنسبة ٤ في المئة خلال العام ٢٠١٢، وان بوتيرة أبطأ من تلك التي شهدتها السوق في السنوات الخمس السابقة حيث كانت قد تميّزت بفورة عقارية ملحوظة». مشيراً الى انه «في حين ان السوق العقارية لجأت بشكل متزايد الى التمويل المصرفي خلال السنوات الماضية لتمويل مشاريع بناء من جهة، وشراء عقارات من جهة أخرى، ترتبط استدانة الأسر بالقروض السكنية التي بدأت تنمو في السنوات القليلة الماضية فقط لتصل محفظتها الإجمالية الى حوالى ٦,٢ مليارات دولار. وبحسب آخر الأرقام المتوافرة من قبل مصرف لبنان، فإن نمو محفظة القروض السكنية التي تستحوذ على ما نسبته ١٤ في المئة من إجمالي القروض الممنوحة، لا يزال يعكس استمراراً في حركة القروض السكنية الممنوحة من قبل المصارف، وان بوتيرة أبطأ من تلك التي شهدتها البلاد خلال سنوات الفورة العقارية».

وأوضح ... ان بعض المصارف توقفت عن اعطاء القروض السكنية المدعومة من مصرف لبنان، وذلك لفترة محددة، أما حالياً وبعد منح الأخير ٢٢٠٠ مليار ليرة للقروض العقارية حصة الأسد منها، فقد عاودت بعض المصارف نشاطها في مجال تقديم القروض السكنية المدعومة.

وعن المبالغ المعطاة من بنك عوده ومدى تقسيطها ربطها... بعوامل عدة «مثل نوع القرض السكني ودخل الزبون، الخ. لذلك لدينا simulator/calculator Home loan أي حاسب للقروض السكنية موجود على الموقع الالكتروني www.simulators.banqueaudi.com الذي يمكن تصفّحه وإجراء سيناريوهات عدة لكل أنواع القروض السكنية.

مؤكداً ان بنك عوده يعتمد أدنى سعر بوليصة تأمين على القرض السكني في السوق. وقد قام بحملات إعلانية في شهر شباط (فبراير) الفائت لترويج ذلك. ومن الممكن ان يشكو مقترضون من ارتفاع قيمة بوليصة التأمين على حياتهم لأنها تختلف من مصرف الى آخر. ■

Insurance & Serenity;



Enjoy the serenity of being insured without the stress of running for your rights

LIA insurance sal

Your rights ensured

واخيرا.. تم تعيين لبناني لادارة ستاندرد تشارترد المصرفي المعروف دان القزي رئيسا تنفيذيا له



عين مصرف ستاندرد تشارترد **دان القزي** رئيسا تنفيذيا جديدا في لبنان ليكون اول لبناني يتسلم الادارة العامة لاعمال البنك في السوق اللبنانية.

عمل **القزي** قبل توليه هذا المنصب الرئيس الاقليمي للاسواق العالمية في البنك نفسه وكان مركزه في دبي، وقد انضم الى ستاندرد تشارترد في العام ٢٠٠٨ كرئيس للتداول وصار يترقى ليصبح رئيسا اقليميا للاسواق العالمية ورئيسا مشاركا للخدمات المصرفية للشركات في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا وباكستان.

وقال الرئيس الجديد للمصرف في لبنان **دان القزي** تعليقا على تعيينه في لبنان «يمتلك لبنان امكانات عظيمة وسنبقى على التزامنا بدعم عملائنا في لبنان والبناء على معرفتنا الوثيقة بالسوق المحلية وامكانياتنا العالمية».

نذكر ان الادارة العامة الأم لبنك ستاندرد تشارترد في لندن اشترت في العام ٢٠٠٠ بنك متروبوليتان الذي كان يملكه **مرشد بعقليني** وغيّرت اسمه الى الاسم الذي يحمله البنك في الخارج، ولم يستطع من تسلموه سابقا الاقلاع به كما تصبو الادارة العامة، فجيء بالسيد **القزي** ليديره وفقا لخبرته المصرفية الواسعة وعلاقاته المميزة بأركان الاسواق اللبنانية.

جائزة القيادة الحكيمة لبنك البركة - لبنان



محمصاني يتسلم الجائزة من يوسف

منحت المنظمة العربية للمسؤولية الاجتماعية، بالتعاون مع أكاديمية تتويج بنك البركة في لبنان ممثلاً بمديره العام **معتصم محمصاني**، الوشاح الأرجواني مزيناً بوسام الاستحقاق الذهبي مع شهادة البراءة في مجال «القيادة الحكيمة» للعام ٢٠١٣ على مستوى الوطن العربي.

وتسلم **محمصاني** الوشاح في احتفال أقيم في فندق برج العرب - الصالة الذهبية بدبي، برعاية رئيس اتحاد المصارف العربية ورئيس مجموعة البركة المصرفية **عدنان احمد يوسف** وحضور عدد من الوزراء، والسفراء العرب وكبار القيادات المصرفية والمالية في العالم العربي.

صندوق تعاضد حقيقي يضمن الاستشفاء لموظفي المصارف الذين بلغوا السن القانونية

اتحاد نقابات الموظفين يشترط على المصارف تمويل الصندوق



جورج الحاج

رئيس اتحاد موظفي المصارف

صندوق تعاضد حقيقي سوف يباشر اعماله في وقت قريب هو صندوق تعاضد اتحاد نقابات موظفي المصارف في لبنان. حيث طلب الاتحاد من جمعية مصارف لبنان ان تموّل الصندوق المذكور كي يمكن له توفير الضمان الصحي لموظفي المصارف بعد بلوغهم السن القانونية للتقاعد، ويجد هؤلاء بعد خروجهم من الخدمة صعوبات هائلة في الحصول على تأمين صحي! كما يستحيل عليهم تحمل اعبائه بسبب ارتفاع اسعاره. وقد وضع اتحاد موظفي المصارف هذا المطلب في طليعة الحقوق العالقة لدى المصارف، وهو يستعد لاعلان اضراب عام في حال عدم تلبية المصارف لتلك الحقوق او موافقتها على تجديد الاتفاق الجماعي Convention Collective. ويرى اركان الاتحاد ان الارباح المعلنة التي تحققها المصارف، هي من الاهمية بحيث يمكن لها ان تلبي مطالب الموظفين بسهولة.

«الاعتماد اللبناني» يطلق مشروع تمويل برنامج العمليات الانسانية المتعلقة بعائلات شهداء قوى الأمن

وقع بنك الاعتماد اللبناني ومؤسسة قوى الأمن الداخلي مذكرة تفاهم تتضمن اصدار بطاقة ائتمانية وفق مواصفات خاصة من شأنها دعم مكافحة آفة المخدرات وبرنامج المساعدات الانسانية لعائلات شهداء قوى الأمن الداخلي، وذلك بفضل عمليات الدفع والسحب التي تتم على هذه البطاقة.

وأطلق المشروع خلال نشاط اجتماعي ضم عدداً من كبار ضباط قوى الأمن الداخلي بحضور مدير عام قوى الأمن الداخلي اللواء **أشرف ريفي**، ووفد من البنك ضم رئيس مجلس الادارة، المدير العام الدكتور **جوزف طربيه**، ومسؤولين في البنك.



تخلل الحفل كلمة لـ**طربيه** نوّه فيها الى أهمية هذا المشروع في سياق التعاون بين المؤسستين لبناء مجتمع أفضل وفي إطار المسؤولية الاجتماعية للمصرف. كما وألقى اللواء **أشرف ريفي** كلمة أثنى فيها على دور بنك الاعتماد اللبناني الفعّال في دعم مشاريع مؤسسة قوى الأمن الداخلي المستمر، والذي يخلق جواً ايجابياً لتحفيز العطاءات وتحسين المجتمعات.

وعرض خلال الحفل وثائقي تضمن تحية إجلال لجهود قوى الأمن الداخلي على صعيد مكافحة المخدرات والحفاظ على الأمن من جهة، وشرحاً مفصلاً عن البطاقة ومشروعها من جهة أخرى.

شركاء في الإنجاز



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

www.al-baraka.com

البركة

بنك البركة ش.م.ل.

نسبة الملاءة الى ١٦,٤ في المئة
٣٥,٧ مليون دولار أرباح بنك بيبلوس في الفصل الأول من ٢٠١٣



د. فرنسوا باسيل
بنك بيبلوس

حافظ بنك بيبلوس على متانته المالية في الفصل الأول من العام الحالي، بما في ذلك تسجيله واحداً من أعلى مستويات السيولة في القطاع المصرفي في لبنان، بحيث بلغت السيولة الأولية المودعة لدى المصارف المركزية والمصارف ٩,٦ مليارات دولار أميركي، أي ما يعادل ٧٠,١ في المئة من مجموع الودائع كما في ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٣.

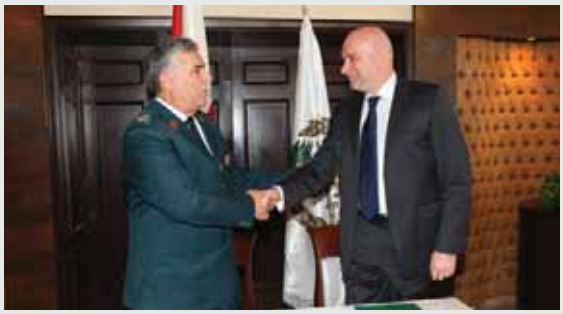
وواصل البنك اعتماد استراتيجية محافظة في ظل الأزمة الإقتصادية العالمية وتقلّبات الأوضاع السياسية المحلية، الإقليمية والعالمية. وحقق موقعاً متقدماً على صعيد مستوى كفاية رأس المال حيث بلغت نسبة الملاءة وفقاً لمتطلبات بازل ١٦,٤ في المئة على صعيد البيانات المالية الإفرادية و١٥,٠٣ في المئة على صعيد البيانات المجمّعة وذلك مقارنة بالنسبة الأدنى المطلوبة والتي تقف عند حدود ١٢ في المئة على ان يتم تطبيقها في كانون الأول من العام ٢٠١٥.

واستمر البنك في تعزيز نوعية موجوداته وقام في الفصل الأول من العام ٢٠١٣ بتكوين مؤونات خاصة وعامة لتغطية الديون بقيمة ١٨,٣ مليون دولار أميركي، علماً بأن ١٠,٣ ملايين دولار أميركي منها هي مؤونات مكونة على أساس إجمالي. وشكّلت محفظة الديون المشكوك بتحصيلها (صافي المؤونات الخاصة والفوائد غير المحققة) مجرد ٢,٢ في المئة من صافي تسليفات الزبائن كما في ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٣ و ٠,٣ في المئة إذا ما احتسبنا المؤونات المكونة على أساس إجمالي. هذا مع الإشارة الى ان نسبة التغطية تصل الى ٩٥,٢ في المئة كما في ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٣ لدى احتساب المؤونات المكونة على أساس إجمالي.

وفي النتائج المالية التي أصدرها المصرف، بلغ صافي أرباح بنك بيبلوس ٣٥,٧ مليون دولار أميركي في الفصل الاول من العام ٢٠١٣. أما إجمالي موجودات المصرف فوصل الى ١٧,٦ مليار دولار أميركي كما في ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٣. ونمت ودائع الزبائن خلال الفصل الاول من العام ٢٠١٣ بنسبة ٢,٣ في المئة لتبلغ ١٣,٧ مليار دولار أميركي كما في ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٣، بينما انخفض صافي التسليفات للزبائن خلال الفصل الأول من العام ٢٠١٣ بنسبة ٢,٢ في المئة بحيث بلغ ٤,٠ مليارات دولار أميركي.

يذكر ان رئيس مجلس ادارة ومدير عام بنك بيبلوس هو **د. فرنسوا باسيل**.

بطاقة بمواصفات خاصة من «الاعتماد اللبناني» لدعم عائلات شهداء الجيش



من اليسار: العميد الركن صادق طليس و ألان حكيم

وقع بنك الاعتماد اللبناني، في اطار التزامه دعم وتعزيز المجتمعات التي يعمل فيها، مذكرة تفاهم مع مؤسسة الجيش اللبناني لإصدار بطاقة ائتمانية وفق مواصفات خاصة، بهدف المساهمة في المساعدات المقدمة لعائلات شهداء الجيش.

واطلق المشروع خلال نشاط اجتماعي ضم عدداً من ممثلي الجيش، بحضور العميد الركن **صادق طليس**، مدير القضايا المالية والإدارية ممثلاً قائد الجيش العماد **جان قهوجي**، ووفد من بنك الإعتماد اللبناني يضم **ألان حكيم**، المدير العام المساعد للمجموعة ممثلاً رئيس مجلس الإدرة، المدير العام الدكتور **جوزف طربيه**، ومسؤولين في البنك.

خلال الحفل، ألقى **طليس** كلمة أثنى فيها على دور بنك الاعتماد اللبناني الفعّال في دعم مشاريع مؤسسة الجيش المستمر، والذي يخلق جواً ايجابياً لتحفيز العطاءات وبناء مجتمع أفضل.

وعُرض خلال الحفل وثائقي تضمن تحية إجلال لجهود الجيش اللبناني في الحفاظ على الوطن والتضحيات التي قدمها أبناؤه في سبيل هذا الهدف السامي من جهة، وشرحاً مفصلاً عن البطاقة ومشروعها من جهة أخرى، وتضمّن أيضاً عرضاً للتصميم الخاص ببطاقة تيتانيوم من ماستركارد التي تحمل شعار الجيش وشعار بنك الإعتماد اللبناني.

بعدها تم التوقيع على مذكرة التفاهم من قبل **طليس** و**حكيم** وانتهى الحفل بكوكتيل جمع العائلتين بجو من التعاون والإيجابية.

«عيش لبنان» وBBAC يكشفان ثلاثة مشاريع تنموية اجتماعية للمجتمعات الأكثر حرماناً



افتتاح حديقة المرج في بلدة بعقلين



مشروع في عين يعقوب

كشفت مبادرة «عيش لبنان» التابعة لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، وبالشراكة مع بنك بيروت والبلاد العربية BBAC، ومن ضمن التزامها الاستدامة والمبادرات ذات التأثير المرتفع التي تستهدف المجتمعات الأكثر حرماناً في لبنان، عن ثلاثة مشاريع أنجزت خلال شهر نيسان الماضي، وتوزعت على بلدة تل ذنوب البقاعية حيث زرعت ٥٨٠ شجرة وشيدت جدران الدعم على جانبي الطريق، اضافة الى توسيع مداخل البلدة. وتم افتتاح المشروع الثاني في عين يعقوب على أرض الملعب الذي نفذته «عيش لبنان» وBBAC.

وجاء المشروع الأخير في بلدة بعقلين ليتوج أسبوع عمل حافلاً حيث أعيد تأهيل حديقة المرج في وسط البلدة.

WHAT DO TOP INSURERS HAVE IN COMMON?



Excellent and reliable services? Perhaps. But one of the most important things they have in common is GlobeMed Lebanon, which currently serves more than 29 insurers and their 200,000 beneficiaries both locally and abroad. Over the past 22 years, this list has kept growing, with more and more of the most prestigious local and international insurers joining GlobeMed's regional network every day. And there's always room for more.

PROUDLY SERVING

Al Aman Takaful Insurance, Arabia Insurance Company, Armenian Fund for Health Insurance in Lebanon - AFHIL, AXA Middle East, Banque Du Liban, Banque Libano-Française, Caisse Mutuelle Al-Aaïlat Al Loubnania, Caisse Mutuelle AJIAL, Caisse Mutuelle Auxilia, Caisse Mutuelle d'Entraide Liban - Olivier, Caisse Mutuelle de l'Ordre des Dentistes du Liban, Caisse Mutuelle des Employés de Banques - CMEB, Caisse Mutuelle Démocrate Sociale - CMDS, Caisse Mutuelle des Professionnels Artistes - CMPA, Caisse Mutuelle du Syndicat des Entrepreneurs du Liban - CMSEL, Caisse Mutuelle Laurier, Caisse Mutuelle JETMED, Compass Insurance Company, Continental Trust Insurance, Crédit Libanais d'Assurances et de Réassurances - CLA, Libano-Suisse Insurance Company, MetLife Alico, Middle East Airlines, Mutual Society for Private School Teachers, Saida Municipality, Saudi Arabian Insurance Company - SAICO, Union Franco-Arabe d'Assurances et de Réassurances - UFA, Victoire Compagnie d'Assurances, Zurich Insurance Middle East

TAKING CARE OF HEALTHCARE

GlobeMed*assist* +961 1 484 484 | www.globemedlebanon.com

GlobeMed
Lebanon

مؤشر مؤسف لثقة المستهلك بالمسؤولين عن اقتصاده

نسيب غبريل: التقلبات السياسية والخروقات الامنية أثرت سلبا



لا شك ان الاحصاءات والدراسات المالية والاقتصادية التي يقوم بها قسم البحوث والتحاليل الاقتصادية في مجموعة بنك بيبلوس بإدارة كبير الاقتصاديين في البنك **نسيب غبريل** توضح للمواطن الواقع الاقتصادي والمالي على حقيقته وتكشف للمسؤولين مدى تدهور ثقة المواطن (المستهلك) بانتاجهم وتصرفاتهم وتداعيات ما تشهده البلاد في ظل ادارتهم من أحداث أمنية تنعكس سلبا على الاقتصاد وبالتالي ارتفاعا في الاسعار في ظل اقتصاد ضعيف يزداد تباطؤا.

ويرى السيد **غبريل** ان المستهلك يحتاج الى صدمة سياسية ايجابية وليس فقط الى تغيير حكومي لتعود ثقته الى مستويات الاعوام التي كانت تشهد بعض الازدهار.

وجاء في بيان صادر عن بنك بيبلوس في ٩ نيسان (ابريل) الماضي:

أطلق بنك بيبلوس اليوم، بالتّعاون مع الجامعة الأميركية في بيروت من خلال كلّية سليمان العليان لإدارة الأعمال، نتائج مؤشر بنك بيبلوس والجامعة الأميركية في بيروت لثقة المستهلك في لبنان للنصف الثاني من العام ٢٠١٢.

وأظهرت النتائج أن مستوى ثقة المستهلك اللبناني إنخفض خلال الفصل الرابع من العام ٢٠١٢ في كلّ من الفئات الفرعية الستة والعشرين التي يشملها المؤشر.

وقال السيد **نسيب غبريل**، كبير الاقتصاديين ومدير قسم البحوث والتحاليل الاقتصادية في مجموعة بنك بيبلوس، إن «التّقلّبات السّياسية المحلّية، والخروقات الأمنية المتكرّرة، وموجة الاختطافات، واستئناف الاغتيالات السياسية، والمخاوف المتزايدة من تداعيات الأزمة المتصاعدة في سوريا، والخلاف حول مسألة سلسلة الرتب والرواتب لموظفي القطاع العام كانت العوامل الأساسية التي أثّرت على ثقة المستهلك اللبناني خلال النصف الثاني من العام٢٠١٢». وأضاف أن «ارتفاع تكاليف المعيشة والتّدهور في نوعية الخدمات العامّة الأساسية كانت لهما تداعيات إضافية على ثقة المستهلك».

وقال: يحتاج المستهلك اللبناني إلى صدمة سياسية إيجابية بحجم اتفاق الدوحة، وليس فقط إلى تغيير حكومي، لتعود ثقته إلى مستويات العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩، وحتى إلى مستوى الثقة الذي سُجّل في العام٢٠١٠».

الودائع اللبنانية في قبرص ٣ مليارات دولار

رجال اعمال قلقون حيال مصير الاموال العالقة في ذمة التجار القبارصة



مودعون ينتظرون دورهم لسحب ٣٠٠ يورو

رجال اعمال لبنانيون وعرب مقيمون في قبرص ويعملون في مجال استيراد وتوزيع السلع الاستهلاكية ينتظرون بقلق كبير مصير اموالهم العالقة لدى المخازن الكبرى والمحال التجارية في قبرص. ذلك ان السقوف التي وضعها البنك المركزي القبرصي على السحوبات المصرفية تجعل اصحاب المخازن الكبرى والتجار القبارصة عاجزين عن دفع الفواتير المستحقة في ذممهم وهي تقدر ببضعة ملايين من اليورو.

من جهة اخرى قدرت مصادر مصرفية الاموال اللبنانية المودعة لدى المصارف اللبنانية العاملة في قبرص بثلاثة مليارات دولار اميركي. وينتظر اصحاب تلك الودائع بفارغ الصبر ان تسمح السلطات القبرصية للمصارف اللبنانية بإخراج تلك الاموال واعادتها الى اصحابها، علما بأن الحد الاقصى الذي تسمح السلطات القبرصية لاصحاب الحسابات المصرفية بسحبه هو ٣٠٠ يورو يوميا.

رغم السحوبات التي حصلت خلال الازمة المصرفية في قبرص بقيت السيولة لدى المصارف اللبنانية في مستوى جيد

خاص – البيان الاقتصادية

انشغلت لجنة الرقابة على المصارف طيلة الشهر الماضي في موضوع المصارف اللبنانية في قبرص، وكان همّها ان تصل الى حقيقة اوضاع كل مصرف على حدة، وقد تمكنت بعد سلسلة اتصالات واستيضاحات مع المصارف الأم في بيروت، ومع مدراء الفروع في قبرص ان تحصي الودائع والتسليفات في منتصف شهر آذار (مارس) يوم اغلاق المصارف ابوابها وترشيح احد المصرفين القبرصيين الحكوميين لاعلان افلاسه او الأصح دمجه بالمصرف الاول – راجعوا عدد البيان شهر نيسان (ابريل) ٢٠١٣ –

ولحسن الحظ اتضح للجنة الرقابة ان معظم المصارف اللبنانية في قبرص كانت تتقيد بتوجيهات لجنة الرقابة، لذلك كان تأثير الازمة المصرفية في قبرص محدودا جدا على المصارف اللبنانية.

واستنادا الى بيانات المصارف، تبين ان مصرفين قبرصيين مملوكين من مصارف لبنانية انخفضت ودائعهم في فترة الازمة وذلك لاقدام المودعين على سحب ودائعهما نتيجة الشائعات واخبار رفع الضرائب على الودائع، ورغم ان السحوبات طاولت معظم فروع المصرفين في قبرص وعددها نحو ١٢ فرعا، تبين ان المصرفين لا يزالان يملكان سيولة مقبولة اذ كانت الودائع لديهما تزيد عدة اضعاف عن التسليفات.

وقد اجرت لجنة الرقابة على المصارف في لبنان اختبار ضغط STRESS TEST للمصرفين لمعرفة قدرتهما على الصمود واذا كان بإمكانهما مواجهة اية سحوبات اخرى، فتبين انهما لا يواجهان اية مشكلة وان السيولة لديهما في مستوى جيد ويعود الفضل الى ادارة المصرفين من قبل مصرفيَّين لبنانيين يعملان وفقا لتعليمات ادارتيهما في لبنان وتعليمات لجنة الرقابة.

وكنا ذكرنا في عدد سابق ان مجموع الودائع في المصارف اللبنانية الـ١١ العاملة في قبرص لا تتجاوز المليارين ونصف المليار يورو اي ما نسبته اقل من ١,٥٠ في المئة من مجمل الودائع في مصارف لبنان.


UFA ASSURANCES

اللقاء الشهري بين حاكم مصرف لبنان وجمعية المصارف:

استبدال سندات بالليرة لتقوية احتياطي الدولار
اقتراح لجنة ثلاثية لايجاد آلية مناسبة للمدفوعات الالكترونية



رياض سلامه
حاكم مصرف لبنان

في اللقاء الشهري لحاكم مصرف لبنان وهيئة الحاكمية ولجنة الرقابة على المصارف مع مجلس ادارة جمعية المصارف، تداول المجتمعون في اجراءات المصرف المركزي بحق المصارف الاجنبية العاملة في قبرص، وبالاخص مطالبة المصارف الام بتوفير ضمانات تغطي ٢٠ في المئة على الاقل من حجم الودائع لغير المقيمين في قبرص.

وكان للحاكم رأيه الحاسم والمعارض للطلب القبرصي، اذ ستشكل مثل هذه الضمانات التزامات غير مقبولة على دفاتر المصارف الاجنبية ومنها اللبنانية في قبرص.

استبدال سندات من الليرة الى الدولار

وبعد ان طمأن الحاكم كالعادة الى استقرار وتوازن سوق القطع اعلن عن وجود توجه لدى مصرف لبنان لاجراء عمليات استبدال لسندات بالليرة بسندات بالدولار تعزيزا لاحتياطاته بالعملات الاجنبية مما يبعث الاطمئنان في نفوس المواطنين.

جمعية المصارف

من جهتها أعلمت جمعية المصارف الحاكم بالاتصالات التي تجريها مع السلطات النقدية القبرصية بالنسبة لحسابات غير المقيمين ومطالبة المركزي القبرصي بأن توفر المصارف الأم ضمانات تغطي ٢٠ في المئة من حجم الودائع لديها في قبرص، وسألت الجمعية الحاكم رأيه فكان سلبيا ولمصلحة المصارف بالذات حيث لا تشكل تلك الضمانات التزامات لا يمكن التخلّص منها.

وتمنت الجمعية على الحاكم التنسيق مع وزارة المال بالنسبة للقرار الذي اصدره وزير المال مستحدثا فيه آلية عمل بين وزارة المال والمصارف لدفع الضرائب والرسوم الكترونيا لتكوين فريق عمل تتمثل فيه الاطراف الثلاثة: وزارة المال، مصرف لبنان وجمعية المصارف للوصول الى افضل آلية للمدفوعات الالكترونية.

بعد عمله ٢٩ عاما مع مجموعة HSBC
بيتر يايتس رئيسا تنفيذيا لمصرفها في لبنان



التعيينات التي تجريها كبرى المؤسسات المالية والاقتصادية الاجنبية لمكاتبها ومصارفها في لبنان تبعث على التفاؤل بغد جديد افضل.

فبعد مجموعة تشارترد ستاندردز التي عينت **دان القزي** رئيسا تنفيذيا لمصرفها في لبنان – راجع البيان عدد نيسان (ابريل) – اعلنت مجموعة بنك HSBC الشرق الاوسط عن تعيين **بيتر يايتس** رئيسا تنفيذيا جديدا لمصرفها في لبنان خلفا **لفرنسوا دوماريكور** الذي عمل مدة ٤ سنوات في لبنان.

عمل الرئيس الجديد مع مجموعة HSBC مدة ٢٩ عاما متنقلا في الدول الخليجية والاوروبية والاميركية.

باولي بحث في شؤون القطاع المصرفي



صورة من الاجتماع

بحث سفير فرنسا **باتريس باولي** مع رئيس جمعية المصارف الدكتور **جوزف طربيه** وأعضاء مجلس الإدارة شؤون القطاع المصرفي وعلاقات التعاون بين المصارف اللبنانية والفرنسية.

وكان تأكيد من **طربيه** على نشاط القطاع ضمن الاحترام التام للقواعد والمعايير الدولية المحددة من قبل لجنة «غافي» ولجنة بال والمؤسسات المالية الدولية ومن قبل الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة.

ومن جهته وصف **باولي** القطاع المصرفي اللبناني بالقوي وذي البعد الدولي، منوهاً بالعلاقات المصرفية بين لبنان وفرنسا.

اللبناني الفرنسي يوزع أربعة سخانات شمسية على رابحين
من حاملي بطاقة EARTH CARD

وزع البنك اللبناني الفرنسي BLF في فرع السيوفي – الأشرفية، بحضور ممثلين عن شركة SOLAR SOLUTIONS، أربعة سخانات شمسية من نوع «لوسنغ» LOSUNG سعة ٢٠٠ ليتر على أربعة رابحين من حاملي بطاقة EARTH CARD.

وكان البنك أجرى السحب تحت إشراف اليانصيب الوطني اللبناني ممثلاً بالسيدة **نجلاء حبيش**.

وباستعمال بطاقة EARTH CARD يسدد حاملها مشترياته ويساهم في حماية البيئة، إذ ان جزءاً من ايراداتها يعود لتمويل مشاريع بيئية تحت إشراف برنامج الأمم المتحدة الإنمائي – لبنان.

اسرار مصرفية

- نصح مرجع مصرفي بعدم الاكثار من الحديث عن الازمة القبرصية وتداعياتها على المصارف اللبنانية العاملة في الجزيرة وذلك لمصلحة تلك المصارف.

***

- سحبت من فروع احد المصارف في الشهرين السابقين وبعد اقفال ميزانية العام ٢٠١٢ نحو ٨٥٠ مليون دولار لخلاف المودعين مع الادارة على ضآلة الفائدة والرسوم التي اضيفت على المعاملات. وقيل ان الهدف من تصرف المصرف هو تكبير حجم الارباح لبيع حصة كبيرة في البنك بسعر مرتفع.



QNB

كـن عـلـى ثـقـة.

وسط تحديات الحياة وصعابها... نتطلع جميعاً لتحقيق الأفضل لأبنائنا.
مع بنك قطرالوطني أكبربنك في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بجانبك،
ثق تماماً بتحقيق أحلامك وتخطي الصعاب.

آسـيـا . أفـريـقـيـا . أوروبـا . الـشـرق الأوسـط qnb.com.qa

سليم صفير قصة نجاح «مشوّقة» مرت بثلاث مراحل:

تعلّم أصول المهنة بمصرف أجنبي

❊ ❊ ❊

تطبيق ما تعلمته عمليا بالمصارف الوطنية

❊ ❊ ❊

مرحلة بنك بيروت حيث في كل صباح تجربة وخبرة وتشويق



■ ■ ■

أتمنى للرئيس العتيد لجمعية المصارف ان يتمكن من خدمة القطاع المصرفي بشكل أفضل ومن توفير دور دولي واقليمي لها

■ ■ ■

لا يصعب على من واكب مسيرة المصرفي العريق سليم صفير طيلة ٤٠ عاما ان يكتب مقدمة لحديث أجريناه معه بمناسبة ما تنقله وسائل الاعلام المحلية والاجنبية عن الانجازات التي يحققها والجوائز التي يكافأ بها من أرقى المؤسسات الاقليمية والدولية، حيث اوصل بنك بيروت الذي أسسه في العام ١٩٩٢ «في وقت سياسي صعب» الى ما هو عليه الآن من ازدهار.

ويعزو سليم صفير بكل راحة ضمير توفق بنك بيروت «بكل خطوة خطاها، في كل فرع افتتحه، في كل بلد دخله، في كل منتج عرضه» الى زملائه الشرفاء والذين «بعونهم وبنعمة الخالق تمكّنا من ايصال بنك بيروت الى ٩ دو ل اجنبية» (وهذا ما أشرنا اليه مرارا عن وصول بنك بيروت الى العالمية).

ولما سألنا سليم صفير كيف تمكن من دمج مصرفين كبيرين بمصرفه الاجد والاصغر، أكان ذلك مغامرة ام بتشجيع من مصرف لبنان، أجاب بصراحته ولا نقول بدبلوماسيته «لا يسعني إلا ان اشكر مصرف لبنان على كل مساعداته للقطاع المصرفي اللبناني واشكر شخصيا المصرف المركزي على كل تقدم ونمو وتطور تحققت في بنك بيروت، وربما هي الصدف او هو القدر ان نطلق بنك بيروت في العام نفسه الذي تسلم فيه الاستاذ رياض سلامه مهام الحاكمية، اما بالنسبة الى استحواذ المصرفين «ترانس اورينت بنك» و«بنك بيروت الرياض» فإن العملية ارتبطت بعامل الصداقة الشخصية مع اصحاب المصرفين اديب ميليت وآل الخليل وبدعم من المصرف المركزي ايضا».

وحول تبوّؤ بنك بيروت المرتبة السادسة على قائمة مصارف الـ «الفا»، قال «ان المركز لا يعني لي الكثير فهدفي التكيف المستمر مع اطار العمل الداخلي بحيث تتوفر الشروط الافضل للموظفين والزبائن والمساهمين».

وعن نظرته الى الازمة القبرصية، تسمع الغصة في صوته وهو يأسف لما اصاب قبرص العزيزة على قلوب جميع اللبنانيين، مضيفا «لا يستحق القبارصة ان يكون وجودهم في المجموعة الاوروبية عاملا لفرض هذه الفاتورة الباهظة عليهم».

وحول رأيه بمصير الليرة اللبنانية يقول باقتضاب الخبير البعيد النظر «سياسة مصرف لبنان نجحت في تأمين الاستقرار للعملة الوطنية والدفاع عن سعر الليرة».

واخيرا يجيب بذكاء وحنكة على سؤال عما اذا كان جاهزا للترشح لرئاسة جمعية المصارف حيث له مؤيدوه الكثر: أتمنى ان يتمكن الرئيس الجديد للجمعية من توفير دور دولي واقليمي لها يمكنها من خدمة القطاع المصرفي اللبناني بشكل افضل..

غادرنا مكتب سليم صفير معجبين بأجوبته الموضوعية والشيّقة، ومتسائلين ما عساه يحقق لبلده لو تسلّم مسؤولية عامة؟

ربما الصدف او القدر ان نطلق بنك بيروت في العام الذي تسلم فيه رياض سلامه مهام الحاكمية

بعد ٤٠ عاما على عملي فأنا لا احضر الى مكتبي تعبا ولم يتغير مسلكي اليوم عن اليوم الاول لبداية المهنة

هدفنا الاساسي كمجموعة ألا نخطو خطوة لا تكون لنا القدرة على انجاحها

ثلاث مراحل «مشوقة»

■ مرافقتنا لكم طيلة نصف قرن عرفتنا على ما تملكونه من مواهب وقدرات علمية ومهنية، فهل بإمكانكم ان تلقوا الضوء لقرائنا الكرام على المراحل التي مررتم بها قبل وصولكم الى ما أنتم عليه حاليا؟

– بحكم هذه العلاقة والمعرفة التي شدتنا منذ كثير من السنوات، فانني سأسمح لنفسي بالاختصار، محبة مني «للبيان»، ولكي لا يكون التطويل مسبباً لملل ما لدى القارئ.

ويمكنني أن اختصر هذه المراحل بثلاث:

الأولى: تمثلها السنوات العشر الأولى التي عملت فيها مع بنك «نوفا سكوشيا»: هناك تعلمت أصول المهنة وتدرجت في معرفة تفاصيلها. ولا يسعني إلا ان اشكر كل الزملاء الذين وقفوا حينها الى جانبي وساعدوني على أرساء الأساس الذي استمر معي حتى اليوم.

الثانية: مرحلة انتقالي بالعمل مع المصارف الوطنية، وفي وقت سياسي صعب. هذه الفترة سمحت لي تطبيق ما تعلمته خلال المرحلة الأولى، بشكل عملي. أصف هذه المرحلة بأنها مهمة جداً فهي سمحت لي بالتطور في الأداء والممارسة وتنظيم الموارد البشرية، من خلال الإختلاط مع زملاء لي عايشت مصاعبهم وصعوباتهم وأسهمتُ بشكل أو بآخر في إيجاد الحلول لها.

الثالثة: مرحلة «بنك بيروت»، وقد وفرت المرحلتان الأوليان لي الخبرة والمعرفة وجهزتاني كي اكون قادراً مهنياً على انطلاقة المشوار مع «بنك بيروت» وهو مستمر منذ ٢٠ سنة ويتطور بشكل يومي، ففي كل صباح تجربة وخبرة جديدتان تضافان إلى «بنك بيروت»، وكل يوم يأتي اكثر تشويقاً من اليوم الذي سبق.

وانني اشكر الله لأنه مكّنني من استعمال كلمة «تشويق» بدلاً من «صعوبة». فالمعرفة قادرة على تخطي كل المصاعب.

هذه المراحل تختصر مسيرتي المهنية حتى الآن.

القدرة على النجاح

■ في كل مقابلاتنا معكم منذ تأسيسكم لبنك بيروت في العام ١٩٩٢، واستنادا الى معرفتنا بقدراتكم المهنية و العلمية، كنا نشير الى طموحاتكم في ايصال بنك بيروت الى العالمية، فكيف تمكنتم من ذلك بمصرف لا يزيد عمره على ٢٠ سنة والى اين وصلتم والى أين تفكرون بالتوسع في المدى القريب؟

– بعون الزملاء الشرفاء تمكنا من ايصال «بنك بيروت» إلى ٩ دول، وبعون الأصدقاء وبنعمة الخالق، أقول وبكل راحة ضمير ان «بنك بيروت» توفق في كل خطوة خطاها، في كل فرع افتتحه، في كل بلد دخله، في كل منتج عرضه أمام الزبائن. ونحن هدفنا الأساسي، كمجموعة ألا نخطو خطوة لا تكون لدينا القدرة على إنجاحها. اما بالنسبة الى التوسع، فنحن نخطط حالياً لتعزيز وجودنا في الدول التي نعمل فيها، بالاضافة الى لبنان طبعاً.

الصداقة والصدف والقدر

■ دمجتم خلال مسيرتكم مصرفين كبيرين جدا (كانا اكبر من بنك بيروت) بمصرفكم، أفلم يكن في الأمر مغامرة أم ان تشجيع مصرف لبنان لكم كان وراء هذين الانجازين المميزين، ام من الذي شجعكم على ذلك؟

– لا يسعني الا ان اشكر مصرف لبنان على كل مساعداته للقطاع المصرفي اللبناني، واشكر شخصياً المصرف المركزي على كل تقدم ونمو وتطور بنك بيروت. وربما هي الصدف أو هو القدر ان نطلق «بنك بيروت» وفي العام نفسه أن يتسلم الأستاذ رياض سلامة مهام الحاكمية. أما بالنسبة الى خطوتي الاستحواذ والدمج فهما مختلفتان:

الأولى: تملك «ترانس أورينت بنك». وما كان هذا ليتم لولا الصداقة الشخصية مع الرئيس اديب ميليت. العملية كانت اذن نتاج أو ثمرة هذه الصداقة.

الثانية: اما بالنسبة الى «بنك بيروت الرياض»، فإن العملية ارتبطت بعامل الصداقة مع آل الخليل، وبدعم من المصرف المركزي أيضاً. اذاً اتت نتيجة الرعاية المشتركة ما مكّننا من استيعاب الدمج بشكل افضل.

لا يعرف التعب

■ نعرف انكم تعملون ٢٠ / ٢٤ ساعة في اليوم، أفلا تعطون شخصكم فسحة من الراحة او الاستراحة، ومع ذلك تواصلون زيادة مسؤولياتكم بالتوسع محليا وخارجيا، كيف تفسرون ذلك؟

– نحن نسعى دوماً الى جمع المستطاع بالجيد. صحيح ان رحلتنا في حاجة الى التزام مهني مستدام، الا ان الحاجة دائمة الى الجهوزية، وأؤكد لك انه بعد أربعين سنة على عملي فأنا لا أحضر ابداً الى مكتبي تعباً، ولم يتغير مسلكي اليوم عن اليوم الأول لبداية المهنة إن من ناحية الإنتاج أو الإندفاع أو الإلتزام.

توفير الأفضل للموظفين وللزبائن وللمساهمين أولاً

■ تبوأ مصرفكم المرتبة السادسة على قائمة مصارف ألفا، في ظل وضع سياسي وأمني غير مستقر، أفلا تخشون من اضطراركم للتراجع

تقيدا بسياستكم المحافظة؟

– أشكركم على هذا التصنيف، ذلك ان المركز لا يعني لي الكثير، فانا لا أسعى إلى المراكز المصنّفة. هدفي هو التكييف المستمر بين اطار العمل الداخلي بما يتواءم مع الحاجة المحيطة ومع واقع المساهمين بحيث تتوفر الشروط الأفضل للموظفين وللزبائن وللمساهمين. واذا كنا وصلنا إلى المركز السادس، فالفضل كل الفضل في ذلك إلى الفئات الثلاث التي ذكرتها، والشكر كله لها.

الفاتورة الباهظة على قبرص

■ وفقا لخبراتكم الرائدة في الحقل المصرفي، كيف تنظرون الى الأزمة المصرفية في قبرص، وماذا تتوقعون لها على المدى المتوسط اي بعد نفاذ المساعدات الأوروبية لها؟ وهل من خطر على المصارف اللبنانية العاملة هناك؟

– أنا آسف ان تكون قبرص العزيزة على قلوب جميع اللبنانيين قد تعرضت لأزمة مصرفية، وان لا يكون حل هذه الأزمة في صالح دعم القبارصة في المستقبل. لا يستحق القبارصة ان يكون وجودهم في المجموعة الأوروبية عاملاً لفرض هذه الفاتورة الباهظة عليهم. وكنت شخصياً أتمنى لو أعطي القبارصة الحل المماثل الذي أعطته المجموعة الأوروبية لليونان، ولو تم ذلك لكان وفّر لقبرص الانطلاقة التي تمكنها في المستقبل من تسديد ديونها لأوروبا. وما أقوله واضح لا يحتمل التأويل.

■ ■ ■

لا يستحق القبارصة الا عزاء ان يكون وجودهم في المجموعة الاوروبية عاملا لفرض هذه الفاتورة الباهظة عليهم

■ ■ ■

المصارف اللبنانية خدمت مصالح اللبنانيين

أما لجهة حضور المصارف اللبنانية هناك، فهي على حد علمي، لم تكن تسلف الاقتصاد القبرصي، بل هي عملت هناك على خدمة مصالح زبائنها ان في لبنان أو في خارجه. وفي ما خص «بنك بيروت» فان هدف وجودنا في قبرص هو الافادة من النظام الضرائبي للجزيرة وتقديم خدمة أفضل لعملية التجارة الدولية الخاصة بنا. و لم نسع أبداً الى تفعيل نشاطنا الداخلي هناك، لأن المصارف القبرصية كانت تخدم مجتمعها بشكل جيد.

مصرف لبنان يؤمن الاستقرار للعملة الوطنية

■ كيف تنظرون الى وضع الليرة اللبنانية في ظل التوترات السياسية والأمنية التي اصبحت مستدامة في لبنان، بل في ظل ما يحدث من تكوين ميليشيات جديدة في كل البقاع اللبنانية؟

– سياسة «مصرف لبنان» السابقة والحالية نجحت في تأمين الاستقرار للعملة الوطنية والدفاع عن سعر صرف الليرة، ولا أرى ان هذه السياسة ستتغيّر.

مطلوب دور دولي واقليمي لجمعية المصارف

■ يوجد شبه اجماع على اختياركم لرئاسة جمعية مصارف لبنان، فهل انتم جاهزون لها؟ وهل من عراقيل تقف في طريقكم لعدم الوصول؟

– أتمنى ان يتمكن الرئيس الجديد للجمعية من توفير دور دولي واقليمي لها، يمكنها من خدمة القطاع المصرفي اللبناني بشكل أفضل، بما يتلاءم مع التطورات المتسارعة، وذلك إما بمساعدته على التوسع او بالسعي على جلب العمل اليه، وذلك بالتساوي بين جميع اعضاء الجمعية والقطاع، وهكذا يمكن للمصارف اللبنانية في المهجر ان تستفيد من علاقتها بالجمعية لافادة الاصدقاء العرب حيث هم، والاسهام في التقريب بين العائلة اللبنانية والعائلة العربية والشرق أوسطية لما فيه الفائدة للجميع. ومع الاسف ليس هذا هو حال الجمعية اليوم. ■

بنك بيروت الافضل للخدمات الخاصة بأصحاب الثروات

سليم صفير: ادارة الثروات ركن اساسي في رؤية المصرف

اختارت مجلة «يوروموني» العالمية المتخصصة بنك بيروت كأفضل مصرف محلي للخدمات الخاصة بأصحاب الثروات للعام ٢٠١٣، وتسلم ممثل البنك جائزته خلال الحفل الذي اقامته المجلة اخيرا في العاصمة البريطانية لندن.

واختير الفائزون من خلال لجنة تحكيم من الخبراء العاملين في قطاع الخدمات المصرفية الخاصة.

وجاءت الجائزة لتعزز مكانة بنك بيروت الطليعية في مجال ادارة الثروات، علما ان جوائز «يوروموني» هي من الابرز عالميا في هذا المجال وتشمل ما يزيد على ٦٠ دولة سنويا.

وتعليقا على منح هذه الجائزة، شدد رئيس مجلس ادارة المصرف السيد **سليم صفير** على الاهمية الكبرى التي يوليها بنك بيروت لادارة الثروات التي لطالما شكلت ركنا اساس في رؤية المصرف، مشيرا الى ان عدد اللبنانيين في الانتشار يناهز ١٠ ملايين، وبفضل هذه الشبكة الاستثنائية فإن نسبة تحويلات المغتربين الى الناتج المحلي هي الاعلى في العالم.



مذكرتا تفاهم بين «بنك بيروت» و«كاريتاس لبنان»
لإطلاق بطاقة تضامن وقروض وتسهيلات مصرفية



الاب سيمون فضول وسليم صفير يتوسطان من اليمين جورج خوري، إيلي رزق الله وإيلي قرداحي، ومن اليسار هيكل بدوي، باسل التلّ وجورج عواد



من اليمين: جورج خوري، جورج عواد، زكيا ألطي، دوريس باسوس، جيزيل عكاري، البير الزغبي وفارس انطون



من اليسار: المحامي جوزف فرح، هيكل البدوي، رابعة بكري وايلي رزق الله

وقّع بنك بيروت ممثلاً برئيس مجلس إدارته **سليم صفير** مذكرتي تفاهم مع رابطة كاريتاس لبنان ممثلة برئيسها الأب **سيمون فضول** وأمين السر العام المحامي **إيلي قرداحي**، لإطلاق مجموعة منوّعة من المنتجات المصرفية.

جرى حفل التوقيع في مقرّ الإدارة المركزية لكاريتاس لبنان في سن الفيل بحضور أعضاء مكتب ومجلس كاريتاس لبنان وعدد من رؤساء الأقاليم والمدير الإداري والموظفين، فضلاً عن رئيس كاريتاس الشرق الأوسط وشمال أفريقيا المحامي **جوزف فرح**. وتمثّل بنك بيروت بشخص رئيس مجلس إدارته **سليم صفير** وبمدير مديرية التجزئة والفروع **جورج عواد** وعدد من مديري المصرف. كما شارك في حفل التوقيع **باسل التل**، مدير ماستركارد في منطقة المشرق العربي.

بعد كلمة الترحيب التي ألقاها مدير البرامج في كاريتاس لبنان **أندره قويق** في مستهل المناسبة، تحدث كل من **فضول** و**صفير**، منوّهين بالتعاون المشترك بين المؤسستين، فنوه **فضول** بالشراكة التي شاء بنك بيروت وكاريتاس لبنان بناءها تحقيقاً للأهداف السامية التي نذرا نفسيهما لها: كاريتاس في سعيها الدائم لخدمة فئات ما زالت مهمّشة في مجتمعنا، وبنك بيروت انطلاقاً من اختصاصه المهنيّ ومن مسؤوليته الاجتماعية التي تقضي بأن يكون جزءاً من مشروع تقدّم المجتمع اللبناني بمختلف فئات شعبه.

من جهته، نوّه **صفير** بالعلاقة الوطيدة التي تَشدّ بنك بيروت وكاريتاس، مؤكداً أن «بنك بيروت لم ولن يدّخر جهداً في سبيل تعزيز منعة الإنسان في لبنان، وأن استراتيجية عمل المصرف ستظلّ العمل من أجل الشباب وتعميق تشبّثهم بأرض آبائهم وأجدادهم»، معتبراً أنَّ «المبادئ النبيلة التي جمعتنا مع كاريتاس تصلح لكي تكون خريطة طريقٍ لسائر المؤسسات والهيئات العاملة في هذا الوطن».

ثم أكّد **التل** على التزام شركة ماستركارد المستمر توطيد الشراكة مع بنك بيروت، منوّهاً بأهمية هذه الخطوة الداعمة لكاريتاس وللمجتمع اللبناني، ليعرض **عواد** بعد ذلك باقة المنتجات المصرفية التي يطرحها المصرف بموجب هذا التفاهم، والتي تتضمن بطاقة تضامن مع كاريتاس Card Caritas Affinity التي تعود نسبة من مردودها لدعم نشاطات كاريتاس لبنان الإنسانية، وقرض التعليم المهني والتقني الذي يؤمّن التمويل لطلاب المعاهد المهنية والتقنية الراغبين في متابعة تحصيلهم العلمي، فضلاً عن قرض المشاريع الصغيرة الذي كان قد أطلقه المصرف في وقت سابق بالتعاون مع كاريتاس لدعم الحرفيين وأصحاب المؤسسات الصغيرة، بالإضافة إلى باقة من التسهيلات المصرفية بشروط تنافسية وبأسعار مخفضة خصّ بها بنك بيروت أسرة كاريتاس والعاملين فيها.

في افتتاح المؤتمر المصرفي العربي ٢٠١٣ في البحرين

المعراج ويوسف وطربيه يركزون على الاستقرار الاقتصادي والمالي



من اليمين: عبد الكريم بوجيري، مصطفى اللواتي، محمد حبيب بن سعد، الشيخ محمد جراح الصباح، د. عصام فخرو، عدنان يوسف، رشيد المعراج، الشاذلي العياري، د. جوزف طربيه، فاروق المؤيد، وزير الاسكان البحريني باسم الحمر، هشام آل خليفة، عبدالله السعودي وسفراء وشخصيات



من اليمين: خالد حمد، يوسف نقي، انور السادة، موسى شحاده، ابراهيم زينل وخالد الزياني



عدنان يوسف ود. جوزف طربيه يكرمان رشيد المعراج

المنامة - البحرين - البيان الاقتصادية

انعقد في المنامة عاصمة البحرين في ٣ نيسان (ابريل) الماضي المؤتمر المصرفي العربي السنوي ٢٠١٣ تحت رعاية الامير خليفة بن سلمان آل خليفة رئيس وزراء المملكة البحرينية بحضور حكام وقادة مصرفيين عرب وأجانب ونحو ٥٠٠ مشارك.



من اليسار: جوزف نسناس، عبد الشكور تهلك، موسى شحاده، باسم السالم، د. مروان عوض، محمد محمد بن يوسف ورجاء كموني



من اليمين: د. مروان عوض، وسام فتوح، محمد بركات، مشارك وعابد الزيره



من اليمين: محمد محمد بن يوسف، جعفر خطيش، علي شريف العمادي ومحمد حبيب بن يوسف



من اليسار: محمد بركات، جوزف نسناس، كاظم ناشور وحمدية الجاف



رشيد المعراج:
لتوفير بيئة عمل اكثر أمانا وفاعلية



عدنان يوسف:
لتعزيز رساميل المؤسسات المالية والشركات الخاصة لتوسيع اعمالها



د. جوزف طربيه:
بدون الاصلاحات لضمان الاستقرار لا اقتصاد ولا نمو ولا حياة كريمة

المعراج

افتتح المؤتمر محافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد المعراج** فتحدث عن القطاع المصرفي العربي الذي حقق نتائج ايجابية خلال السنوات الاخيرة بالرغم من الاوضاع الاقتصادية الصعبة التي مرت بها بعض الدول العربية وتداعيات الازمة المالية العالمية. وقال **المعراج**: يمر القطاع المصرفي في العالم بمرحلة دقيقة من حيث اعادة صياغة الكثير من المعايير الرقابية المصرفية وذلك لتوفير بيئة عمل اكثر أمنا وفاعلية وقادرة على امتصاص آثار الصدمات المترتبة على تقلبات الدورة الاقتصادية، بما يستوجب الالتزام الجاد لتطبيق هذه المعايير لمصلحة القطاع المصرفي العربي.

يوسف

رئيس اتحاد المصارف العربية السابق **عدنان يوسف** قال «ان المؤتمر هذا العام يشكل الخطوة الاولى على طريق متابعة مقررات قمة الرياض الاقتصادية، وخصوصا في ما يتعلق بالاتفاقية المعدلة لاستثمار رؤوس الاموال في الدول العربية ودعوة القطاع الخاص الى اخذ المبادرة في



من اليمين: حسن علي جواد وسلمان مصطفى



من اليسار: عدنان درويش ومساعد عبد الكريم



من اليسار: السيد بو علام جبار وبسه جمال


من اليمين: مهدي علاوي، باسم سالم واحمد حاج حسن


من اليسار: محمود الكوفي مع الأمين العام لاتحاد المصارف العربية وسام فتوح


من اليسار: محمد حبيب بن سعد، المحافظ التونسي الشاذلي العياري واسكندر التركي


من اليمين: عبد الشكور تهلك ووليد محمود


الشيخة نايلة آل خليفة شاركت في جميع الجلسات مستمعة ومسجلة النقاط المهمة


من اليسار: موسى شحاده واحمد عبد الكريم

هـذا المـجـال مـن حيث تـهـيـئـة المـنـاخ الاستثمـاري عبر تعديـل القوانين والنظم والتشريعـات، وخصوصـا ان الاستثمـار يرتبط بشكل وثيق بقضية البطالة التي معدلها ١٦ في المئة في المنطقة العربية عام ٢٠١١ ليبلغ ١٧ في المئة عام ٢٠١٢، اضافة الى العمل على بلورة مبادرة خادم الحرمين الشريفين الملك **عبدالله بن عبد العزيز** حـول زيـادة رؤوس امـوال المؤسسات المالية العربية والشركات العربية المشتركة بنسبة لا تقل عن ٥٠ في المئة لدعمها وتمكينها من توسيع اعمالها، وتوسيع الشراكة بين القطاعين العام والخاص في سياق الدفع بجهود التنمية العربية وتحقيق المنفعة المباشرة للمواطن العربي».

واشار **يوسف** في كلمته الى بعض ما حققه وانجزه اتحاد المصارف العربية خلال السنوات الماضية لا سيما على مستوى النهوض بدوره، حاضنا وراعيا للمصارف العربية، وفي الذود عن مصالحها واستراتيجيات عملها.

د. طربيه

وكانت لرئيس اتحاد المصرفيين العرب د. **جوزف طربيه** كلمة تحليلية للتطورات التي حصلت في وطننا العربي وما حصل من تغييرات مذهلة في السياسات والاقتصاد واسواق المال.

وقال د. **طربيه**: «ولا يخفى على احد ان بعض دولنا العربية تعاني من ضعف اقتصادي، وانتاجية منخفضة والنتيجة المترتبة على ذلك انخفاض مستوى المعيشة وتراجع الخدمات الاساسية، وزيادة


من اليمين: كاظم ناشور، د. مروان عوض وباسم سالم


من اليمين: احمد عبد الكريم، د. عمر حافظ ومحمد بن يوسف



www.reef.bh

EASY. FLEXIBLE. SHARIA COMPLIANT.

P O Box 18599, Manama, Kingdom of Bahrain
Tel. +973 17 558 080, Fax. +973 17 556 333 - Email: info@reef.bh

ريف·reef
التمويل العقاري Real Estate Finance



من اليمين: محمد محمد بن يوسف، خالد الزياني، مصطفى بيوك وكامل الحاسي



صورة تذكارية للوفد السوداني المشارك في المؤتمر



من اليمين: احمد حسن، جوزف نسناس ونبيل ابو دياب



من اليمين: علي بدران، النقيب امين صالح ومعن برازي



من اليمين: وسام فتوح وزيد مهدي

معدلات الفقر وتراجع مستوى التعليم، وقد كان تفشي البطالة بين الشباب العربي من الاسباب الرئيسية لحدوث الربيع العربي.

ولا شك في ان موضوع التراجع الاقتصادي والعودة الى النمو هو اول ما يواجه الانظمة الجديدة التي نشأت في اطراف عدة من العالم العربي، وهي اليوم تواجه تحديات خطيرة في ظل محدودية امكاناتها المالية وحيرتها امام اي اتجاه اقتصادي تختار، ويأتي في اول مسؤولياتها تحقيق الاستقرار الاقتصادي الذي هو الاساس في السياسة.

كما انه لا يخفى ضرورة ان تتماشى الاصلاحات الاقتصادية مع الاصلاحات السياسية لضمان الاستقرار الذي يشكل الهدف المشترك لكل هذه الاصلاحات والتحركات والذي من دونه لا اقتصاد ولا نمو ولا حياة كريمة».

وتابع الدكتور **طربيه**: «ان طبيعة المرحلة الراهنة بتداخلاتها الدولية والاقليمية، وابعادها الاقتصادية والاجتماعية، باتت تتطلب اكثر من اي يوم مضى فتح الاسواق العربية – العربية امام حركة التجارة والاستثمار والمصارف بكل يسر وفاعلية وحرية، لان التجارة والاستثمار والمصارف تشكل الاقطاب الحقيقية لعجلة التطور والتعاون الاقتصادي العربي».

درع للمعراج

وفي ختام الجلسة الافتتاحية قدم **يوسف** و**طربيه** درعا تقديرية لمحافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد المعراج**. ■



سليمان العزابي الثاني من اليسار في صورة مع عدد من المشاركين



من اليمين: ABIGAIL PECK، عبد الرضا علي وجاسم الجاسم


من بنغازي الى العالم
From Benghazi to the World
مراكز رجال الأعمال
Businessmen Centers
بطاقات الدفع الإلكتروني
Electronic Cards
المصرف الإلكتروني
Online Banking
خدمة المصرف النقال
Mobile Banking
المصرف المتحرك
Mobile Banking
مصرف التجارة والتنمية
BANK OF COMMERCE & DEVELOPMENT

محمد بركات رئيسا لاتحاد المصارف العربية



خلال انعقاد الجمعية العمومية

عقد اتحاد المصارف العربية، على هامش المؤتمر المصرفي العربي السنوي في البحرين، جمعيته العمومية التي انتخبت **محمد بركات** رئيس بنك مصر رئيسا جديدا للاتحاد خلفا للرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية **عدنان احمد يوسف**، ورئيس اتحاد المصارف السودانية **مساعد عبد الكريم**، نائبا لرئيس الاتحاد خلفا **لمحمد بركات**.

ويعد **بركات** احد الرواد في الصناعة المصرفية المصرية ويمتلك خبرة تزيد على ثلاثين عاما في القطاع. وانضم **بركات** الى بنك مصر عام ٢٠٠٢ كرئيس مجلس الادارة، ثم اصبح في ما بعد رئيس مجلس ادارة بنك مصر لبنان وعضو مجلس ادارة بنك القاهرة – عمان.

وشغل ايضا **بركات** العديد من المناصب الادارية الرفيعة، ومنها نائب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب للبنك المصري الخليجي، عضو مجلس ادارة اتحاد البنوك، نائب رئيس اتحاد المصارف العربية، وعضو مجلس بالمعهد المصرفي المصري والاكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية.



جناح بنك البركة ويظهر من اليمين: احمد عبد الغفار، مهى الجويسر، فاطمة الصالح وايمن احمد



من اليمين: موسى شحاده ومحمد بركات



من اليسار: ماجد العجيل



من اليمين: حسن البناء، بسام ابو مغلي، احمد عبد الكريم، كارلا نجيم واحمد عبد الغفار



من اليمين: محمود طراد وعدنان يوسف



من اليمين: عابد الزيرة



نعمل معـــًا لخـــير بلدنـــا

WORKING TOGETHER FOR PROSPERITY

نعمل معاً لخير بلدنا

WORKING TOGETHER FOR PROSPERITY

نعمل معاً لخير بلدنا

WORKING TOGETHER FOR PROSPERITY

- تمويل أهم المشاريع على مدار ٩٢ عاما والمساهمة في تأسيس ٢٢٠ شركة في مختلف القطاعات الإقتصادية
- الفائز بجائزة أفضل بنك لإدارة النقد والسيولة وصناديق أسواق النقد في أفريقيا والشرق الأوسط لعـــامى ٢٠٠٩ و٢٠١٠ وفى الشرق الأوسط لعامى ٢٠٠٨، ٢٠١٢ و٢٠١٣
- أول بنك فى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا يحصل على شهادة التوافق مع المعايير العالمية لتأمين بيانات بطاقات الدفع الإلكترونى PCI-DSS
- ٣٣ فرعاً للمعاملات الإسلامية تضم جميع المنتجات والخدمات تحت اشراف هيئة رقابة شرعية
- تقديم جميع المنتجات والخدمات المصرفية لكافة شرائح المجتمع
- تواجد عالمي وإقليمي في الإمارات، لبنان، باريس، فرانكفورت
- أكبر شبكة فروع تغطي جميع أنحاء الجمهورية تصل إلي أكثر من ٤٨٥ فـــرع متصلة إلكترونياً لتعمل كفرع واحد

بنك مصر
BANQUE MISR
نعمل معاً لخير بلدنا

BM 19888 Phone بى ام فون

www.banquemisr.com



صورة تذكارية

تكريم الشركات الراعية

جرى خلال المؤتمر تقديم دروع تقديرية للشركات الراعية SPONSORS للمؤتمر وهي بنك مصر MISR BANK، البنك الأهلي المتحد AHLI UNITED BANK، المصرف التجاري الوطني الليبي NCB، مجموعة البركة المصرفية ABG وبنك قطر الوطني QNB.



من اليسار حسن حساني يتسلم درع مجموعة البركة المصرفية



من اليسار: عبد الوهاب مختار يتسلم درع المصرف التجاري الوطني



الدرع المقدم لبنك مصر



من اليسار: عبدالله المشيفي يتسلم درع بنك قطر الوطني



عبدلله الرئيسي في الوسط يتسلم درع البنك الأهلي المتحد



Tel. (962-6) 5600200
Fax.(962-6) 5600210
B.O.Box. 3272 Amman 11181 Jordan
Shmeisani opposite Commodore Hotel

هاتف ٥٦٠٠٢٠٠ (٦-٩٦٢)
فاكس ٥٦٠٠٢١٠ (٦-٩٦٢)
ص.ب ٣٢٧٢ عمان ١١١٨١ الاردن
الشميساني - مقابل فندق الكومودور

E-mail: info@jofico.com

www.jofico.com



من اليسار: جمال الطيب عبدالملك، معتصم محمصاني وعابد الزيره



من اليمين: محمد ابو صقر مع زملائه داخل جناح البنك الاهلي المتحد

جلسات العمل



من اليسار: زيد مهدي، محمد محمد بن يوسف، عادل اللبان، د. عمر حافظ ود. علي ابراهيم



من اليمين: علي بدران، الشيخ هاشم آل خليفة، د. محمد خير الزبير، موسى شحاده، جمال الطيب عبد الملك ومعن برازي

● جلسة العمل الأولى: تحديات التغيرات والتحولات في ظل تفاقم الأزمات المالية الدولية

رئيس الجلسة: **عبدالله السعودي**، رئيس «الإستشاريون في مجال المال والاستثمار» – البحرين

كلمة رئيسية: **الشاذلي العياري**، محافظ البنك المركزي التونسي

● جلسة العمل الثانية: تعزيز التعاون العربي – العربي بما يساعد على تحقيق التكامل الإقتصادي

كلمة رئيسية ورئيس الجلسة: **عادل اللبان**، الرئيس التنفيذي للمجموعة والعضو المنتدب للبنك الأهلي المتحد – البحرين

المتحدثون: د. **عمر حافظ**، الأمين العام للمجلس العام للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية

محمد محمد بن يوسف، المدير العام للمصرف الليبي الخارجي

السيدة **حمدية جاف** رئيس مجلس الإدارة والمدير العام للمصرف العراقي للتجارة (مثلها نائب المدير العام **زيد مهدي**)

د. **علي ابراهيم**، نائب الرئيس – دائرة الشؤون القانونية، مجموعة البركة المصرفية

● جلسة العمل الثالثة: التطورات الخاصة بالحوكمة وتطوير أدوات الرقابة والإشراف الدولية

رئيس الجلسة: **عبد الرحيم نقي**، الأمين العام لاتحاد غرف دول مجلس التعاون الخليجي

المتحدثون:

د. **مكرم صادر**، الأمين العام لجمعية مصارف لبنان

د. **أنطوان صفير**، أستاذ محاضر في القانون الدولي المصرفي



جناح بنك مصر



من اليمين: علي سلمان، بسام ابو مغلي وفاطمة صالح

الْحَمْدُ لِلَّهِ مِنْ قَبْلُ وَمِنْ بَعْد

انجازات نعتز بها
ومستقبل نتطلع له بكم ومعكم

مجلة
WORLD FINANCE
- لندن -

تختار البنك الإسلامي الأردني

أفضل بنك إسلامي في الأردن للعام 2012
للعام الثالث على التوالي

أفضل مجموعة مصرفية في الأردن للعام 2012

جائزة قيادة الأعمال والمساهمة الممتازة في التمويل الإسلامي لعام 2012
لنائب رئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي
للبنك الإسلامي الأردني / السيد موسى شحادة



مجلة
GLOBAL FINANCE
- نيويورك -

تختار البنك الإسلامي الأردني

أفضل مؤسسة مالية إسلامية في الأردن لعام 2012
للعام الرابع على التوالي

أفضل بنك إسلامي لخدمات التجزئة في العالم لعام 2012
للعام الثالث على التوالي



"رسخ **البنك الإسلامي الأردني** نهج الصيرفة الإسلامية محلياً وعالمياً كمؤسسة أردنية رائدة في العمل المصرفي الإسلامي لالتزامه بتقديم الخدمات المصرفية وفق الضوابط الشرعية ومشاركته في نمو التمويل الإسلامي والتزامه بالشفافية والحوكمة الرشيدة والمسؤولية الاجتماعية والنمو المستمر في الأصول والتمويل والودائع والأرباح وشبكة الفروع وتلبية حاجات متعامليه وتوفير الخدمات المميزة والمتطورة ليحصل بكل جدارة واقتدار على جوائز عالمية مميزة ."

البنك الإسلامي الأردني

شركاء في الانجاز
عضو مجموعة البركة المصرفية



يظهر من اليمين: محمود طراد



من اليسار: منصر صالح القعيطي ومبارك الحميدي



من اليمين: جمال هجرس واسامة العاني



من اليمين: حمدية الجاف، د. انطوان صفير، عبد الرحيم تقي، د. مكرم صادر وايهاب الامين



من اليمين: الشاذلي العياري، عبدالله السعودي والسفير محمد الربيع



من اليمين: محمد صالح، بسة جمال، عدنان يوسف ووسام فتوح

د. **الهادي التجاني**، الأمين العام للمجلس الأعلى للجودة الشاملة والامتياز – السودان

ايهاب الأمين، مدير إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في بنك الإسكندرية – مصر

● جلسة العمل الرابعة: «أهمية دعم التنمية الإقتصادية والإجتماعية في الوطن العربي»

رئيس الجلسة: د. **محمد خير الزبير**، محافظ بنك السودان المركزي

المتحدثون:

موسى شحادة، نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام للبنك الإسلامي الأردني

جمال الطيب عبد الملك، رئيس مجلس ادارة مصرف التجارة والتنمية – ليبيا

الشيخ **هشام آل خليفة**، نائب المدير العام – الخدمات غير المالية في بنك البحرين للتنمية

علي بدران، مدير الفروع في بنك فينيسيا – لبنان

معن برازي الرئيس التنفيذي لشركة DATA & INVEST.



من اليمين: حسن حساني، نادر الغانم وبسام ابو مغلي



عبدالله المشيفري داخل جناح QNB

Stress Free

At ACE Insurance Brokers, we know that there is enough to occupy your mind without insurance being something to worry about. That's why we strive to make it as easy as possible. We will be there at all times to look after all of your insurance needs quickly and with the minimum bureaucracy. So relax and let ACE take the weight off your shoulders.

For more information email **info@ace-ins.com**

ACE

ACE Holding W.L.L.
Insurance Brokers
and Consultants



Part of MIG

د. جوزف طربيه (رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب - بنك الاعتماد اللبناني):

تدابير السلطات النقدية في قبرص مؤقتة ولا تأثير لها على مصارفنا هناك



التقت «البيان الإقتصادية» على هامش المؤتمر المصرفي العربي السنوي للعام ٢٠١٣ - البحرين، رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب ورئيس مجلس ادارة بنك الاعتماد اللبناني الدكتور جوزف طربيه، وكانت جولة أفق معه حول العديد من المستجدات من بينها انتخابات الاتحاد ودوره الاقليمي والدولي الذي يصب في تفعيل العمل المصرفي في العالم العربي، الى الأزمة المالية في قبرص ومدى تأثيرها على المصارف اللبنانية العاملة فيها.

طربيه وكما عهدناه صريحاً وشفافاً وضع النقاط على الحروف مكرراً تحذيره الدولة اللبنانية من مغبة الانفاق والاهدار وزيادة الدين العام، متوقفاً عند مطالب نقابة موظفي المصارف بعقد جماعي جديد، مقترحاً مراعاة اختلاف حجم المصارف وامكاناتها في توفير العطاءات والتقديمات لموظفيها.

■ كيف تصفون عملية انتخاب الرئيس الجديد لمجلس ادارة اتحاد المصارف العربية؟

– جرت الانتخابات بطريقة ديمقراطية وحضارية حيث انتخب نائب رئيس مجلس ادارة الاتحاد د. محمد بركات رئيساً لمجلس الادارة لمدة ثلاث سنوات، كما انتخبت شخصياً ومجدداً رئيساً للجنة التنفيذية، ووزعت المهام على أعضاء المجلس. وبهذا نكون قد نجحنا في موضوع تداول السلطة، وعملية تطوير وتوسيع نشاطات الاتحاد. ويحضرني هنا ان اوجه الشكر الى القائمين السابقين في مجلس الادارة على الجهود التي بذلوها في سبيل تطوير الاتحاد وتقدمه.

■ ما هي الخطوات التي يمكن ان يسير بها الاتحاد لتفعيل دوره؟

– يحقق اتحاد المصارف العربية العديد من النجاحات، ويقوم بدور فاعل معترف به إقليمياً ودولياً، وبالتالي فهو معتمد من جهات دولية عدة لتفعيل العمل المصرفي في العالم العربي. ومن خلال نشاطاته يواكب المصارف العربية خصوصاً في ظل الظروف الراهنة والقاسية على النشاط المصرفي الدولي، يضاف الى ذلك الأزمات السياسية والأمنية التي تعانيها الدول العربية والتي تلقي أعباء إضافية على الاتحاد ونشاطاته وتدفعه الى تكثيف جهوده لمواكبة المخاطر والمستجدات على صعيد الصناعة المصرفية العربية.

الأزمة القبرصية

■ كيف تقيمون وضع المصارف اللبنانية العاملة في قبرص في ظل الأزمة التي تتعرض لها الأخيرة؟

– تتعرض قبرص وهي احدى دول الاتحاد الأوروبي لأزمة مالية خطيرة جداً، اذ فرض الاتحاد عليها خرقاً لقواعد عديدة لطالما اعتبرت من المسلمات في الصناعة المصرفية، ومنها موضوع ضمان الودائع وعدم التعرض للودائع الآمنة في المصارف السليمة. وقد عادت السلطات القبرصية الى احترام سلامة الودائع في قطاعها المصرفي إذ قامت أخيراً بحصر الأضرار والخسائر بالمصارف التي ارتكبت أخطاء في ما خص المبالغة في التوظيف في الديون الخارجية السيادية اليونانية والتي سببت الخسائر.

أما بالنسبة الى المصارف اللبنانية العاملة في قبرص وهي كسائر المصارف الدولية، فلم تتعرض لأي اقتطاعات ضريبية أو خسائر نتيجة الحل النهائي الذي اعتمد، لكن بعض التدابير الموقتة التي اتخذتها الدولة القبرصية شملت كافة المصارف بما فيها اللبنانية، إذ وضعت قيوداً على حركة الرساميل والودائع، إلا انها تدابير مؤقتة. من جهتنا نتابع أوضاع المصارف اللبنانية عن قرب ونطمئن الى انها غير معرضة لأي تأثيرات سلبية وذلك بسبب ملاءتها المالية وحسن توظيف سيولتها خارج السوق القبرصية. لذلك فإن المصارف اللبنانية الأثني عشر والتي يبلغ اجمالي ودائعها حوالى مليارين ونصف مليار دولار بمنأى عن أي عثرات.

تخوف على الاقتصاد الوطني

■ هل ترون ان الاضطرابات السياسية والأمنية المحلية سيكون لها انعكاساتها السلبية على القطاع المصرفي اللبناني والليرة؟

– في الواقع أضحت المشكلات دائمة في المشهد السياسي اللبناني وقد اعتاد اللبنانيون هذه الأوضاع، كما ان المصارف طورت نفسها ونجحت في ان تبقى بمنأى عن تأثير التجاذبات السياسية، آملة في استقرار دائم.

يبقى اننا كمصرفيين نحذر القطاع العام من انفاق ايراداته وهدرها، بحيث يصبح مجبراً على تغطية نفقاته من طريق زيادة الدين العام، أو من خلال فرض ضرائب اضافية، في وقت يعجز فيه الاقتصاد الوطني عن تحمل مزيد من الأعباء، وفي هذا الإطار نحن متخوفون على الاقتصاد وليس على المصارف.

أما بالنسبة الى الليرة اللبنانية فهي مستقرة وتحت رقابة وإشراف مصرف لبنان الذي نجح خلال السنوات العشرين الماضية في تثبيت سعر صرف الليرة.

عقد يراعي حجم المصارف

■ كيف تنظرون الى مطالب موظفي المصارف في لبنان؟

– يؤمن القطاع المصرفي اللبناني الرعاية الكاملة لموظفي المصارف، من خلال عقد جماعي يعقد بين جمعية المصارف ونقابة مستخدمي المصارف تمتد مفاعيله لسنتين، وعندما تنتهي مفاعيل هذا العقد يعاد النظر ببعض بنوده في ضوء الأوضاع الاقتصادية المستجدة. لكن الحاصل ان مفاعيل العقد الأخير انتهت منذ أكثر من ثلاث سنوات، والمفاوضات الجارية بين الطرفين لم تتوصل بعد الى نتيجة برغم ردود فعل المصارف الايجابية تجاه موظفيها.

وهنا اود الإشارة الى ان القطاعات الاقتصادية كافة في لبنان تحسد مستخدمي المصارف على العطاءات التي يتمتعون بها نتيجة العلاقة والتعاطي الجيدين بين القطاع المصرفي وموظفيه.

وبغض النظر عن انتهاء مفاعيل العقد الجماعي السابق، فقد قررت الجمعية العمومية للمصارف تكريس كافة التقديمات التي كانت تعطى سابقاً، بحيث انه وبرغم غياب عقد جماعي جديد فلن تتأثر تقديمات المصارف لموظفيها.

من جهة أخرى، فإن الخلاف القائم بين جمعية المصارف واتحاد مستخدمي المصارف يعود الى مطالب اضافية لا يمكن للقطاع المصرفي تحملها، وبصورة خاصة المصارف الوسطى والصغيرة. والمطلوب اصدار عقد يراعي اختلاف أحجام المصارف وبالتالي لا يؤدي الى انسحاب مصارف من السوق نتيجة المبالغة في تحميلها أعباء اضافية، في وقت يشهد الاقتصاد الوطني تراجعاً والأسواق العالمية والإقليمية أزمات خانقة.

من هنا ضرورة النظر بعقلانية تجاه هذه المسألة في ظل صرف العديد من المؤسسات موظفيها نتيجة الأزمة الإقتصادية، في وقت لا تزال جمعية المصارف توفر التقديمات والعطاءات لموظفي القطاع. ■









Beach in the City!

Dubai Marine Beach Resort & Spa is your beach in the bustling city of Dubai and the best located luxury beach resort in town. Set in tranquil tropical gardens, this boutique hotel boasts villa-style luxury rooms and a wide range of suites.

Check in, unwind and relax at our Beach Club featuring a sandy beach, multiple swimming pools, a newly built fitness centre and two tennis courts. And for the ultimate in relaxation, check into our spa for an unforgettable experience.

DUBAI MARINE
BEACH RESORT & SPA

Dubai Marine Beach Resort & Spa
Tel: +971 4 3461111 Fax: +971 4 3460234
www.dxbmarine.com

جمال الطيب عبد الملك (مصرف التجارة والتنمية - ليبيا):

المطلوب رفع القيود عن المصارف الليبية واطلاق حريتها في ممارسة أعمالها



رئيس مجلس ادارة مصرف التجارة والتنمية جمال الطيب عبد الملك، أشار الى طرحه أفكاراً خلال فعاليات المؤتمر المصرفي العربي السنوي في البحرين تناولت اصدار صكوك اسلامية وعرض رؤوس أموال أمام استثمارات في مشروعات بنى تحتية وتنموية، مطالباً برفع القيود عن المصارف الليبية، آسفاً لعدم منح البنك المركزي الليبي تراخيص لافتتاح فروع تابعة في المناطق.

صكوك إسلامية

■ **كيف تقوّمون المؤتمر المصرفي العربي السنوي في البحرين؟**

– المؤتمر ممتاز وتنظيمه جيد وهو من بين المؤتمرات الناجحة والفاعلة في مجال التنمية الاجتماعية والإقتصادية، وقد كان لنا مشاركة في الندوات التي طرحت خلال المؤتمر ركّزنا فيها على السيولة المصرفية، لا سيما وان لدينا فائضاً في السيولة المصرفية تصل قيمتها الى ٥٧ مليار دينار ليبي نسعى الى استثمارها في مشروعات ذات عوائد مجزية، وقد وفقنا الى طرح أفكار تناولت اصدار سندات إسلامية، طارحين العديد من مشروعات البنية التحتية والتنموية.

رفع القيود عن القطاع

■ **الملاحظ انتقال رؤوس أموال سورية الى ليبيا. كيف يستطيع السوريون الإستثمار والقيام بمشروعات في ليبيا، في الوقت الذي يعجز الليبيون عن القيام بذلك؟**

– أجل، ثمة رجال أعمال سوريون انتقلوا الى ليبيا وهم يستثمرون في مشروعات استهلاكية مثل المطاعم والورش والمخابز، بمعنى ان ليس ثمة استثمارات ضخمة.

■ **ما المطلوب لتطوير القطاع المصرفي في ليبيا؟**

– لا بدّ من رفع القيود وإعطاء الحرية للمصارف للإستثمار بالطريقة التي تحلو لها. وليبيا لغاية اليوم لم تستقر سياسياً وأمنياً والثورة التي قمنا بها لم تكن سوى وسيلة للمطالبة بالتغيير، إذ لا يسمح لنا وللأسف بالإستثمار في أي بلد بسبب القيود المفروضة علينا، لذا لا بدّ من إلغائها وتعديل بعض القونين التي تسمح لنا بانطلاقة واسعة.

البنك المتحرك

■ **ما هي أبرز المستجدات التي طرأت على مصرف التجارة والتنمية؟**

– المؤسف ان البنك المركزي الليبي ولغاية الآن، يفرض علينا قيوداً ولا يمنحنا تراخيص لفتح فروع جديدة. وأخيراً تحايلنا على البنك المركزي وأطلقنا البنك المتحرك (MOVING BANK) وهو عبارة عن سيارة مرسيدس كبيرة متنقلة من منطقة الى أخرى وكانت فكرة موفقة ومجدية. ■

عدنان يوسف (مجموعة البركة المصرفية):

٨٠ في المئة من المصارف العربية قادرة على تطبيق بازل ٣



الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان يوسف وفي حديث مقتضب أدلى به لـ«البيان الإقتصادية» اعتبر ان ثمانين في المئة من المصارف العربية بإمكانها تطبيق اتفاق بازل ٣ وان النسبة المتبقية سيتسنى لها الوقت الكافي لأخذ زمام المبادرة والنجاح في تطبيق المعايير المطلوبة، عازياً عدم تأثر المصارف العربية العاملة في جزيرة قبرص الى توظيفاتها الصغيرة والملاءة التي تتمتع بها.

قدرة على تطبيق بازل ٣

■ **هل تجدون ان بإمكان المصارف العربية تطبيق معايير بازل ٣؟**

– ثمانون في المئة من المصارف جاهزة وقادرة على تطبيق بازل ٣.

■ **وماذا سيكون مصير المصارف المتبقية؟**

– المصارف الأخرى تعاني مشكلات بسيطة ومعظمها مؤسسات مالية وحكومية ولديها فترة طويلة لاستعادة زمام المبادرة وتطبيق اتفاق بازل ٣.

المصارف العربية بمنأى عن الأزمة القبرصية

■ **في رأيكم هل ستؤثر الأزمة المالية في قبرص على المصارف العربية العاملة هناك؟**

– لن تتأثر المصارف العربية العاملة في قبرص، كون توظيفاتها صغيرة، اضافة الى ان ملاءتها المالية جيدة ما يجنبها التأثر سلباً بالأزمة.

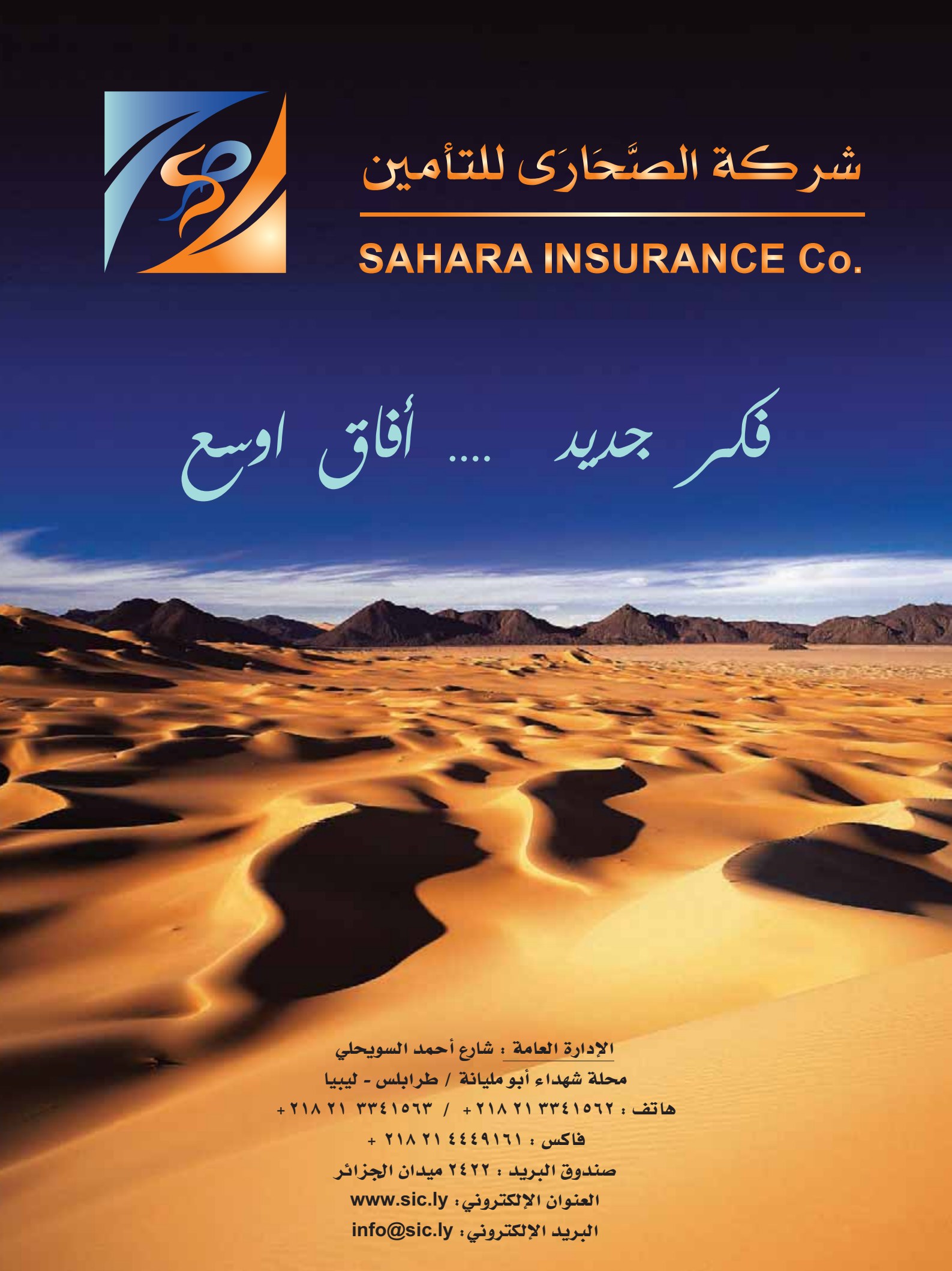
■ **ولماذا في رأيكم أخذت المشكلة حجماً كبيراً؟**

– لأنها المرة الأولى في تاريخنا الحديث التي تقوم فيها أزمة بهذا الحجم في المنطقة. وفي الواقع تفاجأت شخصياً بإعلان أكبر مصرفين في الجزيرة افلاسهما بطريقة دراماتيكية. ■

شركة الصَّحَارَى للتأمين

SAHARA INSURANCE Co.

فكر جديد .... أفاق اوسع



الإدارة العامة : شارع أحمد السويحلي

محلة شهداء أبو مليانة / طرابلس - ليبيا

هاتف : ٣٣٤١٥٦٢ ٢١ ٢١٨ + / ٣٣٤١٥٦٣ ٢١ ٢١٨ +

فاكس : ٤٤٤٩١٦١ ٢١ ٢١٨ +

صندوق البريد : ٢٤٢٢ ميدان الجزائر

العنوان الإلكتروني : www.sic.ly

البريد الإلكتروني : info@sic.ly

محمود الكوفي (شركة ريف للتمويل العقاري REEF - البحرين):

الظروف الصعبة تقدم فرصاً والمؤسسات الناجحة هي التي تنتهزها



الرئيس التنفيذي لشركة ريف للتمويل العقاري محمود الكوفي كشف عن الاتجاه نحو الاستثمار العقاري المباشر في مملكة البحرين وخارجها، وعن قرب الاعلان عن مشروع استثماري واعد في وسط لندن، داعياً الى سنّ تشريعات ترعى قطاعات العقار في الدول العربية وايجاد برامج تحفيزية لتنشيط الأسواق، واعداً بالانطلاق في نشاطات جديدة مراعية لمقتضيات الأسواق التي تعمل فيها.

استثمار عقاري

■ ما هي أبرز النشاطات التي تقوم بها شركة ريف؟

– ريف هي شركة إسلامية ناشطة في مملكة البحرين وتتعاطى التمويل العقاري، ولم تتأثر بشكل مباشر بالأحداث السياسية والاقتصادية التي شهدتها ولا تزال بعض الدول العربية وكان لها الأثر البالغ في القطاعات العقارية، لذا لجأت الشركة الى استثمار الفائض من رؤوس أموالها في مجالات عقارية ومشروعات واعدة في البحرين وخارجها.

■ كيف تفسرون إقدامكم على الاستثمار العقاري رغم تردي أحوال القطاع؟

– دائماً ما توجد الظروف الصعبة فرصاً والمؤسسة الناجحة هي التي تنتهز هذه الظروف لاقتناص الفرص، أكان في البحرين أو خارجها، ومن مشروعاتنا الجديدة استثمارنا مع مجموعة من المستثمرين البحرينيين في وسط لندن، ونحن حالياً بانتظار الحصول على التراخيص اللازمة للإعلان عن هذا المشروع الواعد.

سن تشريعات وايجاد برامج تحفيزية لتنشيط الأسواق العقارية

برامج تحفيزية

■ ما الحل في رأيكم لإعادة انعاش التمويل العقاري؟

– على الدول العربية القيام بخطوات جريئة تصب في اصدار تشريعات راعية للقطاع العقاري أو أقله تعديل بعضها، مع الأخذ بالاعتبار تنشيط الأسواق من طريق ايجاد برامج تحفيزية، لا سيّما وان الأسواق حالياً بدأت تخرج من عنق الزجاجة ببطء شديد وهي بحاجة الى بعض الدفع والتشجيع من قبل الدول والمصارف العربية.

■ هل لديكم نية للتوسّع خارج البحرين؟

– النيّة موجودة، لكن مع الأسف تطبيق الاستراتيجية جاء في وقت غير مناسب بسبب اندلاع أحداث ما سميّ بالربيع العربي ممّا أخّر حركة توسعنا في الخارج.

أرباح جيدة

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠١٢؟

– حققنا أرباحاً وصلت الى حدود المليوني دولار، ولكن تعتبر جيدة مقارنة مع حجم الشركة وتلازماً مع الظروف الحالية.

أنشطة راعية للأسواق

■ ما هي خططكم ومشاريعكم المستقبلية؟

– ثمة نيّة لتنويع مصادر الدخل وقريباً جداً سننطلق بأنشطة جديدة تراعي مقتضيات اسواقنا.■



من اليسار: محمود الكوفي مع الأمين العام لاتحاد المصارف العربية وسام فتوح



ويحاور احدى المشاركات



عاماً في خدمتكم ◄ ٣٥ عاماً في خدمتكم ◄ ٣٥ عاماً في خدمتكم ◄ ٣٥ عاماً في خدمتكم

الاسم الذي يمكنك الوثوق به

البحرينية الكويتية للتأمين هي الشركة الرائدة في مملكة البحرين ولها وجود هام في الكويت.

لقد استطاعت الشركة خلال الثلاثة عقود الماضية أن تقدم العديد من الخدمات والمزايا التأمينية الجديدة بالإضافة إلى الخدمات التقليدية.

كما قامت البحرينية الكويتية للتأمين في السنوات الأخيرة بفتح عددا من مراكز التأمينات الشخصية تشمل جميع محافظات مملكة البحرين، لكي تكون خدماتها متوفرة في متناول أيدي العملاء.

وتقوم الشركة حالياً على تطوير وتوسعة أنشطتها التأمينية وابتكار طرق جديدة لتوزيع وترويج منتجاتها للمحافظة على مركزها الريادي.

يرجى الاتصال بالبحرينية الكويتية للتأمين، هاتف: ٩٩٩٩ ١٧١١ (٩٧٣+)

أو التفضل بزيارة موقعنا الالكتروني www.bkic.com

البحرينية الكويتية للتأمين
ص.ب ١٠١٦٦، مملكة البحرين
هاتف: ٩٩٩٩ ١٧١١ (٩٧٣+)، فاكس: ١١١١ ١٧٩٢ (٩٧٣+)
البريد الإلكتروني: info@bkic.com
www.bkic.com

البحرينية الكويتية للتأمين
Bahrain Kuwait Insurance

طراد آل محمود (مصرف أبوظبي الإسلامي ADIB - الإمارات)

تجـربـة الإمـارات المنفتحـة أضحـت مثـالاً يحتـذى بـه عالميـاً

يعتبر مصرف أبوظبي الإسلامي من المصارف الاسلامية الرائدة في العالم حيث يقدم مجموعة من الخدمات المصرفية المتوافقة مع الشريعة الاسلامية لأكثر من ٥٠٠ الف متعامل. ويفخر مصرف أبوظبي الاسلامي بحصوله على عدد كبير من الجوائز العالمية كان آخرها أفضل مصرف اسلامي عالمي من قبل اسلاميك فاينانس نيوز وذلك تقديراً لجهوده في قطاع الخدمات المصرفية الاسلامية، بالاضافة الى جائزة أفضل مصرف في خدمة العملاء في دولة الامارات العربية المتحدة وذلك لعامين متتاليين ولقب أفضل مصرف اسلامي في دولة الامارات العربية المتحدة للعام الثالث على التوالي.

بالاضافة الى الجوائز التقديرية، استطاع المصرف تسجيل معدل ربح جيد وتوسيع انتشاره الجغرافي حيث أصبح يمتلك ثالث أكبر شبكة للخدمات المصرفية للأفراد في دولة الامارات مع افتتاح فرعه الـ ٨٠ في الدولة ومع وصول أجهزة الصرف الآلي الى أكثر من ٥٠٠ جهاز منتشرة في كافة أنحاء الدولة.

كما قام المصرف بتوسيع انتشاره الى أسواق جديدة في العالم مثل مصر، المملكة العربية السعودية، السودان، قطر والعراق وبريطانيا.



طراد آل محمود، الرئيس التنفيذي لمصرف أبوظبي الاسلامي، وصاحب الخبرة الطويلة في الصناعة المصرفية التي امتدت الى ٣٠ عاماً تولى خلالها عدة مناصب ادارية في سيتي بنك كان آخرها منصب المدير العام ورئيس قسم الاستثمارات وتمويل الشركات في مجموعة سامبا المالية (البنك السعودي الأميركي)، تكلم عن عدة مواضيع مختصة بدول أوروبا ودول المنطقة. خلال المقابلة أيد طراد آل محمود الشراكة الاقتصادية بين الدول العربية، لكنه لم يؤيد وجود عملة عربية موحدة لقوله أن العملة الموحدة تفيد بعض الدول وتضر دولاً أخرى. وأشاد بسياسة الانفتاح التي تتبعها دولة الامارات على أسواق العالم حيث أصبحت تجربة الامارات الناضجة مثالاً يحتذى به عالمياً ، فهناك العديد من الدول في المنطقة بدأت تخوض تجربة انفتاح على الأسواق العالمية مثل قطر، البحرين ولبنان وكلها لها سجل ناجح يثبت أن سياسة الانفتاح على أسواق العالم تؤدي الى نمو اقتصاد الدولة. وتكلم على رؤية مصرف أبوظبي الاسلامي الرامية الى أن يصبح مصرفاً اقليمياً متواجداً في كل الدول العربية التي لديها ثقل سكاني واقتصادي.

أزمة دول اوروبا

■ كيف تنظرون الى الأزمة المالية التي تشهدها قبرص؟

– حتى الآن لم تنته فصول الأزمة المالية في قبرص، وسيكون لها تأثيرات سلبية عديدة ستتطلب وقتاً لتستعيد خلاله القطاعات كافة عافيتها. ومثل قبرص هناك دول صغيرة عضو في الاتحاد الأوروبي تمر بمعاناة صعبة وتحتاج الى تدخل انقاذي من الاتحاد الاوروبي الذي بالرغم من امكانيته مساعدة هذه الدول يتركها تعتمد على نفسها لمواجهة هذه الأزمات.

وفي الواقع ان دخول قبرص ودول مماثلة لها الى الاتحاد الاوروبي لم يفد الاتحاد الاوروبي أو هذه الدول من الجهة الإنتاجية وانما أفاد الدول الأوروبية المصدرة مثل المانيا التي فتحت أسواق أوروبا لتسويق بضائعها وكان توحيد عملة اليورو يسهل عملية تصدير هذه البضائع . فهذه الدول الصغيرة باعتمادها على اليورو أصبحت تمول استهلاكها باليورو وبسبب العجز في ميزانيتها لجأت الى تمويلات عن طريق بنوك اوروبية كبيرة في المانيا وفرنسا وغيرها، وهي اليوم عاجزة عن الايفاء بديونها. أما الحلول المطلوبة من هذه الدول فهي اعادة هيكلة اقتصادها كلياً، من خلال خفض تكاليف التقاعد ورواتب موظفي القطاع العام، تخفيض العمالة في القطاع العام، الى جانب اتخاذها العديد من القرارات التقشفية.

شروط وعوامل للسير بالعملة الموحدة

■ هل تؤيدون الشراكة الاقتصادية بين الدول العربية؟

– إذا بنيت هذه الشراكة الاقتصادية على التبادل التجاري وتحرك الأموال واليد العاملة، مثلما هو الحال في دول الاتحاد الأوروبي ستكون شراكة ناجحة.أما بالنسبة الى قيام اتحاد اقتصادي للدول العربية فهناك العديد من الشروط يجب تطبيقها قبل المضي قدماً.

■ وماذا عن توحيد العملة العربية؟

– في الواقع أنا لا أؤيد اعتماد عملة موحدة، حيث لا يوجد معلومات تثبت أننا بحاجة الى عملة موحدة تعود بالفائدة على جميع الدول العربية. وانا باعتقادي أن العملة الموحدة تفيد بعض الدول وتضر دولاً أخرى.

تجربة الانفتاح

■ كيف تقيّمون عودة الإمارات لتصدر الاقتصاد فيها اقتصادات المنطقة بعد أزمة العام ٢٠٠٨؟

– تعد الإمارات دولة منفتحة على العالم، وترحب بجميع الأشخاص الذين يملكون القدرة على اضافة منفعة معينة وهذا ما انعكس بطريقة ايجابية على القطاع السياحي وقطاع الخدمات فيها. فعلى سبيل المثال ان عدد السياح الذين دخلوا الى دبي عام ٢٠١١ فاق عدد السياح المتوجهين الى روما أو ميامي، كما تجاوز عدد الزوار الى مركز دبي التجاري ٦٠مليون زائر في عام واحد وذلك أكثر من مدينة نيويورك. هذا التنوع والانفتاح كان لهما آثار ايجابية على الناتج المحلي، وعلى اقتصاد الدولة ومواطنيها. وقد أضحت تجربة الامارات مثالاً يحتذى به عالمياً وفي المنطقة، حيث تخطو دول عديدة مثل قطر، البحرين ولبنان تجربة الانفتاح على الأسواق العالمية وكلها لها سجل ناجح يثبت أن سياسة الانفتاح على أسواق العالم تؤدي الى نمو اقتصاد الدولة.

مصرف إقليمي

■ هلا وضعتنا في صورة السياسة التوسعية التي يعتمدها مصرف أبوظبي الإسلامي؟

– لدينا حالياً ٨٠ فرعاً في دولة الإمارات العربية المتحدة مع خطة لافتتاح فروع أكثر في عام ٢٠١٣، وهكذا أصبحنا نملك ثالث أكبر شبكة للخدمات المصرفية للأفراد في الدولة مع وصول أجهزة الصراف الآلي الى أكثر من ٥٠٠ جهاز. كما لدينا تواجد في مختلف الدول العربية كمصر والسعودية وقطر والسودان، إضافة الى العراق. وبالنسبة للرؤية المستقبلية ، نتطلع الى أن نصبح مصرفاً اقليمياً متواجداً في كل الدول العربية التي لديها ثقل سكاني واقتصادي حيث سنقوم بتقديم حلول مالية اسلامية تعتمد في كيانها على أصول الشريعة الإسلامية التي تحث على الشفافية، الأخلاق السامية والمنفعة المتبادلة في تعاملاتها. ■

حماية من البداية



Royal Care

- خطة رعاية طبية واضحة، تصمم حسب متطلبات واحتياجات كل شركة.
- شبكة طبية تشمل النخبة من جميع الاختصاصات والمناطق الجغرافية.
- برنامج المساعدة الطبفي في جميع انحاء المملكة.
- ادارة الحالات الطبية وتقديم النيصحة الطبية اللازمة.
- فريق من الملظفين المدربين والمؤهلين لضمان جودة عالية من الخدمة.
- اعادة تأمين مع كبرى شركات الاعادة الصصختلة.
- سرعة فائقة بتسديد جميع المطالبات المالية.
- خدمة مميزة باسعار عادلة.

شركة الاتحاد العربي الدولي للتأمين
Arab Union International Insurance Co.

شركة الاتحاد العربي الدولي للتامين
العبدلي – بالقرب من دوار الداخلية – شارع الملك حسين – بناية رقم ٢٦٤
ص.ب: ٧٢٤١ عمان ١١١١٨ الاردن
تلفون: ٥٦٨٤٤٥٩ ٦ ٩٦٢+
فاكس: ٥٦٨٤٠٨٥ ٦ ٩٦٢+
البريد الالكتروني: info@auii-jo.com – diwan@auii-jo.com

كاظم ناشور (مصرف الرشيد - العراق):

تشريعات جديدة تتيح استقلالية اوسع للمصارف العامة



رئيس مجلس ادارة مصرف الرشيد ومديره العام كاظم ناشور عرض لآخر انجازاته في السوق العراقية وكشف عن خطة لاصدار تشريعات جديدة تقضي بإعطاء استقلالية اكبر للمصارف الكبيرة وخروجها التدريجي من قبضة وزارة المال، مشيراً الى اقتراح تأسيس المفوضية العربية بما يخولها النظر في التشريعات المصرفية الدولية التي ستطبق على المصارف العربية.

منتجات اسلامية

■ ما هي ابرز التطورات التي حققها مصرف الرشيد في العراق؟

– حقق مصرف الرشيد خلال السنة المنصرمة انجازات عديدة مختلفة، منها التوسع في افتتاح فروع اضافية بلغت ستة فروع واطلاق منتجات متعددة من بينها المنتج الاسلامي الذي شمل العديد من عقود البيع والشراء المتعلقة بالمتاجرة والمضاربة والمشاركة. كما واطلقنا قروضا لمشاريع صغيرة ومتوسطة اضافة الى الموجهة لصغار الحرفيين والمبتدئين في الاعمال التجارية والصناعية في مختلف قطاعات الاقتصاد. كما ودخلنا قطاع تجارة التجزئة الخاصة بشراء السيارات الداخلة الى العراق من مصادر متعددة وموّلنا في العام الماضي اكثر من ٢٥ الف سيارة. كما موّلنا آليات زراعية من بينها الجرارات الزراعية والحاصدات، ومنحنا تسليفات وقروضا للمزارعين لشراء مرشات المياه لاستخدامها في الري بالتقطير. الى جانب ذلك قام البنك بتمويل الآبار التي انشأها المزارعون في مناطق عديدة من العراق.

تشريعات ناظمة

■ كيف تصفون الاقبال على الصيرفة الاسلامية في العراق؟

– تقدم العديد من الزبائن في مختلف محافظات العراق بطلبات للاستفادة من خدمات الصيرفة الاسلامية، وبالرغم من ان المصرف يعود للقطاع العام ولا يمارس الاحتكار، وقعنا عقودا لتمويل بناء منشآت سكنية في عدد من المحافظات بالاضافة الى عقود المتاجرة لشراء السلع والبضائع المستوردة.

■ في رأيكم هل استطاع المصرفيون العراقيون تطوير القطاع المصرفي بالشكل المطلوب؟

– على نطاق المصارف الكبيرة المملوكة من الدولة، هناك خطة لاستصدار تشريعات جديدة تم اقتراحها على الجهات الرسمية ورفعت الى الجهات القضائية المعنية بتدقيقها، على ان تحال بعد ذلك الى مجلس النواب العراقي للموافقة عليها. من بين هذه التشريعات اعطاء استقلالية اكبر للمصارف الكبيرة وخروجها التدريجي من قبضة وزارة المال ودمجها مع الاقتصاد، وبالتالي مواجهتها المخاطر بنفسها وفق صلاحيات جديدة اعطيت لمجالس إداراتها وباعتبارها معنية بإدارة سيولة تزيد عن ٨٥ في المئة من سيولة القطاع المصرفي في العراق. هذا المشروع سيؤدي بالمصارف لتكون هي من تقرر سياساتها وتختار طرق التعيين ووسائل التوظيف ولديها صلاحية التعاقد مع اطراف خارجية لمختلف الاغراض، وبالتالي اضحت التسهيلات المصرفية مبنية على الجدوى الاقتصادية الحقيقية وليس على الواسطة او المجاملة أو التوجيه من قبل اي جهة.

منتجات مبتكرة

■ كيف تقومون المؤتمر المصرفي العربي السنوي؟

– لا شك في انه مؤتمر مهم ويسمح بفتح حوار واسع بين المصارف العربية والعالمية، لا سيما وانه يعنى بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة في العالم العربي. هذا وثمة سعي من اتحاد المصارف العربية لعقد اتفاق مع الامم المتحدة يراعي مصالح المتعاملين مع القطاعات المصرفية في البلدان العربية، ويطور الوعي الاجتماعي في التعامل مع المصارف ويحث اعضاء مجالس الادارة فيها لابتكار منتجات تخدم احتياجات المواطنين، وفي الوقت نفسه تؤدي الى بناء قاعدة من القيادات التي عادة تنتسب الى المصارف من خلال المجتمع الذي تعمل فيه. بالاضافة الى ذلك هناك اقتراح لتأسيس المفوضية المصرفية العربية التي تتمتع بصلاحية قانونية تخولها النظر في الكثير من التشريعات المصرفية الدولية التي ستطبق على المصارف لاختيار ضوابط صالحة للبلدان العربية من اجل تعديل بعض القواعد التي لا تتناسب تطبيقاتها مع البيئات العربية.

الى جانب ذلك، بذل اعضاء الاتحاد مجهودا لاخراج هذه الاقتراحات بصورة جدية، من بينها زيادة التعاون بين البلدان العربية والمنظمات الدولية، وتطوير المنصة الاعلامية المهمة جدا للطرف العالمي الذي يحتاج الى اعلام قوي ومعروف ودقيق لكي يكون على بينة من كل ما يحصل في العالم العربي. ■

شركة الحمراء للتأمين
AL-HAMRA'A INSURANCE



تأكد

Be Sure



Iraq - Baghdad - Arrasat Al.Hindia - Al.Hamraa Bldg. 1st Floor - P.O.Box:10491/Karrada
Tel.: (+964) (1) 7177340 - 7177573 - 7177330 - Tel/Fax: +964.1.7177574
Email: info@alhamraains.com - www.alhamraains.com



أحمد الحاج حسن (البنك الوطني - فلسطين):

استراتيجية توسعية وسياسة استثمارية خارجية مبنية على توزيع المخاطر

رأى مدير عام البنك الوطني في فلسطين أحمد الحاج حسن ان ما يحدث حول العالم من تطورات اقتصادية يولّد مخاطر استثمارية تستدعي ادارة حكيمة لهذه المخاطر وتمهّلاً في اتخاذ القرارات. وأشار الى ظروف نشأة البنك وأهميته، معدداً الخدمات التي يوفرها لعملائه، كاشفاً عن قرار برفع رأس ماله الى ٧٥ مليون دولار وعن استراتيجية خمسية توسعية في مختلف المناطق، لافتاً الى اعتماد سياسة استثمارية خارجية مبنية على توزيع المخاطر.

■ هل لنا بلمحة عن البنك الوطني في فلسطين؟

– البنك الوطني هو البنك الأحدث من حيث النشأة في فلسطين، اذ جاء نتيجة لاندماج بنك الرفاه لتمويل المشاريع الصغيرة والبنك العربي الفلسطيني للإستثمار، برأس مال ٥٠ مليون دولار. وعلى أثر ذلك فقد اعتمدنا خطة استراتيجية جديدة تتلاءم مع رؤيتنا وتطلعاتنا التي باتت أوسع وأشمل، وضرورة الظهور بحلة وهوية جديدتين، وبالفعل تم اطلاق البنك باسمه الجديد «البنك الوطني». البنك الذي أصبح البنك الأكبر من حيث قاعدة المساهمين، والتي تتضمن مجموعة من أكبر المؤسسات الاقتصادية الفلسطينية. هذا التغير في الهوية رافقه تغير في الإستراتيجية، وتحول البنك على اثرها من بنك متخصص إلى بنك تجاري شامل، حديث، متكامل، ومنافس في السوق الفلسطينية، ولديه القدرة على الوصول إلى كافة القطاعات وتلبية الاحتياجات المصرفية لشريحة واسعة من العملاء، فبالإضافة إلى تمويل المشاريع المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، يقدم البنك الوطني اليوم الخدمات المصرفية لقطاع الشركات التجارية بالاضافة الى خدمات الأفراد، وخدمات الاستثمار، وسنستمر بالعمل نحو تعزيز قدرة البنك وامكانياته طامحين الى الإرتقاء لمرتبة متقدمة بين البنوك العاملة في فلسطين وأن نصبح الخيار الوطني لأي فلسطيني يبحث عن مزود خدمات مصرفية ومالية آمنة ومتطورة وحديثة تلبي احتياجاتهم المالية المتنوعة. ينشط البنك حاليا من خلال ستة فروع ممتدة في الضفة الغربية، سيضاف لها فرعان آخران في وقت قريب.

ادارة حكيمة للمخاطر

■ كيف تقوّمون وضع قطاع المصارف حالياً في فلسطين في ظل كل التطورات الإقتصادية المستجدة في المنطقة؟

– لم تختلف التحديات في ظل الظروف القائمة، فقطاع المصارف الفلسطيني لا يزال مستقراً ويتطور ببطء في ظل منافسة حادة بين المصارف. وبما اننا معزولون عن أحداث المنطقة العربية فلم نتأثر بها مباشرة. لكن ما يحدث حول العالم يولّد مخاطر جديدة سواء استثمارية أو تلك المتعلقة بتمويل التجارة الخارجية، إضافة الى مخاطر منطقة اليورو وكلها ذات تأثير وتستدعي منا ادارة حكيمة للمخاطر وتمهلاً في اتخاذ القرارات.

استراتيجية خمسية

■ هل تؤيدون فكرة ايجاد كيانات مصرفية كبيرة من طريق الإندماج في ما بينها؟

– انه التوجه الحالي في فلسطين، فالسلطات رفعت الحد الأدنى لرأسمال المصارف ثلاث مرات خلال السنوات الخمس الأخيرة، ونيتها الاستمرار في الرفع. وحالياً الحد الأدنى لرأس المال هو ٥٠ مليون دولار بينما كان منذ خمسة أعوام ٢٠ مليوناً، وهذا ما جعل المصارف تفكر في استراتيجية جديدة تقضي برفع رأس مالها من خلال الإندماج. هذا وقد اتخذنا قراراً برفع رأس مالنا من ٥٠ الى ٧٥ مليوناً خلال العام الحالي، كما واعتمدنا استراتيجية خمسية للتوسع في مختلف المناطق وبناء هيكلية تكنولوجية من خلال توفير الخدمات عبر الإنترنت والجوال والصرافات الآلية.

تأثر بالأزمة القبرصية

■ هل تأثرتم بالأزمات الإقتصادية الواقعة مثل الأزمة في قبرص؟

– ليس لدى المصارف الفلسطينية حضور في قبرص وبالتالي لم نتأثر بالأحداث والأزمات الواقعة هناك. ثم ان التصنيف الإئتماني لقبرص كان أقل من الحد الأدنى المسموح لنا بالاستثمار فيه، ولكن ما جرى في تلك الجزيرة سيؤثر سلباً بشكل مباشر على بعض المصارف الإقليمية التي نتعامل معها، وفي هذا السياق نأمل ان تكون سياسة الإفصاح واضحة حتى نستطيع تقييم المخاطر التي يمكن ان تتأتى من تعاملاتنا.

توزيع المخاطر

■ هل هناك مجالات معينة ستستثمرون فيها؟

– نميل للاستثمار في أدوات الدين وليس في حقوق الملكية باعتبار الأخيرة خارج نطاق سياستنا الإستثمارية. كما نسعى من خلال الإستثمار في سندات الدين الى توزيع المخاطر وتحقيق عوائد عبر توظيف جزء من استثماراتنا خارج فلسطين، وفي هذا الإطار، لدينا الآن استثمارات في أكثر من ١٥ دولة حول العالم ونسعى باستمرار لزيادتها والبحث في الأسواق الناشئة عن عوائد مقبولة بمخاطر منخفضة.

■ ما الهدف من مشاركتكم في المؤتمر المصرفي العربي السنوي في البحرين؟

– انها المشاركة الأولى لنا في هذا المؤتمر، أما هدفنا فيتمثل في توطيد العلاقات مع غيرنا من المصارف والاطلاع على رؤية المصارف الأخرى لما يحدث في المنطقة، والتعريف بمصرفنا والخدمات التي نقدمها. ■

الوسطاء السعوديون
SAUDI BROKERS

وســـطاء تـــأمـــين وإعـــادة تـــأمـــين
Insurance & Reinsurance Brokers

Always there for you



Head Office: Al-Khobar
1583, Al Khobar 31952

Eastern Province
1583, Al Khobar 31952
00966 3 8822577
00966 3 8823098

Central Province
20390, Riyadh 11455
00966 1 2922899, 2062788
00966 1 2062807

Western Province
4890, Jeddah 21415
00966 2 6520920, 6545669
00966 2 6531581

المركز الرئيسي: الخبر
١٥٨٣ ، الخبر ٣١٩٥٢

المنطقة الشرقية
١٥٨٣ ، الخبر ٣١٩٥٢
٩٦٦ ٣ ٨٨٢٢٥٧٧
٩٦٦ ٣ ٨٨٢٣٠٩٨

المنطقة الوسطى
٢٠٣٩٠ ، الرياض ١١٤٥٥
٩٦٦ ١ ٢٠٦٢٧٨٨ ، ٢٩٢٢٨٩٩
٩٦٦ ١ ٢٠٦٢٨٠٧

المنطقة الغربية
٤٨٩٠ ، جده ٢١٤١٢
٩٦٦ ٢ ٦٥٤٥٦٦٩ ، ٦٥٢٠٩٢٠
٩٦٦ ٢ ٦٥٣١٥٨١

info@saudibrokers.com.sa
www.saudibrokers.com.sa

د. عمر حافظ

(المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية والإسلامية CIBAFI - البحرين):

عدم تعاون المصارف الإسلامية يحرمها استغلال الفرص المتاحة



الأمين العام للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية CIBAFI في البحرين الدكتور عمر حافظ أسف لعدم تعاون المصارف الإسلامية بين بعضها البعض ما يحرمها استغلال الفرص المتاحة، مذكراً المستثمرين العرب بالتجربة المرة خلال الأزمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨، ناصحاً اياهم بالاستثمار داخل الأسواق العربية.

تعاون مفقود بين المصارف الإسلامية

■ كيف تصفون التعاون بين المصارف الإسلامية العربية؟

– للأسف، ليس هناك من تعاون بين المصارف الإسلامية في عالمنا العربي، ولطالما دعونا الى تعزيز سبل هذا التعاون وتكثيف اللقاءات للبحث في المشكلات الاقتصادية التي تواجه عالمنا العربي وايجاد الحلول المناسبة لها، وفي هذا الإطار لا ننكر مسؤوليتنا جميعاً عن هذا التقصير الذي يمنعنا من استغلال الفرص الكثيرة المتاحة، والتي حتى الآن لم نوفق الى استغلالها بسبب غياب التعاون.

الاستثمار داخل الأسواق العربية

■ في رأيكم، لماذا يتوجه المستثمرون العرب الى الدول الأجنبية؟

– يعتبر المستثمر العربي ان الاستثمار في الدول الأجنبية أفضل وأكثر أماناً، لكن من واجبه الاستثمار في بلده برغم المخاطر الاقتصادية المحيطة التي يمكن ان يتعرض لها. وللتذكير، على المستثمرين العرب الافادة من تجربة غيرهم خلال الأزمة المالية العام ٢٠٠٨ عند تكبدهم خسائر فادحة، كان بالامكان تجنب الوقوع بها لو استثمروا في البلدان العربية وأسواقها. ■

عابد الزيرة (بنك الاستثمار الدولي - البحرين):

نتائج جيدة للبنوك الاستثمارية البحرينية



استهل السيد عابد الزيرة الرئيس التنفيذي لبنك الاستثمار الدولي حديثه بعرض إستثمارات البنك المتنوعة في العديد من القطاعات، واعتبر أن نتائج معظم البنوك الاستثمارية البحرينية التي أُعلنت مؤخراً جيدة بالنظر إلى الأحداث العالمية والمحلية والتي أثرت سلباً على اقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي، بما فيها البحرين، وبالرغم من الصعوبات التي يواجهها القطاع المالي بشكل عام، يتوقع السيد عابد الزيرة أن تكون السنة الحالية أفضل من السنوات الثلاث السابقة وخاصة للقطاع المصرفي المحلي.

استثمارات متنوعة

■ ما أبرز المستجدات والتطورات التي شهدها بنك الإستثمار الدولي في المنطقة؟

– دخل بنك الاستثمار الدولي في ثلاث عمليات استثمار جديدة طويلة المدى بمبلغ إجمالي مقداره ٢٢,٩ مليون دولار أميركي، وذلك في الربع الأخير من العام الماضي، إحدى هذه العمليات كانت الإستحواذ على حصة غير مباشرة بنسبة ١٠ في المئة في نادي ليدز يونايتد لكرة القدم، وهو نادٍ انكليزي عريق لكرة القدم ويلعب في دوري الأبطال وهو الدرجة الثانية من الدوري الانكليزي لكرة القدم. نحن لا نتوقع مردوداً لهذا الإستثمار خلال السنتين القادمتين، وإنما بعد أن يحقق النادي النتائج الجيدة ويصعد إلى الدوري الممتاز، ولهذا وضعنا خطة لضخ مبالغ لشراء لاعبين بهدف تعزيز الفريق وتحقيق الهدف من هذا الإستثمار. إضافة لذلك، استحوذ البنك مع دار ثروات للإستثمار (شركة مقفلة بحرينية) على حصة ٤٩٪ من شركة الأرنب الجائع ذ.م.م، وهي شركة تعمل في مجال الأغذية تحت العلامة التجارية «الأرنب الجائع» وتمتلك وتدير سلسلة مطاعم للوجبات السريعة من خلال ٣٨ فرعاً متواجدة داخل وخارج المملكة العربية السعودية، البحرين، الكويت، وعُمان. والهدف الرئيسي من هذا الإستحواذ هو توسيع عمليات الشركة من خلال افتتاح فروع جديدة في دول الخليج وأوروبا، وحالياً نحن في طور الانتهاء من تجهيز معمل خاص بالشركة لتقطيع وتحضير اللحوم بواسطة أجهزة وآلات حديثة مستوردة من أوروبا.

كما شارك البنك في صفقة مدرة للدخل ضمن مجال التأجير التشغيلي للطائرات وذلك بتمويل إحدى طائرات الخطوط الجوية الإماراتية. وكما تلاحظون، فإن الإستثمارات الثلاثة التي شارك فيها البنك مختلفة عن بعضها من حيث نوعية الإستثمار.

نتائج مشجعة

■ هل تفكرون بالدخول في مجال المأكولات بطريقة تختلف عن تلك التي تتبعونها مع شركة الأرنب الجائع؟

– يستمر البنك في اتباع إستراتيجية إستثمار حذرة وفي اختيار إستثمارات نوعية، ويعمل البنك حالياً على تقييم استثمارات في مجالات الرعاية الصحية والأغذية في أوروبا، وكذلك في مجال العقارات المؤجرة في الولايات المتحدة الأميركية، ونحن على ثقة بأن هذه الإستثمارات ستحقق عوائد مجزية خلال فترة استحواذ البنك ومستثمريه عليها.

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي في البحرين؟

– بالرغم من التطورات الإقتصادية والأحداث السياسية عالمياً وإقليمياً غير المواتية حالياً والمستمرة منذ أكثر من ٣ سنوات، إلاّ أن البنوك عموماً، سواء التجارية أو الإستثمارية، تمكنت من تحقيق ربحية جيدة لعام ٢٠١٢ ومردود متوسط على رأس المال. نأمل أن تعود الأوضاع الاقتصادية العالمية إلى سابق عهدها، ليتسنى لقطاع المصارف البحرينية المساهمة في دعم الاقتصاد الوطني، ونتوقع أن تكون سنة ٢٠١٣ جيدة للقطاع المصرفي البحريني. ■



نؤسس معايير جديدة للتفوق

(نبذة عن شركة ظفار للتأمين ش.م.ع.ع)

تأسست شركة ظفار للتأمين ش.م.ع.ع في سبتمبر ١٩٨٩م كشركة مساهمة عمانية عامة تتمثل أنشطتها بصفة أساسية في مزاولة جميع أنواع التأمين ... وتلتزم الشركة على الدوام بميثاق تنظيم وإدارة الشركات تحقيقاً لمبادئ الشفافية والإفصاح والمشاركة المجتمعية الفاعلة.

شركة ظفار للتأمين ش.م.ع.ع تأسست برأسمال مدفوع قدره ٣,٠٠٠,٠٠٠ ر.ع أي ما يعادل ٨ مليون دولار أمريكي ونمت لتصبح أكبر شركة تأمين في سلطنة عمان وثالث أكبر شركات التأمين في منطقة الخليج من حيث قيمة الأقساط ورأس المال الذي يساوي اليوم ٢٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال عماني أي ما يعادل ٥٥ مليون دولار أمريكي - (والذي تم الاتفاق عليه في اجتماع مجلس الإدارة المنعقد في شهر نوفمبر ٢٠٠٧) ومازال هناك نمو في رأس المال. وقد تحقق هذا النمو كنتيجة مباشرة لإصدار أسهم إضافية مما ينعكس إيجابا على أداء الشركة ، حيث ظلت الشركة منذ انطلاقها توزع أرباحاً على مساهميها ، كذلك زادت إيرادات أقساط التأمين منذ ١٩٨٩ من ٧ مليون ر.ع لتصل إلى ٥٠,٠٠٠,٠٠٠ ر.ع ، أي ما يعادل ١١٥ مليون دولار أمريكي في ٢٠٠٧ ويتوقع زيادتها هذا العام بنسبة ٢٠٪.

وتضم شركة ظفار للتأمين ش.م.ع.ع ٣٥ فرعاً وهنالك ٣ فروع إضافية جديدة قيد التأسيس هذا العام بإذن الله ، وتمتد شبكة الفروع من خصب إلى هيماء والمزيونة وحتى المراكز الحدودية للسلطنة مع دبي في دولة الإمارات العربية المتحدة إلى الجمهورية اليمنية حيث يتم تقديم أفضل الخدمات التأمينية في كافة أرجاء السلطنة ونتيجة لنمو شبكة فروع الشركة وزيادة رأسمالها فقد زاد عدد موظفيها من ٧ موظفين في ١٩٨٩م ليصل إلى ٣٠٠ موظفاً في إبريل ٢٠٠٨ مع خطط للنمو خلال السنوات الخمس القادمة .

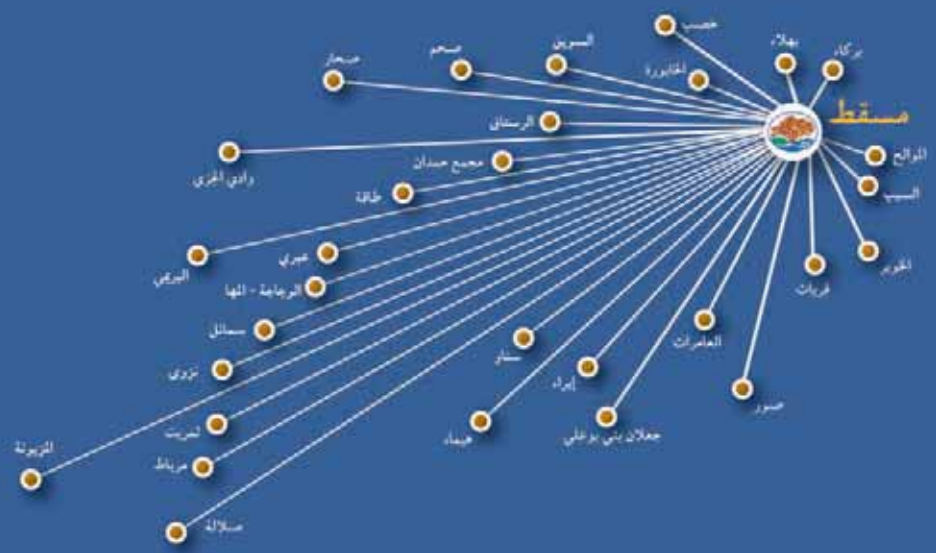
وعلى الرغم من أن الشركة قد قامت بدفع حوالي ٧٠ مليون ريال عماني كتعويضات للمتضررين من جراء الأنواء المناخية الاستثنائية التي لحقت بالسلطنة في عام ٢٠٠٧ ، إلا أن الشركة مازالت تواصل تحقيق أرباح من الأقساط المكتتبة وهذا خير دليل على السياسة الحكيمة التي تنتهجها الشركة بشأن الاكتتاب والدعم القوي الذي تحظى به من قبل شركات إعادة التأمين العالمية.

علما بأن إجمالي أصول شركة ظفار للتأمين ش.م.ع.ع قد تجاوز ١٨٠ مليون ريال عماني .

وتلتزم شركة ظفار للتأمين ش.م.ع.ع التزاما صارماً بخطة التعمين ، حيث بلغت نسبة التعمين في الشركة حاليا أكثر من ٧٥٪ وترتفع هذه النسبة في الفروع المتواجدة في المناطق لتصل إلى ١٠٠٪ تقريبا . وفي ظل هذا النمو المضطرد ، فقد قمنا بتأسيس مركزا للتدريب يجعلنا مواكبين للتطورات التقنية في كل من صناعة التأمين وعلى الصعيد العالمي ، وإننا نواظب على تدريب موظفينا بما يصقل مهاراتهم على المستوى الشخصي والمهني أيضا وبما يؤهلهم ليكونوا موظفي تأمين مُحترفين يقدمون المشورة لزبائننا من واقع التجربة وعلى أسس مهنية.

لقد حازت شركة ظفار للتأمين ش.م.ع.ع وللسنة الرابعة على التوالي على تقدير من حكومة صاحب الجلالة تثميناً للجهود التي بذلتها في مجال تشغيل القوى العاملة الوطنية، والشركة حائزة على البطاقة الخضراء للتميز في هذا المجال منذ عام ١٩٩٨م ، كذلك حازت الشركة على تقدير وزارة القوى العاملة وكذلك على مستوى دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية ، حيث منحت الشركة هذا التقدير في دولة الكويت عام ٢٠٠٤م.

على مدى السنوات المنصرمة أقامت شركة ظفار للتأمين ش.م.ع.ع علاقات عمل دولية مع شركات إعادة التأمين الرائدة في الولايات المتحدة وأوروبا والشرق الأقصى ومنطقة الشرق الأوسط ، وقد ساعدت هذه الشراكة على إنجاز أعمال إعادة التأمين ودورات التدريب الخارجية بما مكننا من التأمين ضد مخاطر عديدة ، وحققت هذه الشراكة عبر السنوات الماضية زيادة مضطردة في إيراداتنا الصافية وقدراتنا المالية وتعهدنا بتغطية مخاطر ذات سقوف مختلفة ويمتلك شركاؤنا في إعادة التأمين مقدرة مالية هائلة وهم على الدوام يقدمون لنا المساندة والخبرة وجميعهم حائزون على تصنيف عالمي في هذا المجال. وتعد شركة ميونيخ RE أحد أكبر شركات إعادة التأمين العالمية التي نتعامل معها.



أكبر شبكة فروع في سلطنة عُمان

شركة التأمين الرائدة في سلطنة عمان

المكتب الرئيسي : بناية شركة ظفار للتأمين، منطقة مطرح التجارية ص.ب ١٠٠٢ ، روي ، الرمز البريدي ١١٢ ، سلطنة عمان .
هاتف ٩٦٨٢٤٧٠٥٣٠٥+ (٩ خطوط) ، فاكس ٩٦٨٢٤٧٩٣٦٤١+ . الموقع على الانترنت www.dhofarinsurance.com

مساعد محمد احمد عبد الكريم (اتحاد المصارف العربية - بنك التنمية الصناعية - السودان):

محور نشاط اتحاد المصارف العربية خدمة الانسان العربي



رئيس اتحاد المصارف السوداني ومدير عام بنك التنمية الصناعية ونائب رئيس اتحاد المصارف العربية مساعد محمد احمد عبد الكريم ركز على محور نشاط اتحاد المصارف العربية خدمة الانسان العربي وتعزيز التعاون الاقتصادي بين الدول العربية.

■ ما هي الإستراتيجية الجديدة التي ستتبعونها في اتحاد المصارف العربية؟

– اتحاد المصارف العربية عريق ويمتلك الكثير من الخطط والبرامج المعدة بتأثير مما يحدث حوله في المنطقتين العربية والإقليمية وفي ما خص الشأنين المصرفي والإقتصادي العام. الى ذلك تنطلق استراتيجية اتحاد المصارف من هذه المجالات الحيوية والغرض منها في النهاية خدمة الإنسان العربي وتوفير خدمات متطورة، واستغلال الثروات والإمكانيات العربية المتوافرة وتعزيز التعاون الإقتصادي بين الدول العربية، وجعل المصارف العربية تؤدي دوراً أكبر في مجالات التنمية الإقتصادية والاجتماعية من خلال العمل المصرفي وفق آليات ومعايير عالمية.

تطور القطاع المصرفي

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي السوداني؟

– القطاع المصرفي السوداني في تقدم وتطور ملحوظين لناحية زيادة الرساميل والمداخيل وعدد المصارف وفروعها.

كما وهناك تطور في العلاقات الخارجية مع البنوك المراسلة سواء في العالم العربي أو في الدول الأخرى، فضلاً عن توظيف الموارد في القطاعات الصناعية والزراعية ودعم التحوّل الإجتماعي بصورة ايجابية من خلال المشروعات الصغيرة والمتوسطة والتأمين الأصغر. ■

بو علام جبار (بنك الفلاحة والتنمية الريفية - الجزائر):

دعم المناطق الريفية والزراعية والمشاريع الصناعية فيها



رئيس جمعية المصارف في الجزائر ورئيس مجلس ادارة ومدير عام بنك الفلاحة والتنمية الريفية بو علام جبار قدم لمحة مفصلة عن اعمال الاخير وكشف عن التركيز حاليا على السوق المحلية دعما للمناطق الريفية والزراعية والمشاريع الصناعية فيها.

■ كيف تقومون القطاع المصرفي في الجزائر؟

– النظام المصرفي في الجزائر في تطور ملحوظ ومتنوع، يتكون من حوالى ٣٠ مؤسسة مصرفية ومالية من بينها ٦ بنوك عمومية والبقية تنتمي للقطاع الخاص اضافة الى ١٢ مؤسسة مالية، مع العلم ان البنوك الخاصة اجنبية. والقطاع المصرفي الجزائري يؤدي دورا فاعلا في تطوير اعمال الصيرفة على المستوى الوطني، من حيث افتتاح نوافذ جديدة واستقطاب شركات وعملاء جدد. أما بالنسبة الى بنك الفلاحة والتنمية الريفية فهو متخصص وعمومي يمتلك أوسع شبكة فروع يصل عددها الى ٣٠٠ فرع ومهمته الأساسية مرافقة قطاع الفلاحة والصيد البحري وتمويل كل الصناعات الغذائية تحقيقاً للأمن الغذائي.

■ هل لديكم أي مشاريع توسعية خارج الجزائر؟

– في الوقت الحالي يتركز عملنا على السوق المحلية من منطلق ايلاء الأهمية الكبرى لقطاعنا المالي ودعمه وبذل الجهود لتطوير المناطق الريفية والزراعية، وكذلك المشاريع الصناعية التي تنشأ في المناطق الريفية، بحيث اننا لا نركز فقط على دعم الفلاحين إنما نسعى الى ايجاد نقطة اتصال بين المزارعين والصناعيين بهدف ايجاد أسواق تصريف للمنتجات الزراعية. ■

احمد بابكر احمد (بنك الثروة الحيوانية - السودان):

التعاون مع المصارف والمؤسسات المالية العربية تحقيقاً لأهدافنا



شدد المدير العام لبنك الثروة الحيوانية في السودان احمد بابكر احمد على ضرورة تعاون البنك مع المصارف والمؤسسات المالية العربية.

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي في السودان وتحديداً وضع بنك الثروة الحيوانية؟

– تأثرت المصارف في العالم العربي بالأزمة الإقتصادية العالمية، بما فيها المصارف السودانية وبنك الثروة الحيوانية، ولكن منذ عامين عادت الاوضاع الى التحسن فسجلنا نتائج خلال ٢٠١٢ أفضل من ٢٠١١ وأضفنا ثلاثة ملايين دولار الى فائض السيولة برغم الظروف السياسية والأمنية التي تشهدها البلاد والعديد من البلدان العربية.

■ في رأيكم، هل تأثرت المصارف العربية بالأزمة الإقتصادية الواقعة في قبرص؟

– من المؤكد ان المصارف العربية تأثرت كون الإقتصاد ككل مرتبط ببعضه البعض. وفي ما خص بنك الثروة الحيوانية فإنه يتميز بارتباطه بقطاع حيوي هو الثروة الحيوانية المصدرة الى العديد من الدول العربية، لذا لا بدّ من تعاوننا مع المصارف والمؤسسات المالية في العالم العربي تحقيقاً لهدف تنمية الاقتصاد السوداني. ■



نثق بالمهارات العالية

نحن، في شركة ترست، نؤمن بأهمية المهارات الفردية الخلاقة، ونسعى للمحافظة من خلالها على القيم التي تؤثر على تفانينا والتزامنا بإيصال خدماتنا على أكمل وجه.

ترست
الجزائر

بن عكنون، ص.ب 187 مالكي
الجزائر 16000, الجزائر

هاتف: 548900/1/2/3 21 213+

عضو في مجموعة ترست

مهدي علاوي (البنك التجاري الأردني):

عززنا الكفاءات البشرية في مجال التجزئة وتطوير منظومتي الادارة والمعلوماتية



يتطلع البنك التجاري الأردني الى ان يكون بنكاً مميزاً في خدماته، بما يجعله من أبرز البنوك في تلبية حاجات العملاء من المنتجات والخدمات المصرفية المتطورة، بحسب أحدث وأفضل وأسلم المعايير المتعارف عليها دولياً.

المدير العام للبنك مهدي علاوي نوه بمكانة المصارف الأردنية المتقدمة، ورأى انها بقيت صامدة امام التأثيرات السلبية لأحداث «الربيع العربي» لتمتعها بكفاية رأس المال اعلى من المتوسط العالمي ونسبة سيولة عالية، كاشفاً عن تعزيز الكفاءات البشرية المؤهلة في مجال التجزئة وتطوير المنظومتين الادارية والمعلوماتية.

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي الأردني في ظل التطورات الإقتصادية والسياسية القائمة؟

– القطاع المصرفي الأردني من أقوى وانظم القطاعات العاملة في الاردن، ومصارفنا محصنة وملتزمة بتعليمات البنك المركزي في ما يتعلق بمعدل كفاية رأس المال ونسبة السيولة القانونية، كما وأنها جاهزة لتطبيق معايير بازل ٣.

■ هل انعكست الأوضاع السياسية والأمنية سلباً على نشاطات القطاع المصرفي الأردني؟

– لا شك ان أزمة «الربيع العربي» أثرت سلباً على اقتصادات الدول العربية المحيطة، وبالتالي القطاع المصرفي الأردني الذي تمكن من اتخاذ احتياطات ومخصصات وخفض نسبة القروض الهالكة.

ولكن المؤشرات المالية تحسنت حاليا بعد زيادة الاحتياطي من العملات الأجنبية وورود قروض ومساعدات وحوالات من الدول الخليجية والأجنبية، وفي ظل اجراءات اتخذت من البنك المركزي ومؤشرات مالية واعدة على الساحة، كل هذه العوامل شكلت مؤشرات ايجابية صبت في مصلحة البنوك الأردنية.

رفع رأس المال

■ كيف تقوّمون نشاطات جمعية البنوك الأردنية؟

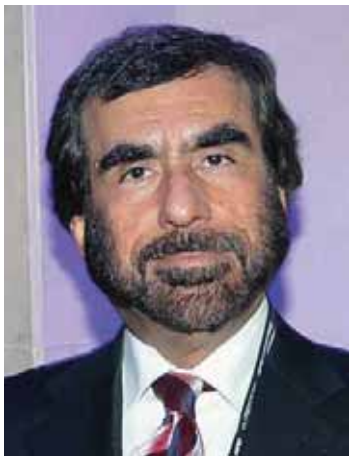
– تؤدي الجمعية دوراً أساسياً وناشطاً ولطالما شكلت حلقة الوصل بين القطاع المصرفي والجهات الرسمية سواء وزارة المالية او البنك المركزي. وحالياً يتم الترتيب للتنسيق مع السادة النواب الجدد المنتخبين لمناقشة آثار وابعاد بعض القوانين على الاقتصاد ومنها قانون الضرائب، كما تقوم الجمعية في التنسيق اللازم بين البنوك والجهات الرسمية الداخلية والخارجية في ما يتعلق بتطبيق قانون فاتكا (FATCA).

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققها البنك التجاري الأردني لغاية اليوم؟

– ركّزنا على اعادة هيكلة البنك والأمور التنظيمية، ورفعنا رأس المال الى ١٠٠ مليون دينار تجاوباً مع تعليمات البنك المركزي، كما تم تحصيل ديون بمبالغ جيدة مع التقيد بمتطلبات ومعايير الجهات الرقابية المحلية والعالمية، اضافة الى التركيز على تنويع الخدمات وخاصة في مجالي التجزئة والشركات المتوسطة والصغيرة وتطوير انظمة المعلومات مما انعكس ايجابا على نتائج اعمال البنك وتحققت نتائج مالية جيدة بالمقارنة مع العام السابق وبلغ صافي الارباح ٢٠١ مليون دينار، مقارنة بخسارة في العام الماضي بلغت ١,٣ مليون دينار كما تم تحقيق نمو في رصيد ودائع العملاء والتسهيلات. ■

عبد الشكور تهلك (بنك الإمارات دبي الوطني):

دور رائد للبنك في تعزيز القطاعين المصرفي والمالي في الإمارات



نائب الرئيس التنفيذي الأول لبنك الإمارات دبي الوطني ENBD عبد الشكور تهلك لاحظ تطور الأوضاع الاقتصادية نحو الأحسن في منطقة الخليج، وذكّر بموقع البنك ومكانته ومشاريعه التوسعية في المنطقة العربية ودول العالم، عارضاً لدوره الرائد في تعزيز القطاعين المصرفي والمالي في دولة الإمارات العربية.

تطور مصرفي واقتصادي

■ كيف تقوّمون الأوضاع الإقتصادية وتحديداً المصرفية في المنطقة العربية حالياً؟

– تشهد الأوضاع الإقتصادية تقدماً مطرداً، وهذا ما لمسناه منذ منتصف عام ٢٠١٢ إذ بدأت الحركة تدب من جديد في أسواق المنطقة وتحديداً في دولة الإمارات التي تعتبر مركزاً مالياً ومصرفياً إقليمياً، أضف الى ذلك، تطور القطاع العقاري ايجابياً وبشكل ملحوظ منذ منتصف العام الماضي. وكذلك الحركة المصرفية، حيث سجلت المصارف الخليجية نتائج مشرّفة، ومن المتوقع ان تحقق نمواً خلال السنوات المقبلة.

كما نسعى للحصول على شرف استضافة معرض EXPO 2020 في دبي ونلقى في هذا الإطار الدعم من قبل الحكومة والقادة والشيوخ والقطاع الخاص.

توسع إقليمي وعالمي

■ ما هي أهم انجازات البنك التوسعية؟

– يعتبر بنك الإمارات دبي الوطني نتيجة عملية الاندماج بين بنك الإمارات وبنك دبي الوطني اكبر كيان مصرفي في الامارات وقد وضع خطة اقليمية لتعزيز القطاعين المصرفي والمالي لأنه جمع بين ثاني ورابع أكبر بنكين في دولة الإمارات لتشكيل مجموعة مصرفية تتمتع بأكبر ميزانية في دول مجلس التعاون. هذا وينصب نشاطنا في الخليج العربي والشرق الأوسط وشمال افريقيا ودول شرق آسيا وفي المملكة العربية السعودية حيث لدينا فرع في الرياض، وننتظر نيلنا التراخيص اللازمة لافتتاح فروع في المنطقتين الشرقية والغربية، كما لدينا فرع في سوق قطر المالية وتقدمنا بطلب لفتح آخر في الدوحة. بالإضافة الى ذلك لدينا فرع في سنغافورة ولندن وافتتحنا مكتباً تمثيلياً في الصين وقريباً سنتوسع نحو شنغهاي، والجدير ذكره اننا استحوذنا على بنك BNP PARIBAS في مصر وبلغت قيمة الصفقة نحو ٥٠٠ مليون دولار اميركي. ■

عثمان مختار (مصرف السلام - السودان):

حققنا انجازات كثيرة ومساهمات اقتصادية وانسانية

مدير عام مصرف السلام عثمان مختار تناول في حديثه الى «البيان الإقتصادية» الانجازات التي حققها على الصعيدين الاقتصادي والانساني، وكشف عن قرب افتتاح فرعين جديدين في الخرطوم وبورسودان، آملاً في المشاركة بالعمليات التجارية التي أضحت مصدراً أساسياً للعملات الأجنبية بعد انفصال الجنوب عن الشمال.



مساهمات اقتصادية وانسانية

■ ما أبرز الإنجازات التي حققها مصرف السلام خلال ٢٠١٢؟

– كان عام ٢٠١٢ من أفضل الأعوام بالنسبة لمصرف السلام، حيث حققنا إنجازات كثيرة تمثلت في ادخال تقنية مصرفية جديدة الى السوق السودانية لخدمات الكهرباء وساهمنا في تمويل عدد من المشاريع الاستراتيجية وفي حل أزمات المواد الاستراتيجية مثل القمح والبترول، وكل هذه الإنجازات كان لها وقع طيب في نفوس المسؤولين واعتبرت مساهمات كبيرة من قبل المصرف في ادخال الايرادات الى السودان. الى جانب ذلك ساهمنا في العديد من المشروعات الانسانية حيث قدمنا مساعدات لقطاع الرعاية الصحية والفقراء والمحتاجين، وكل ذلك يندرج ضمن المسؤولية الاجتماعية والإنسانية للمصرف.

■ كم فرعاً لدى مصرف السلام حالياً؟

– ثمة أربعة فروع حالياً، وقريباً سنفتتح فرعاً جديداً في الخرطوم وآخر في مدينة بور سودان.

مشاركة بالعمليات التجارية

■ هل تأثرتم بتداعيات الإنفصال بين الشمال والجنوب؟

– لم نتأثر كثيراً لانتفاء المعاملات العائدة للمصرف في ذلك الوقت، لكننا نأمل في المشاركة بالعمليات التجارية التي أضحت بعد الانفصال مصدراً أساسياً للعملات الأجنبية وهذا يعتبر مكسباً جديداً بالنسبة الينا لا سيّما وان الجنوب يستخدم عملة الدولار في تعاملاته.

■ كيف تقومون مشاركتكم في المؤتمر المصرفي العربي السنوي؟

– شاركنا في المؤتمر بهدف تجديد الولاء لاتحاد المصارف العربية، ونفخر بتمثيلنا اتحاد المصارف السودانية.

٧,٥٪
نسبة مساهمتنا بالناتج المحلي الإجمالي السنوي عن طريق قروضنا للأفراد والشركات.
في ألف طريقة منساهم فيها بطموحاتكن.
هيدي وحدة منّن.
البنك اللبناني الفرنسي
01/03 79 13 32 Short N°: 1332 Call Center: 1272 info@eblf.com www.eblf.com
MY BLF



الشاذلي العياري (البنك المركزي التونسي):

توفير الحوافز للبنوك الكبيرة لدمج الصغيرة والارتقاء الى الحداثة والتنافسية

طمأن محافظ البنك المركزي التونسي الشاذلي العياري في حديث الى «البيان الإقتصادية» الى عودة عجلة الاقتصاد للدوران والحركة السياحية الوافدة، متوقفاً عند معاناة تونس حالياً من عدم الاستقرار الأمني وعجز الموازنة والتضخم والبطالة.

ورأى العياري ان المصارف التونسية بحاجة الى اصلاحات جوهرية، موضحاً ان العمل جار على توفير الحوافز للبنوك الكبيرة لدمج الصغيرة والارتقاء لتصبح عصرية وحديثة وتنافسية، مبدياً تفاؤله بعبقرية وإرادة الشعب التونسي في التغلب على الأزمات.

■ **كيف تقوّمون الإقتصاد في تونس عموماً والقطاع المصرفي خصوصاً؟**

– بدأ الإقتصاد التونسي يتعافى من الوضع المزري والصعب الذي كان يعانيه عام ٢٠١١، وسجل عام ٢٠١٢ أرقاماً جيدة لترتفع نسبة النمو في شكل ملحوظ، وتنطلق عجلة مختلف القطاعات الاقتصادية. كما عادت الإستثمارات الأجنبية تتدفق من جديد وانتعشت الحركة السياحية وبلغ عدد السياح الوافدين الى تونس خلال ٢٠١٢ نحو ٦ ملايين سائح، لكن وللأسف وبرغم كل ذلك لا تزال البلاد تعاني بعض التحديات، أبرزها العجز في الميزانية، التضخم والبطالة بحيث وصل عدد العاطلين من العمل ٧٠٠ ألف شخص أكثر من ثلثهم يحملون شهادات عليا، فضلاً عن تردي الأوضاع السياسية والأمنية.

■ **كيف انعكست الأحداث والإضطرابات على القطاع المصرفي؟**

– لم يعد المستثمرون يرغبون بالاستثمار في تونس لتخوفهم من الأوضاع القائمة، وبدأوا يترددون قبل الإقدام على أي خطوة لغياب الثقة لديهم.

اصلاحات جوهرية للقطاع المصرفي

■ **ما المطلوب في رأيكم من المصارف التونسية لتحافظ على مكانتها وتستمر في ظل الظروف القائمة؟**

– تحتاج المصارف التونسية الى إصلاحات جوهرية لغيابها عن اللحاق بالتطور والعصرنة لمواكبة تحديات الصناعة المصرفية، كما ولا يزال القطاع المصرفي التونسي يعمل وفق القوانين القديمة، لذا سنعمد الى اخضاع البنوك للمراقبة والتدقيق، لا سيما تلك المملوكة من الدولة الواقعة تحت وطأة العجز ودمجها مع بعضها البعض او تخصيصها. وحالياً ثمة ثلاثة بنوك تعود للقطاع العام و ٢١ مصرفاً خاصاً، والعدد الإجمالي يعتبر كبيراً على بلد مثل تونس. لذا فإننا نعمل على توفير الحوافز للبنوك الكبيرة لاستيعاب الصغيرة والارتقاء لتكون مصارف عصرية وحديثة تنافسية، يبقى اننا في تونس نمتلك كل المقومات الجاذبة للإستثمارات العربية والأجنبية، لكننا نفتقر الى أوضاع مستقرة سياسياً وأمنياً.

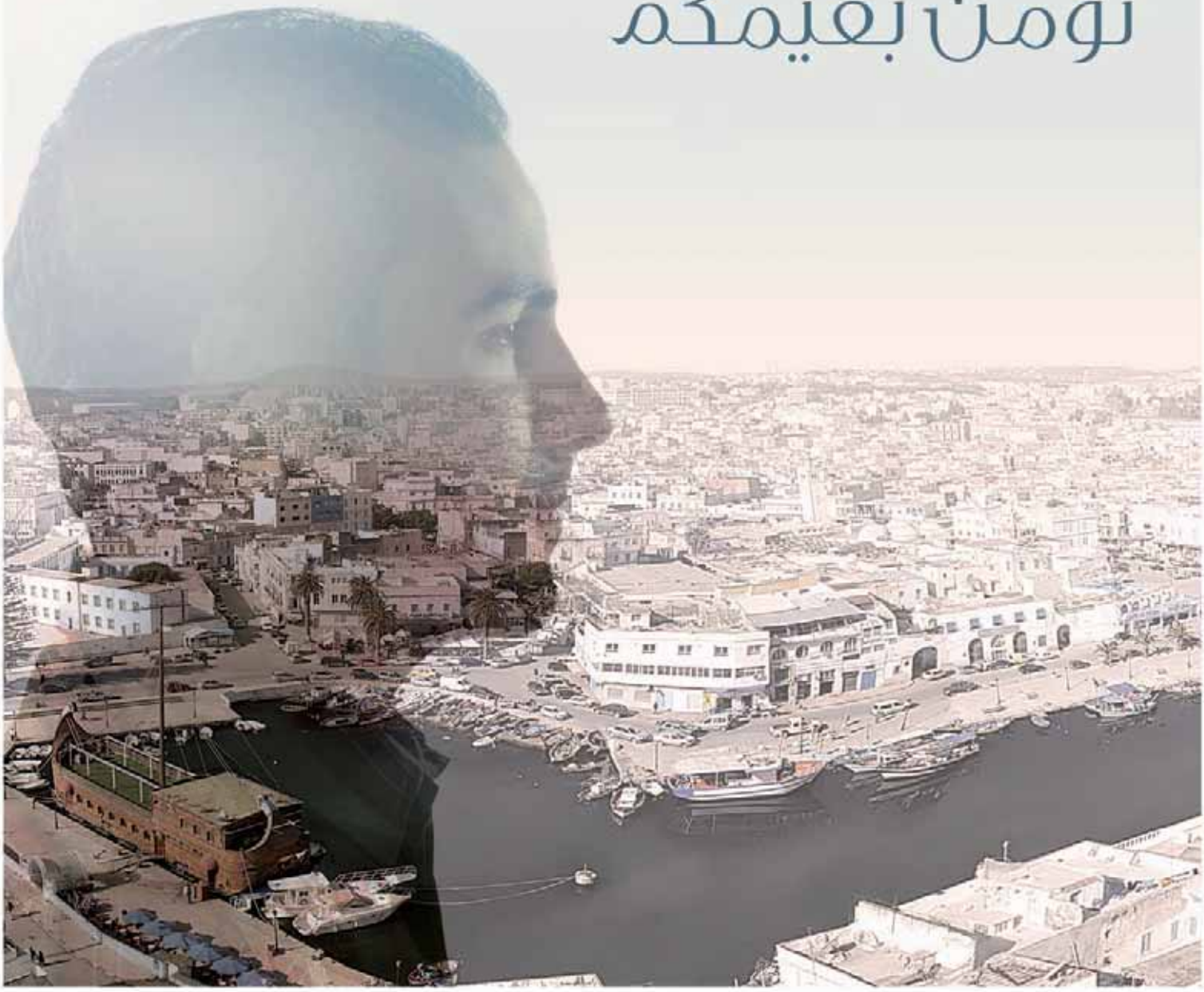
التغلب على الأزمات

■ **هل انتم متفائلون بمستقبل المصارف التونسية؟**

– كل امرء يعمل في ميدان التنمية سواء في القطاع الخاص أم العام أكان تاجراً أم مستثمراً من الضروري ان يتحلى بالتفاؤل لأن التنمية حياة، وبالتالي لا يجب ان نفقد الأمل. أنا على ثقة كاملة بعبقرية وإرادة الشعب التونسي الذي سيتمكن من التغلب على كل الأزمات التي يمر بها وان ينفض الغبار عنه مثل طائر الفينيق ويعاود التحليق من جديد. ■

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

نؤمن بطموحكم
نؤمن بقيمكم



لأننا نُؤْمِن بقيمكم، مصرف الزيتونة يوفر لكم منتوجات مطابقة لأحكام المالية الاسلامية
خدمات عصرية تتماشى مع مبادئكم، للمزيد من المعلومات تواصلوا معنا على:

facebook.com/banque.zitouna.tn
+216 81 10 55 55
contact@banquezitouna.com

مصرف الزيتونة
BANQUE ZITOUNA

قيَمٌ تجمعُنا
Des valeurs à partager

الدكتور عز الدين خوجه (مصرف الزيتونة BANQUE ZITOUNA - تونس):

مساهمون في تطوير المنتجات المطابقة للمالية الإسلامية وآليات الرقابة والإشراف



قدّم رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لمصرف الزيتونة الدكتور عز الدين خوجه لمحة عن المصرف، وردّ انطلاقته الناجحة الى تطلع المجتمع التونسي الى مثل هذه المنتجات الجديدة وتجاوبه مع منتجات تحترم دينه، بالاضافة الى ان هذه المؤسسة جاءت لتعزيز ومساندة المؤسسات والمستثمرين والمساهمة في ايجاد حلول مبتكرة تكمل قائمة الخدمات المالية المتوفرة على الساحة التونسية، كما نوّه الدكتور خوجة بالشراكة مع البنك الإسلامي للتنمية، معتبراً ان الثورة شكلت مكسباً كبيراً للمصرف باستقطابه لفئات واسعة من المجتمع، مسلطاً الضوء على دور المصرف في تطوير منتجات الصيرفة الإسلامية وآليات الرقابة والإشراف بما يخدم قطاع الصيرفة الإسلامية في تونس ودول شمال افريقيا ، واصفاً الصيرفة الإسلامية بإحدى أهم الأدوات المكملة للمنظومة المالية في الدول العربية.

اول مصرف اسلامي تونسي

■ هل لنا بلمحة عن مصرف الزيتونة تونس؟

– مصرف الزيتونة هو بنك تجاري إسلامي تونسي، اسس في سنة ٢٠٠٩ وافتتح شبابيكه أمام العموم في أيار (مايو) ٢٠١٠. حيث يتسم مصرف الزيتونة بكونه أول بنك اعتمد على مبادئ وأحكام الصيرفة الإسلامية بالتوازي مع انتشارها اقليمياً وعالمياً، بحيث أضحى حجم أصول البنوك الإسلامية في العالم اليوم يزيد على تريليون ونصف تريليون دولار. كما تجدر الاشارة الى ان تونس هي إحدى الدول التي تحتاج حقيقة للخدمات المصرفية الإسلامية، وما انطلاقها و تطورها في السوق سوى استجابة لحاجات المجتمع التونسي ومتطلباته. والحمد لله لدينا حالياً ٣٥ فرعاً موزعة على مناطق الجمهورية وحجم ودائعنا ينمو وفق نسق تصاعدي. وقد برز المصرف كموفر لحلول جديدة ومتطورة تأتي تعزيزا ومساندة للمؤسسات والمستثمرين، وذلك ليساهم في ايجاد حلول مبتكرة تكمل قائمة الخدمات المالية المتوافرة على الساحة التونسية بالاعتماد على وسائل ونظم معلوماتية تعد الأفضل عالمياً. كل ذلك في ظل توجه واضح وأكيد من سلطة الاشراف نحو دفع مسيرة الصيرفة والمالية الإسلامية عبر ارساء الاطار القانوني للمالية الاسلامية وصياغة تشريعات وقوانين خاصة بالتأمين التكافلي والزكاة والصكوك، والصيرفة الاسلامية وصناديق الاستثمار الاسلامية، وبحمد الله فإن هذا التوجه الوطني نحو إرساء منظومة تشريعية للمالية الإسلامية سيكون له دفعة نحو تطوير أعمال مصرف الزيتونة.

انتشار وتوسع

■ من يملك المصرف وكيف توزع حصص الأرباح على المالكين والمساهمين؟

– يعد المصرف من ضمن الأملاك التي صادرتها الدولة بعد الثورة وتتوزع حصصه بين الدولة التونسية بنسبة ٨٧ في المائة ومساهمين من كبار رجال الأعمال التونسيين بنسبة ١٣ في المائة. وقد انطلق المصرف حالياً بتنفيذ خطته الاستراتيجية الخماسية المبنية على تحقيق الانتشار والتوسع عبر زيادة عدد الفروع الى مئة فرع بنهاية سنة ٢٠١٧، ورفع رأس المال من ٧٠ مليون دينار الى مائة مليون، بالتعاون مع البنك الإسلامي للتنمية المصنف (AAA) والذي يسهر على رعاية مصرف الزيتونة وتعزيز أنشطته في مجالات التمويل الأصغر والصكوك وتطوير المنتجات والتدريب وعدة برامج أخرى.

كما يمتلك مصرف الزيتونة ٣٠ في المائة من شركة الزيتونة تكافل للتأمين الاسلامي وذلك من منطلق تعزيز خدماته.

■ كيف تصفون لنا انطلاقة المصرف بعدما وضعت الثورة أوزارها؟

– شكلت الثورة مكسباً كبيراً لمصرف الزيتونة، فكانت انطلاقته كمصرف إسلامي استقطب فئات واسعة من المجتمع التونسي وقد رسخ ثقة العملاء مساهمة الدولة في رأس المال، وتمسك المصرف بهويته الإسلامية والتزامه الشرعي، حيث عزز الهيئة الشرعية وأحدث ادارة التدقيق الشرعي الداخلي وقام بتطوير موارده البشرية بتوفير الامكانيات والتدريبات وغيرها.

تطوير آليات الرقابة والإشراف

■ كيف انعكست الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي تشهدها المنطقة على أداء مصرفكم؟

– منذ انطلاقته ومصرف الزيتونة يسعى الى تلبية حاجات عملائه سواء من الأفراد أو المؤسسات والشركات، وذلك بفضل منتجاته وبرامجه التمويلية لمختلف القطاعات ووفق المبادئ والاحكام الشرعية، مع تميزنا عن بقية المصارف بكفاءاتنا البشرية الشابة حيث أن معدل الأعمار لا يتجاوز ٣٢ سنة والثقافة الفقهية.

■ ما مدى علاقتكم بالمصرف المركزي التونسي وكيف تنظرون الى سياسته النقدية؟

– يخضع مصرف الزيتونة لسلطة البنك المركزي التونسي في ما يتعلق بنيل الترخيص والرقابة والإشراف والامتثال للتعليمات الصادرة عنه في ما يخص ادارة المخاطر والحوكمة الرشيدة والتي تعتبر النقطة المركزية في نشاط القطاع المصرفي. زد على ذلك ان مجلس ادارة المصرف يضم نخبة متميزة من المساهمين ترافقهم لجان لادارة المخاطر والتدقيق والتمويل وغيرها، كما يضم مجلس الادارة خبرات مصرفية اسلامية متميزة عالميا ، كما حرصنا على التميز في تواصلنا الدائم مع البنك المركزي من خلال تكوين خلايا داخلية لتطوير المشتقات والأدوات الإسلامية، وآليات الرقابة والإشراف، بما يخدم قطاعات الصيرفة الإسلامية في تونس ودول شمال افريقيا.

مكملة للمنظومة المالية

■ كلمة أخيرة؟

– احتلت الصيرفة الإسلامية وخصوصاً بعد الأزمة المالية العالمية موقعاً متميزاً في الصناعة المصرفية العالمية، مثبتة شفافية مبادئها الشرعية القاضية بعدم التعامل بالغرر والربا. وفي رأيي ان الصيرفة الإسلامية تشكل اليوم احدى أهم الأدوات المكملة للمنظومة المالية في الدول العربية والتي تساهم في تطوير اقتصاداتها وتنمية مجتمعاتها. ■


AMI تأمينات Assurances
تأمّنك وآطّمنك
Adresse : 15, Rue de Mauritanie - 1002-Tunis Belvédère
Tél : (+ 216) 71 78 45 44 / 71 78 39 95 - Fax : (+ 216) 71 78 88 10
E-mail: ami.ass@planet.tn / Site Web : www.assurancesami.com
AMI تأمينات Assurances
SIGHT • 216 71 948 050

جعفر خطيشه

(البنك الوطني الفلاحي BNA - تونس):

نأمل في حصول عمليات دمج بين البنوك المحلية



ينشط البنك الوطني الفلاحي في منح القروض بجميع أشكال الوساطة المالية وتوفير العملات الأجنبية، كما يمكن ان يقدم المشورة والمساعدة في مجال ادارة الأصول والادارة المالية والهندسة المالية والخدمات لتسهيل انشاء وتطوير واعادة هيكلة الشركات.

رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي للبنك جعفر خطّيشه نوه بمساهمة البنك المركزي التونسي في مساعدة البنوك المحلية على تجاوز الأزمات، واشار الى تحقيق الأخيرة ميزانية مجمعة جيدة.

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي في تونس في ظل التطورات والمستجدات القائمة؟

– استطاع القطاع المصرفي المحلي تجاوز الأزمات والأحداث السياسية بفضل إشراف البنك المركزي ورقابته وتعاميمه وتسهيلاته الموضوعة بتصرف البنوك، مما ساعد الأخيرة على تخطي العقبات التي فرضتها الأوضاع السياسية والاقتصادية القائمة، اضافة الى بعض القوانين والتشريعات التي حصّنت ودعمت البنوك وساعدتها على الخروج من الأزمة، مسجلة ميزانية مجمعة جيدة.

■ بمَ يتميز البنك الوطني الفلاحي؟

– يعتبر البنك الأكبر المموّل لمشروعات الفلاحة بحيث يلبي أكثر من تسعين في المئة من طلبات الفلاحين. كما يركز على الإجراءات اللوجستية لنتمكن من تسويق الانتاج التونسي في الدول الأوروبية والأسواق الكبيرة. ولدينا حالياً ١٦٢ فرعاً ونموّل مشروعات في تونس وخارجها.

مع اندماج البنوك

■ ثمة عدد كبير من المصارف العاملة في السوق التونسية. هل تؤيدون فكرة الاندماج في ما بينها؟

– عدد المصارف في تونس يفوق حجم اقتصادها، ولدى القطاع المصرفي أرقام ممتازة ومشرّفة في مسألة تملّك المنازل (HOME OWNERSHIP) إذ أكثر من ٨٠ في المئة من التونسيين يمتلكون منازل وبالتالي ليس أمام البنوك الصغيرة سوى خدمة الشركات التي تلجأ بدورها الى البنوك الكبيرة، لذا نأمل ان يحصل اندماج بين البنوك بطريقة تساهم في تفعيل نشاطات وأعمال بعضها.

أما بالنسبة الينا في البنك الوطني الفلاحي فعلينا ان ننتظر بعض الوقت قبل التفكير بالاندماج مع أي بنك آخر، لا سيّما أننا منذ سنتين نعمل على تدعيم أسس وأصول البنك وقد حصلنا على نتائج جيدة جداً، لذا لسنا بحاجة في الوقت الحالي للإندماج لكن ربما قد نقوم بخطوة كهذه في المستقبل.

منافسة المصارف الخاصة

■ هل تؤيدون عمليات الخصخصة؟

– في الواقع عملت سابقاً في القطاع الخاص وانتقلت للعمل في البنك الوطني الفلاحي المنتمي الى القطاع العام وقد اقترحت القيام بعملية الخصخصة، ولكنني وجدت ان التوقيت غير مناسب بعد الأحداث السياسية التي شهدتها تونس في الآونة الأخيرة.

ولدى المصرف العديد من الزبائن التابعين للقطاع العام ويقدمون لنا الكثير من الدعم، لذا علينا العمل على منافسة المصارف الخاصة من خلال تحقيقنا نسباً أعلى والمساهمة في مساندة الدولة وتطويرها، اضافة الى سعينا لتقديم الدعم الكامل للعديد من الشركات العامة التي نتعامل معها.■

محمد حبيب بن سعد

(الجمعية التونسية للبنوك والمؤسسات المالية - بنك تونس):

ثبات القطاع المصرفي التونسي برغم التحديات والاوضاع الصعبة



رئيس الجمعية التونسية للبنوك والمؤسسات المالية ورئيس مجلس ادارة بنك تونس محمد حبيب بن سعد اكد قدرة القطاع المصرفي التونسي وثباته برغم التحديات والاوضاع الصعبة، مسلطا الضوء على خطط بنك تونس الاستراتيجية.

■ ما هو تقويمكم للقطاع المصرفي في تونس؟

– على الرغم من الصعوبات الاقتصادية التي تعيشها تونس استطاع القطاع المصرفي مقاومة الازمات، في حين تأثرت بعض القطاعات كالسياحة والفندقة نتيجة الاحداث التي مررنا بها. وبرغم التحديات استطاع القطاع المحافظة على ثباته وتحقيق زيادة في نسب الودائع، وصلت عام ٢٠١٢ الى ٣,٧ في المئة. من جهة اخرى واصل القطاع المصرفي تدخله في تمويل الاقتصاد الوطني لكن بمعدل ادنى من التوقعات وصلت نسبته الى ٨ في المئة، وقد اثبت مرونة قوية، واظهر قدرة على مواجهة الصعوبات التي يعانيها الاقتصاد التونسي.

■ ما هي التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في تونس؟

– يعاني القطاع المصرفي نقصا في السيولة نتيجة اسباب عدة منها تراجع الحركة الانتاجية بعد الثورة، وركود القطاع السياحي خلال العامين الماضيين وتحديدا في بداية العام ٢٠١٣ اضافة الى بطء عودة خطوط الائتمان الى سابق عهدها، لكن نشاط القطاع جيد والاستثمار العقاري مستمر في النمو، وما يشجع في هذا الاطار دعم البنك المركزي الكامل للتصدي لنقص السيولة.

دمج المصارف الحكومية

■ هل تؤيدون قيام عمليات اندماج مصرفية في تونس؟

– يبلغ عدد المصارف العاملة في السوق المحلية نحو ٢٣ مصرفا وهي بمعظمها متوسطة وصغيرة الحجم. وبرغم مقولة ان المصارف الصغيرة بامكانها التحكم بأعمال الادارة لكن من ناحية اخرى تعدّ الاستثمارات من اساسيات المصرف وقدرته على تأمين خدمات جديدة لعملائه وهذا يتطلب استثمارات ضخمة تفوق قدرة المصارف الصغيرة على تأمينها. لذا تسعى السلطات التونسية النقدية الى عملية اندماج بين المصارف الحكومية الثلاثة والتي تستحوذ على اكثر من ٣٧ في المئة من اجمالي السوق التونسية وذلك بهدف النهوض الاقتصادي. واعتقد ان القرار النهائي يعود الى الحكومة التونسية باعتبار هذه المصارف تابعة للقطاع العام.

نمو وتطوير

■ ما هي استراتيجية البنك التونسي؟

– يعتبر بنك تونس من اعرق البنوك التونسية وهو تابع للقطاع الخاص، ويعد من البنوك المتوسطة الحجم، ولكنه استطاع دائما تحقيق ارباح مجزية وهي الاعلى بين المصارف كافة. ويسعى البنك الى المحافظة على موقعه المالي واختيار عملائه وتقديم افضل الخدمات لهم. ويبلغ عدد فروعه ١٠٣ فروع موزعة على الاراضي التونسية وليس لديه فروع في الخارج، ويعمل حاليا على زيادة عدد الفروع المحلية ورفع رأس ماله من خلال زيادة حصة بنك فرنسي فيه نحو ٢٠ في المئة لترتفع الى ٣٣ في المئة، ويعمل على وضع استراتيجية جديدة من عناوينها زيادة النمو والتطوير محصنا بسمعته الطيبة وثقة العملاء به.■

الشـــركة التـــونسية لتـــأمين التجـــارة الخـــارجية

COTUNACE



العالم في متناولكم... بضماننا

'كوتيناس' توفّر لأوّل مرّة في تونس

عقد تأميـن الاستثمـار في الخـارج

- **موجّه** للشركات التونسيّة التي تقوم باستثمارات تجاريّة، صناعيّة أو خدماتيّة في الخارج
- **يشمل** الشركات الأجنبيّة التي تقوم باستثمارات في تونس
- **يضمن** رؤوس الأموال المستثمرة و الأرباح المتوقّعة للاستثمارات
- **يغطّي** المخاطر غير التجارية: المصادرة و التأميم و عدم القدرة على التحويل و الحروب ...

www.COTUNACE.com.tn
info@cotunace.com.tn

منذ 1984 في خدمة المصدّر

المقر الرئيسي : 14 نهج برجين 1073 مونبليزير – تونس
الهاتف : 600 908 71 (00216)
الفاكس : 439 909 71 (00216)

AFAQ ISO 9001 VERSION 2008

عبد الرحمن عكاري (شركة TUNISIE VALEURS):

على السلطات المحلية القيام بإصلاحات تشمل مختلف القطاعات



احد مديري الشركة التونسية للأوراق المالية TUNISIE VALEURS عبد الرحمن عكاري كشف عن سعي لتطوير أعمالها في السوق المحلية، واعتبر وجود فريق متخصص لدى الشركة ضامناً لمنافسة المؤسسات المالية الأخرى، عازياً تطور امكاناتها وقدراتها الى تأثير الأوضاع الاقتصادية بعد الثورة على قطاع المصارف وتدخلها المباشر لزيادة رساميل بعضها وإعادة هيكلتها، داعياً السلطات المحلية الى القيام بإصلاحات تشمل مختلف القطاعات، مؤكداً مكانة تونس في جذب الإستثمارات الأجنبية.

■ **هل لنا بلمحة عامة عن الشركة التونسية للأوراق المالية؟**

– تعد TUNISIE VALEURS شركة وساطة مالية تنتمي الى مجموعة مالية غير مصرفية، وتعمل في اربعة مجالات، وساطة التداول، إدارة الأصول وتمويل الشركات (من خلال الشركة التونسية للاوراق المالية) والاسهم الخاصة (من خلال الشركة الافريقية للاستثمار).

وتقدم الشركة أيضاً خدمات أخرى تحت اسم مجموعة (TUNIINVEST - AFRICINVEST)، ويبلغ مجموع اصولها حوالى مليار دولار وتوفر العديد من الخدمات للقطاعين العام والخاص.

تأسست TUNISIE VALEURS عام ٢٠٠٨ في المغرب.

خدمات جديدة ومتنوعة

■ **كيف تواجهون منافسة المؤسسات المالية الاخرى؟**

– في الواقع نحاول ان نكون دائما مبتكرين ومتخصصين في الخدمات التي نقدمها، وفي ذلك دفع لنا لتقديم منتجات جديدة ومتنوعة مبنية على خبراتنا الطويلة في هذا المجال ودراستنا المعمقة للسوق. من جهة اخرى وجود فريق عمل متخصص لدينا يضمن منافسة المؤسسات المالية الاخرى، مع العلم ان حصتنا في قطاع ادارة الاصول وصلت الى ١٤ في المئة من قيمتها الاجمالية، والى ٢٠ في المئة في قطاع الوساطة المالية.

■ **كيف تقيمون الوضع الاقتصادي في تونس بعد الثورة؟**

– في الواقع كان تأثير الاوضاع الاقتصادية التي شهدتها البلاد بعد الثورة ايجابيا علينا، وذلك بعد معاناة المصارف مشكلات استدعت تدخلنا المباشر لزيادة رساميلها واعادة هيكليتها المالية، ما ساهم الى حد كبير في تطوير امكاناتنا وقدراتنا.

■ **كلمة أخيرة؟**

– تمر تونس بأوضاع صعبة جدا تستدعي قيام السلطات بالعديد من الاصلاحات في مختلف القطاعات وخصوصا على مستوى الاستثمارات الصناعية التي جاءت مخالفة لتوقعات الصناعيين في تونس وبالتالي هناك حاجة للمزيد من الحوافز للاستثمارات الخاصة من خلال الشراكة مع القطاع العام.

إنما تبقى تونس جاذبة للاستثمارات الاجنبية، وذلك بفضل موقعها الجغرافي وبنيتها التحتية والمناخ الاستثماري فيها. ■

Khaled Ben Jilani (AfricInvest):

Africinvest-Tuninvest is a business partner that focuses on creating real value through growth and business improvements over the long term



Khaled Ben Jilani is an Executive Partner at AfricInvest-TunInvest Group, a private equity fund manager with a 17-year track record in Northern and Sub-Saharan Africa and with over USD 750 million under management. Since he joined AfricInvest-TunInvest in 2001, Khaled has lead over 20 investments in Northern and Sub-Saharan Africa SMEs in various economic sectors. Khaled seats on the board of many companies like: Cogébanque in Rwanda, Aquila Capital in Nigeria, Abbey Mortgage Plc in Nigeria, Microcred Madagascar, and Alios Finance Zambia, Prior to joining AfricInvest-TunInvest, Khaled was a strategy consultant at Proxicom, VA, USA, a company listed on the Nasdaq, where he lead strategy consulting mission. Prior to joining Proxicom, Khaled was an analyst with Barlcays Bank in Paris France. Al Bayan Magazine met Ben Jilani and conducted this interview with him.

***Can you give us an idea about AfricInvest?**

- The company was established in 1994 and is part of an investment and financial services group called Integra Partners. Integra Partners offers Private Equity, Brokerage, Asset Management and Corporate Finance services. Africinvest - Tuninvest Group is today one of the leading private equity firms in North and Sub-Saharan Africa with over $ 750 million of assets under management across 13 PE funds sponsored by prestigious investors including Development Financial Institutions, private and institutional investors. The targeted region evolved over the life of the Group from Tunisia with relatively small investments initially, to the Maghreb region and subsequently, Sub-Saharan Africa with significantly larger investments. Africinvest- Tuninvest Group relies on a team of 50 highly qualified investment professionals with over 120 years of cumulative PE experience, operating out of 6 main offices: Tunis, Abidjan, Algiers, Casablanca, Logos and Nairobi. The Group has an excellent track record with over 100 investments made across several sectors and more than 45 exits generating above market IRRs. Africinvest-Tuninvest Group is a co-founder and active member of the African Venture Capital Association, the Euromed Capital Forum and the MENA PE association.

*** What makes you different and unique from other companies?**

- Africinvest-Tuninvest is neither an interventionist shareholder, nor a sleeping partner. It is a true business partner that uses its competence and network to create value through a close and active collaboration with the promoters and managers of its investments where it contributes to defining a strategic vision of the company and collaborating on the execution of the strategy together with the management of its portfolio companies when needed. We tackle our investments by combining a financial and industrial approach. We are also patient investors that focus on creating real value through growth and businesses improvements over the long term without being distracted only by the short term challenges. The company is able to provide its portfolio companies with valuable strategic, financial, technical and commercial advise and offers unique safeguards against conflicts of interest. Additionally, by continuously working to improve the environmental and social performance of its investee companies, the Group contributes to a cleaner environment and sustainable development.

*** How do you describe the economic situation in Tunisia after the revolution of Al Yasmin that took place in 2011?**

- The external perception of the economic situation in Tunisia has evolved negatively. However, nowadays there is much more freedom to invest in different sectors. A lot of sectors were either protected by law or by the family of the President, which opened up new opportunitiesbut also generating a higher degree of competition, which is positive overall.

*** How much is your market share?**

- It is not easy to state a market share in our industry, first because there is no official statistics on the sector and second because we invest into very differentiated sectors. In terms of underwritten assets, we are one of the leading players in Tunisia. In some sectors like healthcare, education, and diary products, we have made investments in now leading players in their respective markets that have important market shares in their respective segments.

*** How were your results in 2012 and what are your expectations for 2013?**

- In terms of investment, in 2011 and 2012, we have gathered important dry powder to seize more opportunities on the market from investments in SMEs to mid-sized companies. In 2013, we should invest into 5 to 10 new companies and continue to raise funds for investing in Africa. Thus, we are developing our African funds and at the same time developing our activities in Northern Africa Africa, including Algeria and Libya.

TunisieValeurs

BIEN PLACÉE POUR MIEUX PLACER

member of INTEGRA PARTNERS

BEFORE YOU INVEST...



BROKERAGE HOUSE
PRIMARY DEALER
CORPORATE FINANCE
ASSET MANAGEMENT

Contacts

Equity Research
Rym Gargouri Ben Hamadou
Tel: (+216) 98 724 834
Fax: (+216) 71 949 350
grym@tunisievaleurs.com

International Sales
Issam Ayari
Tel: (+216) 98 311 557
Fax : (+216) 71 949 321
aissam@tunisievaleurs.com

Corporate Finance
Abderrahman Akkari
Tel: (+216) 98 354 858
Fax: (+216) 71 949 346
aakkari@tunisievaleurs.com

Public Relations
Zied Largueche
Tel : (+216) 98 724 835
Fax : (+216) 71 949 321
lzied@tunisievaleurs.com

WWW.TUNISIEVALEURS.COM

احمد الكرم (بنك الامان - تونس):

المشكلة ليست في عدد المصارف إنما في قوتها وملاءتها وفعاليتها في تطوير الهيكلية المصرفية



المدير العام لبنك الامان احمد الكرم نوه بدعم المركزي للمصارف التونسية، وعرض للإصلاحات التي أدخلت الى القطاع المصرفي التونسي، مرحباً بدخول المصارف التكافلية.

■ كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي التونسي خلال الفترة الحالية، في ظل الوضع الإقتصادي الصعب الذي تعانيه المنطقة؟

– القطاع المصرفي التونسي مندمج كلياً بالإقتصاد الوطني، وبالتالي فهو يتأثر بكل التطورات والتقلبات والمستجدات. والمطلوب في هذه الحال من المصارف ان تتفهم دقة الوضع بعد الثورة ، ما يوجب عليها ألا تقلص دعمها للشركات والأفراد، وقد كان للبنك المركزي دوره الطليعي عند ضخه مبالغ كبيرة لتعويض الأموال لم تتمكن المصارف من جمعها كودائع من المواطنين.

رغبة استثمارية

■ هل من اصلاحات مطلوبة في القطاع المصرفي بعد الثورة؟

– خضع القطاع المصرفي التونسي بداية العام ١٩٨٦ الى اصلاحات عدة تناولت هيكليته وطاولت ارساء المنافسة بين البنوك بما يفيد الشركات والأفراد، مودعين ومقترضين، وعصرنة القطاع ونظم الأتمتة فيه واعتماده شبكة الإنترنت وتكنولوجيا المعلومات، الى دعم البنوك لتمكينها من تطبيق المعايير المصرفية العالمية وذلك من خلال رفع رساميلها وتعزيز احتياطياتها لتغطية المخاطر، من دون اغفال هيكلة القطاع المصرفي ككل ووضعه على سكة الحوكمة الرشيدة والامتثال، من طريق وضع آليات لتدقيق الحسابات واستشراف المخاطر واتخاذ قرارات في شأن التمويلات الضخمة.

■ هل ترون ان السوق التونسية تستوعب أعداد المصارف العاملة فيها حالياً؟

– حتى وان كان ضرورياً وجود مصارف صغيرة ومتوسطة تلبي احتياجات محدودة، فمن الملحّ ايجاد مصارف قوية ذات ملاءة كافية وذلك عن طريق دمج مصارف عدة في ما بينها. يبقى ان المشكلة ليست في عدد المصارف إنما في قوتها وملاءتها وفعاليتها في تطوير الهيكلية المصرفية. ■

حسين مولهي (البنك التونسي الكويتي BTK):

حاجة السوق التونسية الى لاعبين عالميين ومصارف متخصصة الى جانب مصارف تجارية كبرى للوصول الى قطاع متجانس وحيوي

مدير عام البنك التونسي الكويتي BTK حسين مولهي اعتبر ان الانظمة المصرفية التونسية لم تؤمن الانفتاح للمصارف ولم تتح الفرصة لتطويرها كما يجب، ورأى حاجة السوق التونسية الى لاعبين عالميين ومصارف متخصصة الى جانب مصارف تجارية كبرى للوصول الى قطاع متجانس وحيوي، واجداً في عمليات الخصخصة مشكلات ومعوقات، مطالباً بتوفير ادارة ذاتية مستقلة للمصارف العامة.

■ كيف تقومون قطاع المصارف في تونس؟

– يحتاج القطاع المصرفي التونسي الموجود حالياً الى إعادة هيكلة. ويضم حالياً عشرين مصرفاً تتوزع مثالثة بين القطاعين العام والخاص والمصارف الأجنبية.

وفي ما خص الأنظمة الراعية للقطاع، وان كانت تفرض معايير قريبة من العالمية، فإنها لم تؤمن انفتاح المصارف لتبقى ممارساتها دون المستوى المطلوب. كما ولم تتح الفرصة لتطوير الصناعة المصرفية والوصول الى أهدافها، وبالتالي استقطاب الجهات المالية التي تساهم في تطوير القطاع ونموه. وعموماً القطاع المصرفي في تونس وصل الى هدفه ضمن حدود معينة، لكنه اليوم بحاجة الى الكثير من الجهد للتطور على المستويين المحلي والإقليمي.

■ ما هي الإصلاحات التي يحتاجها القطاع المصرفي بعد الثورة؟

– تعد الإصلاحات التي شهدها القطاع بعد الثورة جريئة، وتتمثل بقيام البنك المركزي التونسي بالعديد من الإصلاحات الهادفة الى تحرير النشاط المصرفي، منها الرقابة وتثبيت السياسة النقدية، غير ان المطلوب قطاع مصرفي يعمل بشفافية وانفتاح لاستقطاب الجهات الفاعلة المعول عليها جعل تونس دولة ذات كيان أكثر كفاءة وفعالية على المستوى الاقتصادي الإقليمي والعالمي. وعموماً تحتاج السوق التونسية الى لاعبين عالميين، ومصارف متخصصة، الى جانب مصارف تجارية كبرى للوصول الى قطاع مصرفي متجانس وحيوي يؤدي دوراً حيوياً في النهوض بالاقتصاد التونسي.

صعوبة الدمج

■ هل تؤيدون قيام عمليات اندماج او خصخصة لبعض البنوك بهدف ايجاد كيانات مصرفية مليئة؟



– اعتقد ان قيام عمليات خصخصة في القطاع المصرفي يمكن ان يترتب عنها بعض المشكلات والمعوقات، وهنا يستوجب على الدولة توفير إدارة ذاتية مستقلة للمصارف العامة ما يمكنها من تطوير نفسها.

أما بالنسبة الى عمليات الاندماج فمن الصعب تطبيقها في تونس نظراً لصغر حجم معظم المصارف التونسية. ■



ابراهيم الحاجي (بنك الإسكان BANQUE DE L'HABITAT - تونس):

حاجة تونس الى مصارف حكومية تؤدي دور ذراعها القوية الداعمة للاقتصاد

رئيس مجلس ادارة بنك الإسكان ومديره العام ابراهيم الحاجي قدر دور القطاع المصرفي التونسي في تمويل القطاعات الانتاجية، وفي تصديه للأزمات والاضطرابات، ورأى ان الدولة بحاجة الى مصارف حكومية كبيرة تؤدي دور ذراعها القوية الداعمة للاقتصاد الوطني، متوقفاً عند ضرورة إصدار قوانين راعية للصيرفة الإسلامية والتي لا تقف أمامها معوقات في تونس.

دور تمويلي

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي في تونس؟

– لعب القطاع المصرفي دوراً حيوياً خلال السنوات الأخيرة، وقد ساهم في تمويل الشركات العامة والخاصة في تونس بنسبة ٥٠ في المئة، داعماً بذلك الاقتصاد الوطني. إضافة الى ان المصارف الحكومية لعبت دوراً كبيراً في تمويل مختلف القطاعات وتحديداً قطاعي السياحة والصناعة.

من جهة أخرى، قام القطاع المصرفي بالعديد من الإصلاحات على المستويات كافة، وذلك بعد اندلاع الثورة، إلا انه يبقى عليه معاودة تمويل المصارف الصغيرة لتساهم هي الأخرى في تنشيط الحركة الاقتصادية. وبالإجمال فإن القطاع تمكن من التصدي للأزمات والاضطرابات.

الذراع القوية الداعمة للإقتصاد

■ هل تؤيدون عمليات الخصخصة والاندماج لبعض المصارف التونسية؟

– تتطلب هذه العمليات العديد من التعديلات والقوانين لكي تسلك مسارها الصحيح. لكن ما هو ملح حاجة الدولة التونسية الى مصارف حكومية كبيرة تؤدي دور ذراعها القوية الداعمة للاقتصاد الوطني.

ولكن من جهة أخرى، يتطلب الوضع تطوير عمليات الإدارة التي تعاني من التأخير في اتخاذ القرارات، والمطلوب في هذا الإطار معالجة الهشاشة وعدم القدرة على الانتاجية في هذه البنوك.

لا معوقات أمام الصيرفة الإسلامية

■ هل تؤيدون وجود المصارف الإسلامية في تونس؟

– يوجد مصرف البركة الذي يعمل منذ فترة طويلة في السوق التونسية، وأخيراً افتتح مصرف الزيتونة الذي يقدم خدمات مصرفية إسلامية، في اعتقادي ان الخطوة ايجابية وتتيح خيارات أوسع للمواطنين، لكن المفروض اصدار قوانين تنظيمية راعية للصيرفة الإسلامية، وفي رأيي ليس هناك من معوقات. ■



المانيا مصرّة على موقفها: علينا ان نعاقب اصحاب الودائع في قبرص لا ان نساعدهم على استعادة اموالهم



WOLFGANG SCHAUEBLE

وزير المال الالماني

رحّب وزير المال الالماني **ولفغانغ شويبليه** WOLFGANG SCHAUEBLE بالتقرير السري الذي نشرته الصحف والذي تضمن آلاف الاسماء لاشخاص يحتفظون بأموال غير مصرح عنها في الدول التي تعتبر ملاجئ ضريبية.

وقال «ان الكشف عن هذه الفضائح سوف يمكن لنا ان نتخلص من الاساليب الملتوية التي يجري استعمالها في الدول التي تعتمد نظام الاوف شور OFF SHORE اي الدول التي ترحب بالشركات ذات الانشطة الخارجية، والتي تحولت الى مخابئ للاموال الهاربة من دفع ضريبة الدخل». وقال «ان قبرص تتقدم تلك الدول وتقدم تسهيلات لاخفاء الاموال الهاربة من بلدانها».

وتتضمن اللائحة التي نشرت باسم «سرية للبيع» SECRECY FOR SALE اسماء آلاف الشخصيات الرسمية واعضاء الحكومات ومن بينهم مئات الالمان.

وقد استقبل نشر اللائحة السرية بضجيج كبير اثار وسائل الاعلام في فرنسا خصوصا، حيث ظهر اسم وزير المال الفرنسي JEROM CAHUZAC من بين الاشخاص الذين يخفون اموالا في حسابات مصرفية سرية في جزر الكايمن CAYMAN ISLANDS، علما بأن الوزير المذكور كان يطارد الفرنسيين الذين يهربون اموالهم الى الخارج. وقد



JEROM CAHUZAC

وزير المال الفرنسي

اضطر بعد نشر الفضيحة الى تقديم استقالته والاعتذار من الرئيس **هولاند** الذي كان قد وثق به وكلفه بمكافحة التهرب من ضريبة الدخل.

وجاء في التقرير الذي نشرته هيئة من الصحافيين الاميركيين (ICIJ) بعد عمل تحريات استمرت زهاء سنة ان البنوك تصرفت بجشع للحصول على تلك الاموال وعملت كثيرا من اجل مساعدة المتمولين على استعمال التسهيلات الخاصة بحسابات الاوف شور OFF SHORE. الا ان بنك دويتشه DEUTSCHE BANK رد على ذلك بأن العمل الذي قام به العاملون لديه لاستقطاب الاموال الى فروعه في الخارج كان قانونيا.

وقال وزير المال الالماني: اننا نتابع الفضيحة مع الدول المتعاونة في مجموعة (OECD) التي تضم ٢٠ دولة صناعية كي نحدد في ضوء الوقائع الجديدة التدابير والعقوبات التي يجب ان نتخذها ضد دول الاوف شور لا سيما قبرص التي هي جزء من منطقة اليورو.

اضاف: لقد رفضنا مساعدة قبرص للخروج من ازمتها المصرفية لاننا نعتبر ان اصحاب الاموال المودعة لديها ومعظمهم من المتمولين الروس، يجب ان يعاقبوا لا ان نساعدهم على استعادة ودائعهم. وقال: هناك دولتان أخريان لا تكشف اسماء وعناوين اصحاب الاموال المودعة في مصارفها هي النمسا ولوكسمبورغ AUSTRA AND LUXEMBURG .

بريطانيا عارضت الضريبة الاوروبية على الخدمات المصرفية ورفعت دعوى لالغائها امام المحكمة الاوروبية

لم تحظ الضريبة على التعاملات المصرفية المزمع تطبيقها في الدول التابعة للاتحاد الاوروبي بالاجماع، فكانت اول المعارضين لها الحكومة البريطانية التي ردّت برفع دعوى قضائية امام المحكمة الاوروبية لإلغاء الضريبة لانها تعرض تجارة الدول التي لم تقر هذه الضريبة لاضرار.

وقال وزير الخزانة البريطاني «**جورج اسبون**» ان بلاده لا تعتزم تطبيق هذه الضريبة لكنها تتخوف من احتمال ان تتسبب في إلحاق الضرر بالتجارة بين الشركات البريطانية وشركات اخرى يكون مقرها في احدى الدول الـ ١١ الموافقة على الضريبة.

وتعتبر اوروبا اولى القارات التي تعتزم تطبيق هذه الضريبة المثيرة للجدل التي سيتم فرضها على التعاملات المصرفية وتعاملات البورصة وذلك لمكافحة المضاربة، ومن المنتظر ان يتم تطبيق الضريبة في موعد اقصاه كانون الثاني (يناير) من العام المقبل. وتأتي المانيا وفرنسا على رأس الدول المؤيدة لتطبيق هذه الضريبة التي يتوقع ان تحقق ايرادات كبيرة بمليارات اليورو، وذلك على الرغم من معارضة المصارف والقطاع الصناعي. في المقابل ترفض بريطانيا تطبيق هذه الضريبة وتطالب بآليات تكفل حمايتها من آثار هذه الضريبة.

٤٢,١ في المئة من احتياطات روسيا بالعملة الاوروبية

فلاديمير بوتين: نعم نحن نثق باليورو

٦٠٪ خسائر المودعين الروس في قبرص

تفيد احدث البيانات الصادرة عن البنك المركزي الروسي (نهاية كانون الثاني (يناير)) بأن الدولة الروسية تحتفظ بسلة من العملات الاجنبية موزعة كما يلي:

٤٢,١ في المئة عملة اوروبية (يورو)

٤٥,٥ في المئة عملة اميركية (دولار).

١٢,٤ في المئة عملات متنوعة استرليني وين

ومن المتوقع ان تصدر في الشهر السادس من العام الحالي بيانات تتضمن تعديلات في نسب الاحتياطات، اذ ان روسيا اضافت الى احتياطاتها نسبة مقبولة من الدولار الاسترالي واليوان الصيني.

وكان الرئيس الروسي **فلاديمير بوتين** قد اجرى حديثا مع التلفزيون الالماني الحكومي (ايه آر دي) قال فيه ان هناك فقداناً للثقة في النظام المصرفي في منطقة اليورو، آخذاً على الاوروبيين حل أزمة قبرص على حساب المودعين الروس الذين فقدوا نسبة ٦٠ في المئة من ودائعهم في المصارف القبرصية.

ورغم مأخذه هذا على الاوروبيين فهو لم يفقد الثقة باليورو اذ اجاب على سؤال: «نعم نحن نثق باليورو».

شركات توظيف الاموال PRIVATE BANKS تتحمل مسؤولية ضياع اموال المستثمرين



في العام ٢٠١١ تقدم المستثمر المالي **تشايس بايلي** CHASE BAILEY بشكوى امام هيئة التحكيم في النزاعات المالية في نيويورك US SECURITIES ARBITRATORS ضد كل من ميريل لينش MERRIL LYNCH ودويتشـــه بنك DEUTSCHE BANK وشركة اوبنهايمـــر اند كومبانـي OPENHEIMER & CO للاستشارات المالية متهماً اياها بالتسبب بهدر امواله جراء تصرفات خاطئة ارتكبها KARL HAHN وهو احد العاملين لدى الشركات الثلاث، ادت الى ضياع اموال المستثمر.



واستند المستثمر في شكواه الى ان **كارل هان** الذي عمل في الشركات المالية الثلاث التي تتخذ لنفسها صفة PRIVATE BANKS كان يتولى اقناع المتمولين بتوظيف اموالهم لديها. والمدعي **تشايس بايلي** كان من بين الذين اتبعوا النصائح التي اعطاه اياها **كارل هان** KARL HAHN. الا انه تبين في ما بعد ان **كارل هان** KARL HAHN ضلل المدعي وارتكب اخطاء تسببت بخراب بيته وبتكبيده خسائر مالية فادحة. واعتبر المدعي ان الشركات المالية التي يعمل لديها **كارل هان** تتحمل المسؤولية الناجمة عن الاخطاء المهنية التي يرتكبها العاملون لديها بكونها رب العمل EMPLOYER. وقد تجاوبت شركة ميريل لينش MERILL LYNCH التي اطاحت بها الازمة المالية سنة ٢٠٠٨ وجعلت الادارة الاميركية تدمجها في بنك اوف اميركا BANK OF AMERICA وعرضت على المدعي اجراء تسوية بحيث يقبض تعويضا ماليا مقابل اسقاطه الدعوى فوافق. الا ان دويتشه بنك وشركة اوبنهايم رفضا تحمل المسؤولية. وقد نظرت هيئة التحكيم بالشكوى ووجدت ان الوسيط **كارل هان** KARL HAHN يعمل لدى الشركات الثلاث المدعى عليها وهو اساء فعلا التصرف وارتكب اخطاء ادت الى ضياع اموال المستثمر.

وتبين لهيئة التحكيم ان شركة اوبنهايم كانت قد انهت خدمات الوسيط **كارل هان** بسبب سلوكه السيئ.

وبناء عليه اصدرت هيئة التحكيم قرارا يقضي باعتبار دويتشه بنك و**كارل هان** مسؤولين بالتكافل والتضامن حيال المستثمر والزمتهما بدفع مبلغ ٤,١ ملايين دولار اميركي تعويضا ماليا عن الخسائر التي تكبدها، اضافة الى تعويض عقابي PUNITIVE DAMAGE قدره ٦,٤ ملايين دولار اميركي وذلك بهدف ردعهما عن ارتكاب اخطاء مماثلة مستقبلا.

MARSH

me.marsh.com



GLOBAL INSURANCE MARKET FIRMING CONTINUES IN FIRST QUARTER

Global insurance rates continued to firm on average in the first quarter of 2013, following a trend established over the previous 18 months, according to figures released in Marsh's latest Global Insurance Market Quarterly Briefing. In the US, most major insurance lines saw rate increases of 2% to 4%. Outside the US, rates overall decreased by an average of approximately 1%.

Visit www.me.marsh.com and download your free copy of the latest Global Insurance Market Quarterly Briefing - Q1 2013.

UAE Saudi Arabia Bahrain Oman Qatar Egypt
Marsh is one of the Marsh & McLennan Companies, together with Guy Carpenter, Mercer, and Oliver Wyman.

MARSH & McLENNAN COMPANIES

الاثمار يحقق للبحرين جائزة القمة العالمية

محمد بوجيري: ملتزمون تطوير صناعة الصيرفة الاسلامية في المنطقة

حقق بنك الاثمار ITHMAAR BANK لمملكة البحرين مكانة مشرفة بين دول العالم الاكثر تقدما في مجال التكنولوجيا حيث تم اختيارها للفوز بجائزة متميزة مقدمة من الأمم المتحدة.

وقد وكانت البحرين الدولة الوحيدة من بين دول مجلس التعاون الخليجي ومن بين دولتين فقط من الشرق الأوسط ودول شمال أفريقيا التي تمكنت من أن تكون بين ٤٠ فائزاً في مسابقة جائزة القمة العالمية لتطبيقات الهاتف المحمول. وشارك في هذه المسابقة ما مجموعه ٤٠٠ من تطبيقات «الموبايل» من أكثر من ١٠٠ دولة.

تعتبر جائزة القمة العالمية لتطبيقات الهاتف المحمول، والتي تم تنظيمها من قبل المركز الدولي للإعلام الجديد «ICNM» في مدينة سالزبورغ بالنمسا، مبادرة دولية في إطار مؤتمر القمة العالمي للأمم المتحدة لمجتمع المعلومات (WSIS).

كما إن هذه الجائزة تمنح بالتعاون مع اليونسكو واليونيدو وGAID للأمم المتحدة والشريك الرئيسي لجائزة القمة الدولية لتطبيقات الهاتف المحمول مركز أبوظبي للأنظمة الإلكترونية والمعلومات.

وجاء ترشيح بنك «الإثمار»، بنك التجزئة الإسلامي الذي يتخذ من البحرين مقراً له، لجائزة القمة العالمية لتطبيقات الهاتف المحمول من قبل جمعية البحرين للإنترنت تقديراً لخدمة موبي كاش.

وقال رئيس جائزة القمة العالمية لتطبيقات الهاتف المحمول البروفيسور **د. بيترأ. بروك**: «أثبت الـ ٤٠ فائزاً هذا العام أنه في عالم به ٦ مليارات هاتف محمول بأن المستقبل سيكون لتطبيقات هذا الهاتف».

وأضاف «وفقاً للعدد الكبير للدول المرشحة، فإن أغلب الفائزين كانوا من الدول الأوروبية (٢١ فائزاً)، بينما بلغ عدد الفائزين من آسيا ٨ فائزين وأميركا الجنوبية ٤ فائزين وفائزين من الدول العربية وهو ما يثبت أن ابتكارات «الموبايل» هي ظاهرة عالمية».

وأضاف: «هدفنا إيجاد تطبيقات تساهم في القيام بتغيير حقيقي للأفراد في جميع أنحاء العالم .. أثبت الفائزون هذا العام مدى ثراء وتنوع تطبيقات الموبايل التي تُظهر بوضوح الكثير من الابتكارات خارج أوروبا والولايات المتحدة، وإذا أردنا الاستفادة من إمكانيات تكنولوجيا الموبايل بشكل كامل علينا أن لا نتجاهل هذه الاتجاهات».



من اليمين: الرئيس التنفيذي وعضو مجلس ادارة بنك الاثمار محمد بوجيري والمدير التنفيذي العام لبنك الاثمار، المجموعة المساندة السيد جمعة أبل يحملان جائزة القمة العالمية

من جانبه قال رئيس جمعية البحرين للإنترنت، **نواف عبدالرحمن**: «قمنا بترشيح خدمة موبي كاش لبنك الإثمار لهذه الجائزة المتميزة نظراً لإدراكنا مدى فعالية هذه الخدمة». وأكد أن «موبي كاش» لبنك الإثمار هي خدمة تعتبر الأولى من نوعها في البحرين والتي تسمح لعملاء البنك بإرسال واستلام المبالغ النقدية من خلال الهاتف النقال، حيث أنها من الممكن أن تغير الطريقة التي يقوم بها الأفراد في البحرين بإدارة أموالهم. وتم تسليم الجوائز خلال مؤتمر ومعرض دولي أقيم على مدار ٣ أيام، حيث استضافته جائزة القمة الدولية في أبوظبي.

وأكد الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة بنك الإثمار **محمد بوجيري**، والذي كان تسلم الجائزة من بروك، على التزام البنك لمواصلة دوره الرائد في المساهمة بتطوير صناعة الصيرفة الإسلامية في المنطقة.

وقال **بوجيري**: «لعب البنك دوراً رائداً في مجال الابتكار والتطور المستمر للصيرفة الإلكترونية في البحرين والمنطقة، حيث أننا قد أدّينا دوراً رائداً في مجال الصيرفة الإسلامية .. وما زلنا ملتزمين كما كنا دائماً لمواصلة هذا الدور، وتعتبر هذه الجائزة العالمية المتميزة خير دليل على هذا الالتزام».

يذكر أن خدمة «موبي كاش» تسمح للعملاء بالسحب النقدي من أي جهاز صراف آلي لبنك الإثمار دون استخدام بطاقة، وتعد هذه الخدمة هي الأولى من نوعها في البحرين، والتي توفر للعملاء راحة لا مثيل لها ذلك لأنها من الممكن أن تغير الأسلوب الذي يقوم به الأفراد بالدخول إلى حساباتهم. ويستطيع عملاء البنك تسجيل الدخول إلى بوابة الخدمات المصرفية للبنك عبر الإنترنت، إما من خلال جهاز الكمبيوتر أو من خلال هاتف نقال ذكي– وإرسال المبلغ النقدي إلى أي شخص عبر رقم هاتفه النقال. ويقوم النظام تلقائياً بإرسال رمز من خلال رسالة نصية قصيرة إلى الهاتف النقال لذلك الشخص، والذي سيتمكن بدوره من الذهاب إلى أي جهاز صراف آلي لبنك الإثمار وإدخال رقم هاتفه النقال مع الرمز الذي استلمه وسحب المبلغ بكل سهولة.

وأضاف **بوجيري**: «هناك تطبيقات هامة لهذه الخدمة، فعلى سبيل المثال بإمكان عملاء البنك بسهولة إرسال المبالغ النقدية إلى الأصدقاء وأفراد العائلة أو إلى أنفسهم عندما تكون البطاقة غير متوفرة في الحال».

وتقوم خدمة السحب من خلال موبي كاش المقدمة من قبل شبكة بنك الإثمار المكونة تقريباً من ٤٠ جهاز صراف آلي في البحرين، بشكل فعال بجعل المبالغ النقدية متوفرة فعلياً في أي مكان وفي أي وقت». ■

بطاقتا PLUS وبروميير الحصرية الاسلاميتان

حلول جديدة للدفع من بنك الاثمار بالتعاون مع ماستركارد

اتفق بنك الاثمار مع شركة ماستركارد المقدمة لانظمة الدفع الدولية والتكنولوجية على توفير المزيد من عروض بطاقات الخصم التي يوفرها البنك.

وفي هذا الاطار اطلق البنك بطاقتين جديدتين تعدان من ضمن اول مجموعة اسلامية لبطاقات الخصم من ماستركارد في البحرين.

سيتم تحديث بطاقات الخصم الحالية لديهم ومن دون رسوم اضافية الى بطاقة الخصم PLUS ماستركارد الجديدة، بينما سيحصل عملاء الاثمار بريمبير على بطاقة الاثمار بريمبير ماستركارد للخصم الحصرية. وسيقوم بنك الاثمار بتقديم مميزات اكثر في العروض المتوافرة لمجموعة عملائه المتنوعة من خلال البطاقات الجديدة.

وقال المدير العام لمجموعة العمليات المصرفية للافراد **احمد عبد الرحيم** «ان الشراكة الاستراتيجية الجديدة مع شركة ماستركارد تؤكد التزام البنك ليصبح بنك التجزئة الاسلامي الافضل من خلال مواصلة تطوير البنك للعروض المقدمة لعملائه، وهذه الالتزامات نأخذها بجدية كبيرة».

٤٠٠ مرشح للجائزة
١٠٢ دولة عضوة لدى الأمم المتحدة
فائز **واحد** من مملكة البحرين



مبـــــروك
لـــعمـــلائنـــا !

يهدي بنك الإثمار فوزه بجائزة الأمم المتحدة المرموقة في مجال التكنولوجيا في مسابقة القمة العالمية لتطبيقات الهاتف المحمول، لعملائه الكرام، لكونهم مصدر الإلهام، والحافز الذي ساهم في تحقيق هذا الإنجاز.



ساهم بنك الإثمار في حصول مملكة البحرين على مكانة مشرفة بين أكثر دول العالم تقدماً في مجال التكنولوجيا، عندما تفرّد بالفوز بجائزة الأمم المتحدة المرموقة، حيث كانت مملكة البحرين الفائزة الوحيدة من دول مجلس التعاون الخليجي، ومن بين دولتين فقط من الشرق الأوسط ودول شمال أفريقيا، ضمن ٤٠ فائزاً في مسابقة جائزة القمة العالمية لتطبيقات الهاتف المحمول.

بنـــك الإثمـــار
Ithmaar Bank

مركز الاتصالات ١٣ ٣٠٣٠٣٠

www.ithmaarbank.com

مرخص من قبل مصرف البحرين المركزي كبنك تجزئة إسلامي

«الخليجي» رعى المؤتمر الثامن للاتحاد الدولي لغرف التجارة
حمد آل ثاني: مشاركتنا دعم مستمر لرؤية قطر وأهداف غرفتها



حمد بن فيصل بن ثاني آل ثاني
AL KHALIJI



روبن ماكول
AL KHALIJI

رعى بنك الخليج التجاري «الخليجي» AL KHALIJI المؤتمر الثامن للاتحاد الدولي لغرف التجارة الذي نظمه اتحاد الغرف العالمي التابع لغرفة التجارة الدولية وغرفة تجارة وصناعة قطر في مركز قطر الوطني للمؤتمرات.

وبحث المشاركون في المؤتمر في موضوعات وقضايا متعلقة بجوهر الأحداث المحلية والدولية للغرف والشركات ومنها: التعليم والبطالة والشركات الصغيرة والمتوسطة والاقتصاد العالمي والنساء والأعمال وما تحتاجه الأعمال من التجارة ومن منظمة التجارة العالمية وريادة الأعمال والابتكارات عند الشباب.

للمناسبة صرح رئيس مجلس ادارة البنك الشيخ **حمد بن فيصل بن ثاني آل ثاني** «في ظل رؤية حضرة صاحب السمو الشيخ **حمد بن خليفة آل ثاني**، تهدف قطر من استضافة مؤتمرات عالمية الى تأسيس اقتصاد مبني على المعرفة، ما يجعلها المكان المثالي لاستضافة المؤتمر الثامن للاتحاد الدولي لغرف التجارة للمرة الأولى في الشرق الأوسط.

إن وجودنا في المؤتمر يؤكد دعمنا المستمر لرؤية قطر ولأهداف غرفة قطر في تنمية وازدهار الاستثمار عند مجتمع الأعمال».

الخليجي راع ذهبي لمنتدى الأعمال والاستثمار في قطر
حمد آل ثاني: قطر مركز الامتياز الاقتصادي في المنطقة

رعى بنك الخليج التجاري «الخليجي» ذهبياً منتدى الأعمال والاستثمار في قطر والذي عقد في برلين بمشاركة مسؤولين رفيعي المستوى من قطر وألمانيا، والعديد من المسؤولين الحكوميين والمستثمرين البارزين، الى جانب ممثلين عن القطاعين العام والخاص.

ونظمت وزارة الخارجية القطرية المنتدى بهدف الترويج لدور قطر في عالم الأعمال والاستثمار، بالإضافة الى تسليط الضوء على الفرص التي توفرها.

وفي هذا الصدد أكد رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في البنك الشيخ **حمد بن فيصل بن ثاني آل ثاني** «الالتزام بدعم المنتدى النابع من تقديرنا لدولة قطر التي تسطع كمركز للامتياز الاقتصادي في المنطقة وعلى المستوى الدولي».

وتقدر قيمة المشاريع التنموية التي تقوم قطر بانشائها بأكثر من ٢٥٠ مليار دولار، وتستقطب البنية التحتية أكثر من ٣٤ في المئة من مجمل الإستثمارات. ومن أصل هذا المبلغ سيتم تخصيص ١٠٠ مليار دولار لمشاريع التنمية المتعلقة بكأس العالم ٢٠٢٢. وتتوفر هذه الفرص غير المسبوقة للإستثمارات في قطر في مختلف القطاعات.

«الخليجي» يدعو الى تجانس وانسجام المصارف المركزية مع البورصات والمؤسسات المالية لتطوير بنية تحتية للتداول



طاهر برزاده

شارك بنك الخليج التجاري «الخليجي» في منتدى الشرق الأوسط الرابع للأوراق المالية السنوي ٢٠١٣، مسلطاً الضوء على المبادرات والتطورات الأخيرة التي قام بها من الوجهة التنظيمية وادارة المخاطر للحد من هذه التحديات وتوفير بيئة استثمارية أكثر شفافية.

وشارك **طاهر برزاده** رئيس الاستثمار وأسواق المال في قسم إدارة الاستثمار في «الخليجي» في حلقتين نقاشيتين كانت الأولى بعنوان «اتفاقية اعادة الشراء في دول الخليج والبديل الإسلامي لها» والأخرى بعنوان «تتبع تطور أسواق السندات المحلية».

وخلال مشاركته في الحلقة النقاشية الأولى عن اتفاقية إعادة الشراء والبديل الإسلامي لها، دعا **برزاده** المؤسسات المالية الى تطوير عملية تداول وتسوية موثوقة للتجارة بالأوراق المالية على نحو أكثر تواتراً، وأضاف «عند تأسيس هذا الأمر، ستعتمد السوق المحلية بشكل أقل على توفير السيولة / الدين من الشركاء الدوليين خصوصاً في الأوقات الصعبة». موضحاً بأنه يجب على المصارف المركزية، والبورصات والمؤسسات المالية ان تعمل مع بعضها بتجانس وانسجام لتطوير بنية تحتية متينة لهذه المنتجات.

يكافئ عملاءه بمنحهم استرجاعا نقديا على بطاقاتهم
الخليجي يفوز بجائزتين من بانكر الشرق الاوسط ٢٠١٣



روبن ماكول الرابع من اليمين واركان البنك

فاز بنك الخليج التجاري «الخليجي» بجائزتين من جوائز بانكر الشرق الاوسط، وهما افضل خدمات مصرفية استثنائية للعام الثاني على التوالي نظير خدماته المبتكرة التي تستهدف العملاء الاثرياء من ذوي الدخل العالمي، وجائزة «افضل منتج مهيكل» للعام ٢٠١٣.

وقدم القائمون على جوائز بانكر الشرق الاوسط للخدمات المصرفية الجائزتين للرئيس التنفيذي لمجموعة الخليجي **روبن ماكول** في المقر الرئيسي للبنك بحضور مدراء تنفيذيين.

وقال **ماكول** «نحن سعداء جدا للحصول على لقب افضل خدمات مصرفية استثنائية وافضل منتج مهيكل من بانكر الشرق الاوسط ٢٠١٣. بهذه المناسبة نشكر جميع عملائنا الكرام وموظفينا وكل من قدم لنا الدعم في مسيرتنا على تقديرهم للمنتجات والخدمات العالية الجودة وذات القيمة الكبيرة التي نقدمها. لولا ثقتهم لما كنا قد حصدنا هذه الجوائز. سنستمر في استراتيجيتنا التي تهدف الى ان يكون البنك اكثر تميزا في خدماته».

وكان الخليجي اطلق مؤخرا برنامجه الخاص الذي يضم مزايا اخرى كطريقة لشكر عملائه على ولائهم للبنك. يمنح برنامج المكافآت الجديد العملاء مكافآت مالية نقدية بدلا من نقاط، ويعتبر الخليجي هو البنك الوحيد في قطر الذي يكافئ عملاءه بمنحهم استرجاعا نقديا على بطاقاتهم الائتمانية والفائدة على حساب «فيوجن».

كُرّمنا لتميزنا في تقديم خدمات مصرفية للجيل القادم.

شكراً.

لجميع عملائنا وموظفينا وكل من قدم لنا الدعم في مسيرتنا. بفضلكم حصدنا وللمرة الثانية على التوالي جائزة "أفضل الخدمات المصرفية الاستثنائية" إضافة إلى جائزة "أفضل منتج مهيكل" من قبل بانكر للشرق الأوسط.

لولا ثقتكم لما تحقق ذلك.



الخليجي al khaliji
استثنائي PREMIUM

بنك الجيل القادم

عمليات التبييض لا ترتقي الى مستوى تمويل الارهاب

النيابة العامة الاميركية توافق على وقف الملاحقات ضد البنك اللبناني الكندي مقابل دفعه غرامة بقيمة مئة مليون دولار والصيرفيان رميتي وحلاوي ينفيان



جورج ابو جودة



محمد حمدون

نقل موقع جريدة الاخبار اللبنانية ان مصرف لبنان رفض التعليق على الاتهامات الموجهة الى الصيرفيين اللبنانيين **قاسم رميتي** وشركة حلاوي للصيرفة معتبرا ان الاتهامات لا تقع في اطار الانظمة التي يسهر مصرف لبنان المركزي على تطبيقها.

ونقلت الجريدة عن **محمود حلاوي** احد المساهمين في شركة حلاوي للصيرفة ان المؤسسة عازمة على توكيل محامين اميركيين لرد الاتهامات الموجهة اليها.

من جهة اخرى، ورد على الموقع ان المدعي العام الفدرالي وافق على اجراء تسوية مع محامي البنك اللبناني الكندي، تقضي بأن يدفع مساهمو البنك اللبناني الكندي مئة مليون دولار اميركي الى الخزينة الاميركية مقابل وقف المدعي العام التعقبات في حق مساهمي البنك المذكور. علما بأن البنك المذكور قد اقفل وجرت تصفية موجوداته حيث بيع معظمها الى بنك سوسيته جنرال لبنان (SGBL) .

وكانت وزارة الخزانة الاميركية قد بنت اتهامها ضد الصيرفيين اللبنانيين على المادة ٣١١ من القانون الاميركي PATRIOTIC ACT الذي صدر في اعقاب الاعتداء الارهابي على نيويورك وواشنطن وبنسلفانيا في ٢٠٠١/١/١١ وهي المادة عينها التي جرت ملاحقة البنك اللبناني الكندي على اساسها.

وكان المدعي العام الاميركي قد وافق في اوقات سابقة على اجراء تسويات مماثلة مع ستاندرد اند تشارترد بنك البريطاني STANDARD CHARTERED وبنوك اخرى متهمة بتبييض الاموال لمصلحة ايران خلافا لقوانين المقاطعة الاميركية. وقد وافق البنك المذكور على دفع حوالى مليار دولار بمثابةغرامة مقابل وقف التعقبات بحقه. وكما في حالة اللبناني الكندي فلقد اعتبرت النيابة العامة ان الارتكابات لا تدخل في نطـاق تمويـل الارهـاب FINANCING TERROR. وذكر ان الحكومة الاميركية كانت تفضل عدم اجراء التسوية مع البنك اللبناني الكندي لانها تحول دون اثبات تورط حزب الله في عمليات تبييض الاموال، الا ان المدعي العام الاميركي كان له رأي آخر، وقرر بسلطته القضائية اجراء التسويات كما ذكرنا اعلاه.

نذكر ان القوانين الاميركية تجيز للنيابة العامة اجراء تسويات تقضي بوقف الملاحقات مقابل غرامات يدفعها المتهم للخزينة الاميركية ودون ان يعترف بالاتهامات الموجهة اليه او ينفيها.

وقد سبق للنيابة العامة الاميركية ان اجرت مئات التسويات المماثلة مع مصارف وشركات مثل يو بي اس UBS السويسري وباركليز BARCLAY'S البريطاني وشركات اميركية عديدة، مقابل مئات ملايين الدولارات التي دفعها المتهمون للخزينة الاميركية.

محاربة التمويل المخالف للقوانين الأميركية

مصرف لبناني ثانٍ كان دفع غرامة بـ ١٥٠ مليون دولار

نقلت السفارة الأميركية في بلجيكا على موقعها الالكتروني وقائع المؤتمر الصحافي الذي عقده مساعدا وزير الخزانة الأميركية **دافيد كوهين** DAVID COHEN و**ديريك مالتز** DEREK MALTZ بتاريخ ٢٠١٣/٤/٢٣ تحت عنوان مكافحة التمويل المخالف للقوانين الأميركية في الشرق الأوسط COMBATTING ILLICIT FINANCE IN THE MIDDLE EAST، وقد كشف خلاله عن ملاحقة الصيرفيين اللبنانيين ومصارف وصيارفة آخرين في تركيا وسائر منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

ومن بين الأجوبة التي أدلى بها **مالتز** رداً على أحد الأسئلة: اتخذنا اجراء آخر لدى النائب العام جنوب ولاية نيويورك خلال شهر آب (أغسطس) الماضي، وقد قبضنا ١٥٠ مليون دولار أميركي من بنك لبناني آخر، لأننا توصلنا الى تحديد تحركات أخرى للبنك اللبناني الكندي عبر مصرفين آخرين.

WE HAD A SUBSEQUENT ACTON WITH THE US ATTORNEY'S OFFICE IN SOUTHERN DISTRICT OF NEW YORK IN AUGUST OF THIS PAST SUMMER. WE RECEIVED $150 MILLION FROM ANOTHER BANK IN LEBANON BECAUSE WE IDENTIFIED THE MOVEMENT FROM LCB THROUGH A COUPLE OF DIFFERENT BANKS.

كفالات تلاحق المقترضين المتخلفين عن دفع قروضها

كثيرون من الذين حصلوا على قروض من مؤسسة كفالات بفوائد متدنية جدا ولمدة طويلة، يتأخرون عن دفع الاقساط المستحقة عليهم للمصارف الدائنة بكفالة كفالات.

وقد بدأت المحاكم تستقبل الدعاوى من المصارف الدائنة لتنفيذ الحجوزات على مؤسسات المدينين بالنيابة عن كفالات.

ويلاحظ ان بين من تطرح مؤسساتهم للبيع مؤسسات سياحية وصناعية وتجارية.

دعوى خاسرة من مخلفات بنك المدينة

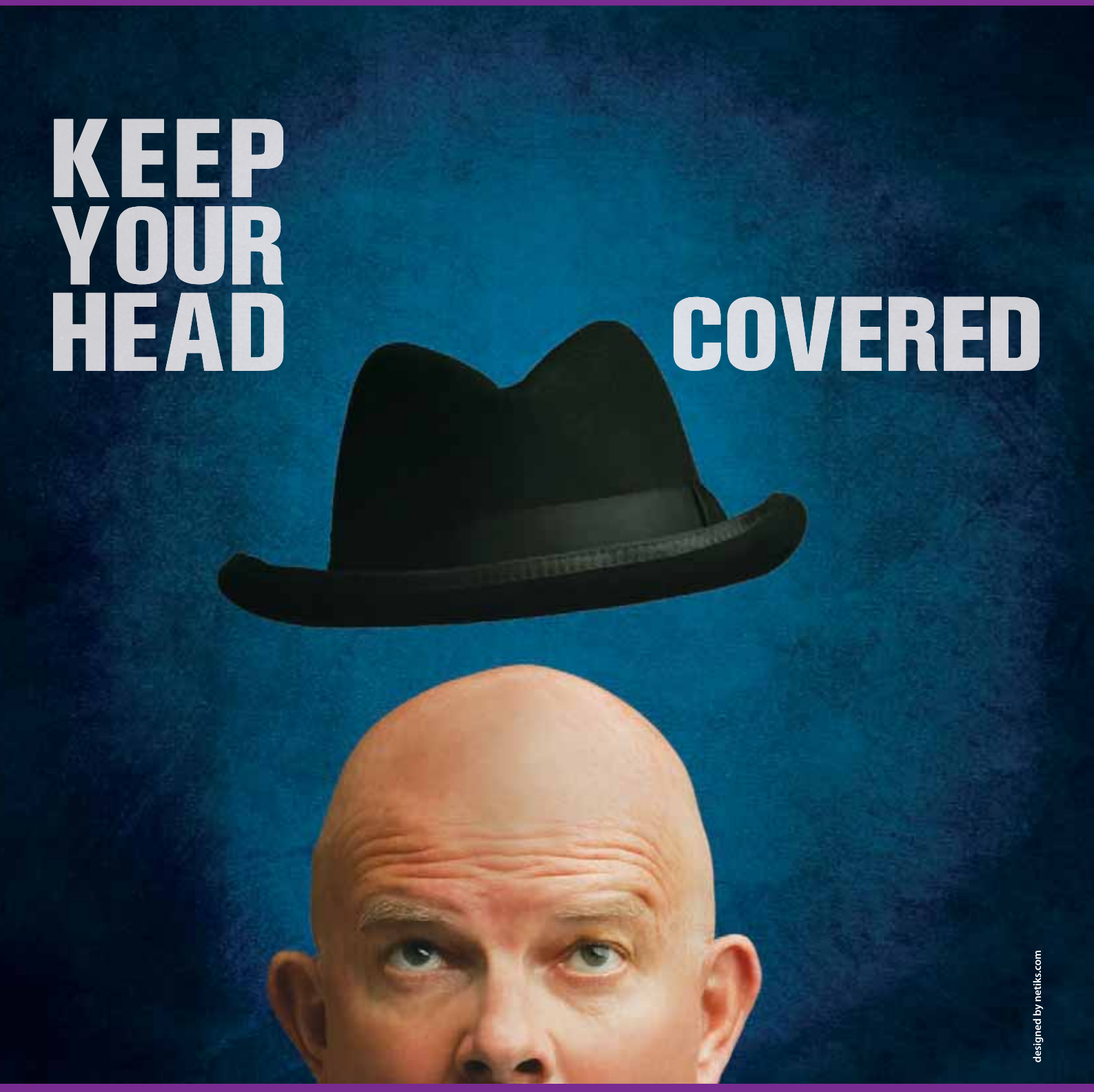
أبطل القاضي الجزائي المنفرد في بيروت **باسم تقي الدين** التعقبات عن **محمد جميل العسيلي** في الشكوى المقدمة ضده من **ابراهيم ابو عياش** المدير العام السابق في بنك المدينة بجرم سرقة شيك بقيمة ٥٠ مليون دولار.

بعد الاستماع الى المدعى عليه، اقتنع القاضي بأقواله، لا سيما ان الشيك تسلمه باليد من **ابو عياش** واعيد للساحب لانه بدون رصيد.

واعتبرت المحكمة في حكمها انه لم ينهض في الملف ما يثبت ان الشيك موضوع الدعوى هو من ضمن الشيكات المستولى عليها من **رنا قليلات و فؤاد قهوجي** كما افاد المدعي. وقد تبدّى للمحكمة ان **عسيلي** استلم الشيك من المدعي **ابراهيم ابو عياش** وتم ذلك بصورة ارادية دون ان تكون ارادة المدعي مشوبة بأي عيب، ما يقتضي ابطال التعقبات عن **عسيلي** لعدم استجماع معطيات القضية للعناصر المطلوبة لتحقيق الجرم.

BANKERS

www.bankers-assurance.com



Bankers Assurance, Riad El-Solh Square, Asseily bldg, Beirut, Lebanon, T +961 1 962 700 - 420 300
A member of the Nasco Insurance Group

اتحاد مصارف الإمارات كرّم وزير الدولة عبدالله غباش



من اليمين: عبد العزيز الغرير يكرم الوزير عبدالله غباش

كرّم اتحاد مصارف الإمارات وزير الدولة **عبدالله بن محمد غباش** مقلداً اياه درعاً تكريمية ترمز الى التقدير والامتنان لجهود الأخير خلال توليه منصب عضو مجلس ادارة الاتحاد.

وتقدم رئيس مجلس ادارة الاتحاد **عبد العزيز عبدالله الغرير** خلال الحفل باسمه وباسم أعضاء المجلس بتهنئة **غباش** على تعيينه وزيراً للدولة، متمنياً له النجاح الدائم والتقدم المستمر، منوهاً بمسيرة عمله طوال فترة توليه منصب عضو مجلس ادارة في الاتحاد والدور الذي اضطلع به في دعم الاتحاد والارتقاء بنشاطه ليواصل تحقيق أهدافه وخططه في خدمة المجتمع والاقتصاد الوطني.

مجلس الجمعية المصرفية في البحرين ينتخب عبد القاسم رئيساً له



صورة تذكارية

اختار أعضاء المجلس الجديد للجمعية المصرفية في البحرين، الرئيس التنفيذي لبنك البحرين الوطني **عبد الرزاق القاسم** رئيساً جديداً له، والرئيس التنفيذي لأوسيس كابيتال بنك الدكتور **فريد الملا** نائباً **للقاسم**، وأمين الصندوق ورئيس لجنة مراجعة الحسابات **خليل نور الدين** عضواً مستقلاً. وعين الرئيس التنفيذي للجمعية **اوبرت أيني** سكرتيراً لمجلس الادارة.

ولخّص **القاسم** الأهداف على مدى السنتين المقبلتين بالحصول على الموارد المالية لتمكين الجمعية من الوفاء بأهداف واختصاصات المجلس، تقوية مصالح الأعضاء مع الجمعية ومصرف البحرين المركزي، وغيرهم من الأطراف وتعزيز مصالح القطاع المالي من طريق إجراء بحوث مستفيضة ومهنية والنشر الإعلامي.

جائزة الجودة لبنك مسقط المتمايز بتحويل الأموال

علي أمين: علاقات مع أكثر من ٥٠٠ بنك مراسل على مستوى العالم



صورة تذكارية

فاز بنك مسقط، المؤسسة المالية الرائدة في سلطنة عمان، بجائزة الاعتراف بالجودة من المؤسسة المالية العالمية سيتي بنك وذلك تقديراً لأدائه المميز في مجال تحويل الأموال.

وللمناسبة قال مساعد مدير عام العمليات المركزية في البنك **علي أمين** «فوز البنك بهذه الجائزة المرموقة، هو بمثابة شهادة عالمية لالتزامه بأعلى مستويات الجودة من خلال تلبية المعايير الصارمة في مجال تحويل الاموال، علماً بأن كلاً من دائرة العمليات المركزية للدفعات الإلكترونية ومكتب عمليات الخزينة ودائرة خدمات التجارة العالمية تتولى عمليات تحويل الأموال في البنك، في حين تتولى دائرة الأنظمة والإجراءات المسائل الفنية والأمنية المتعلقة بهذه العمليات»، مشيراً الى ان «مجموعة المؤسسة المالية بالبنك قد أقامت علاقات عمل مع أكثر من ٥٠٠ بنك مراسل على مستوى العالم، كما ان المجموعة معروفة بكونها واحدة من المؤسسات المالية الرائدة في المنطقة».

ويعتبر سيتي بنك واحداً من بنوك المراسلة الرئيسية التي يتعامل معها البنك لتمرير مدفوعات بالدولار الأميركي، وقد أشاد سيتي بنك بجهود فرق العمليات المشاركة في تنفيذ عمليات الدفع في بنك مسقط على تحقيق الأسعار الخالية من الأخطاء.

مذكرة تفاهم وتعاون بين البنك السعودي الفرنسي وKEXIM الكوري



رياض الشارخ ويونغ هوان سول في صورة تذكارية

وقع البنك السعودي الفرنسي وبنك التصدير والاستيراد الكوري KEXIM مذكرة تفاهم للتعاون والعمل معاً من أجل تنمية الموارد البشرية في مجال تمويل المشاريع الصناعية والتجارية في المملكة العربية السعودية.

وللمناسبة قدم **يونغ هوان سول** كبير المدراء التنفيذيين ورئيس فريق بنك التصدير والإستيراد الكوري (KEXIM) شكره للبنك السعودي الفرنسي على حسن الضيافة وعبر عن تطلعهم الى إقامة علاقة طويلة الأمد وقوية مع البنك السعودي الفرنسي.

من جهته شكر **رياض الشارخ**، نائب المدير التنفيذي للقطاع التجاري في البنك السعودي الفرنسي بنك التصدير والإستيراد الكوري (KEXIM) على هذا الاتفاق والتعاون، وأكد الدعم الكامل لمستقبل هذه العلاقة وأبدى تطلعه الى تبادل الخبرات وتطوير الأعمال بما يفيد الطرفين.

حمد المرزوق: قدرة القطاع الخاص على تمويل الشراكات مع العام



اكد رئيس مجلس ادارة اتحاد مصارف الكويت **حمد المرزوق** عقب انتهاء الحلقة النقاشية التي نظمها اتحاد مصارف الكويت بالتعاون مع مؤسسة الكويت للتقدم العلمي تحت عنوان «رؤية تنموية وتشريعية لنظام الـ BOT» ان فوز بنك اجنبي بعقد استشاري لا يعني ان الخدمة الاستشارية غير متوافرة في البنوك المحلية، موضحا ان المنافسة مفتوحة امام جميع البنوك.

ورأى **المرزوق** «ان الحاجة لمشاريع الشراكة بين القطاع العام والخاص، وربما الكويت حالة خاصة من حيث عدم وجود الحاجة للتمويل ضمن اهداف الشراكة المذكورة بسبب الفوائض المالية الحالية، ولكن ما هو اهم من التمويل لهذا النوع من الشراكات ومنها الخبرات الادارية المتخصصة والتي يستطيع القطاع الخاص توفيرها بكفاءة بعيدا عن المحسوبيات والتعقيدات الحكومية وقانون الخدمة المدنية وغير ذلك من اشكال الروتين والبيروقراطية، وخلق بيئة استثمارية جاذبة وتعزيز معدلات الادخار وتوطين العملة المحلية، الى جانب الكفاءة العالية بالتشغيل وخلق فرص عمل حقيقية ومنتجة للعمالة المحلية، فضلا عن انها تمثل عنصر جذب التكنولوجيا والتقنيات العالمية من خلال استقطاب المستثمرين الاجانب».

مجلس ادارة بنك البلاد يختار د. عبد الرحمن الحميد رئيساً له



اختار مجلس ادارة بنك البلاد بالإجماع الدكتور **عبد الرحمن بن ابراهيم الحميد** رئيساً له، واختار **ناصر بن محمد السبيعي** نائباً له. وذلك للدورة الثالثة للمجلس التي تبدأ اعتباراً من ٢٠١٣/٤/١٧ وتنتهي في ٢٠١٦/٤/١٦. كما تمت إعادة تشكيل رؤساء وأعضاء اللجان الرئيسية التابعة لمجلس الإدارة.

مجلس ادارة اتحاد مصارف الإمارات يوافق على تقريره السنوي



خلال اجتماع اتحاد مصارف الإمارات

وافق مجلس ادارة اتحاد مصارف الإمارات UAE Banks Federation في اجتماعه الأول لهذا العام على التقرير السنوي، والذي تضمن الإنجازات والدور المهم الذي أداه في أكثر من موضوع، لا سيما «نظام الرهن العقاري» و«نظام السيولة» وتعميم مراقبة حدود التركزات الائتمانية وانشاء شركة الاتحاد للمعلومات الائتمانية والمبادرة الى اعداد ضوابط تعيين الخبراء المصرفيين واقتراح انشاء محاكم تجارية متخصصة للنظر في دعاوى المصارف والمؤسسات المالية.



مستمر في استراتيجية توسيع قاعدة العملاء وتنويع المخاطر
١٤,٧ مليون دينار أرباح بنك الاتحاد بعد الضريبة



عصام السلفيتي
UNION BANK



ناديا السعيد
UNION BANK

أعلن بنك الاتحاد UNION BANK في الأردن عن نتائجه المحققة في السنة المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٢، وقال في بيان انه استطاع المضي قدماً وبخطوات ثابتة نحو تعزيز مركزه المالي. كما استمر بالعمل على تطبيق استراتيجيته الهادفة الى توسيع قاعدة العملاء وتنويع المخاطر، اضافة الى التوسع بالفروع ليصبح عددها الكلي ٣٣ فرعاً.

وأشار رئيس مجلس ادارة البنك **عصام السلفيتي** خلال انعقاد الهيئة العامة وبحضور مدير عام البنك **ناديا السعيد** الى تحقيق دخل اجمالي بلغ ٦٠,٦ مليون دينار وصافي أرباح بعد الضريبة بواقع ١٤,٧ مليون دينار وبنمو مقداره ٤٣ في المئة عن العام السابق، وقد استمر بسياسته الحصيفة والمتحفظة حفاظاً على متانة وضعه المالي.

أما بالنسبة الى الميزانية فقد ارتفع رصيد إجمالي التسهيلات الائتمانية المباشرة ليصل مع نهاية العام ٢٠١٢ الى ٩١٢,٢ مليون دينار، كما ارتفع رصيد إجمالي ودائع العملاء والتأمينات النقدية ليسجل مع نهاية العام ١,٢٣ مليار دينار، وسجلت مؤشرات الملاءة المالية للبنك في نهاية عام ٢٠١٢ معدلات ايجابية تشير الى متانة مركزه المالي في القطاع المصرفي.

وسيوزع البنك ارباحاً بنسبة ١٦ في المئة منها نقدية بنسبة ٦ في المئة وبقيمة ٦ ملايين دينار بالإضافة لتوزيع ١٠ في المئة أسهماً مجانية.

وعبر **السلفيتي** عن شكره وتقديره لجهود البنك المركزي ودوره في خدمة القطاع المصرفي حيث استمر في سياساته الحصيفة للمحافظة على الاستقرار النقدي، والعمل على تطوير أدوات السياسة النقدية حسب أفضل الممارسات المصرفية العالمية.

خسائر اقدم بنك في العالم MBS اربعة مليارات دولار نتيجة تواطؤ مدرائه ومصرفين عملاقين

اعلن بنك مونتي باشي دي سيينا MBS اقدم وثالث اكبر بنك في ايطاليا عن تسجيله خسائر خلال العام الماضي بقيمة ٣,١٧ مليارات يورو (٤,٠٧ مليارات دولار). ويتهم مساهمو البنك كبار مسؤوليه وبينهم **جوسيب موساري** الذي كان يتولى رئاسة اتحاد المصارف الايطالية حتى كانون الثاني (يناير) ٢٠١٢ بتوريط البنك في صفقات تجارة مشتقات مالية انطوت على تضليل واسع لاخفاء خسائر كبيرة تكبدها خلال الازمة المالية العالمية ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ .

وقد تلقى البنك الذي تأسس عام ١٤٧٢ مساعدة من الحكومة الايطالية (٣,٩ مليارات يورو) لانقاذ البنك ولكنه فشل نتيجة ادارة رئيس مجلس ادارته **جوسيب موساري** ومديره العام **انطونيو فيجي**.

ويتهم المساهمون ايضا مصارف كبيرة بالتواطؤ مع مدرائه من بينها دويتشه بنك الالماني وبنك الاستثمار الياباني نومورا ويطالبونهما بتعويضات عن الخسائر امام محكمة مدينة فلورنسا الايطالية.

صافي ربح بنك الأردن دبي الإسلامي الى ٢,٢ مليون دينار في ٢٠١٢



سالم الخزاعلة
بنك الأردن دبي الإسلامي



سامي افغاني
بنك الأردن دبي الإسلامي

أكد رئيس مجلس ادارة بنك الأردن دبي الإسلامي **سالم الخزاعلة** خلال ترؤسه اجتماع الهيئة العامة للبنك استمرار نجاحه خلال العام الثالث لانطلاقته الفعلية كبنك إسلامي يعمل برؤية جديدة. واشار الى نموه التصاعدي والمدروس، محققاً نمواً في إجمالي الموجودات بنسبة ٣٥,٦ في المئة لتبلغ ٤٧٦ مليون دينار، ونمواً في حقوق المساهمين بنسبة ١٠,٥ في المئة لتبلغ ١٢٧ مليون دينار.

وقال ان البنك بدأ في العام ٢٠١٢ بتحقيق أرباح تشغيلية بلغت ٧٦٢ ألف دينار مما يعني بناء قاعدة صلبة لتحقيق النمو بثبات مستقبلاً، وليبلغ صافي الربح ٢,٢ مليون دينار لعام ٢٠١٢، وحافظ البنك على نسبة مرتفعة لمعدل كفاية رأس المال مقارنة مع القطاع المصرفي الأردني حيث بلغت ٤٣ في المئة.

وختم **الخزاعلة** ان البنك يتطلع للاستمرار في عمليات التوسع والنمو المطرد على الصعد كافة من خلال التميز في جودة الخدمة المقدمة لعملاء البنك وتقديم منتجات جديدة متوافقة مع أحكام الشريعة.

يذكر ان المدير العام للبنك هو السيد **سامي افغاني**.

اختلاس ١٣ مليون دولار من بنك الرافدين

ظن ضعفاء النفوس من مديري وموظفي المصارف العراقية، ان الفلتان الذي حدث خلال الاحداث في العراق واستمرار التفجيرات وسقوط عشرات القتلى ومئات الضحايا، سيبقي ادارات المصارف مثل ادارات الدولة كافة فالتة لا رقابة.. ولا محاسبة..

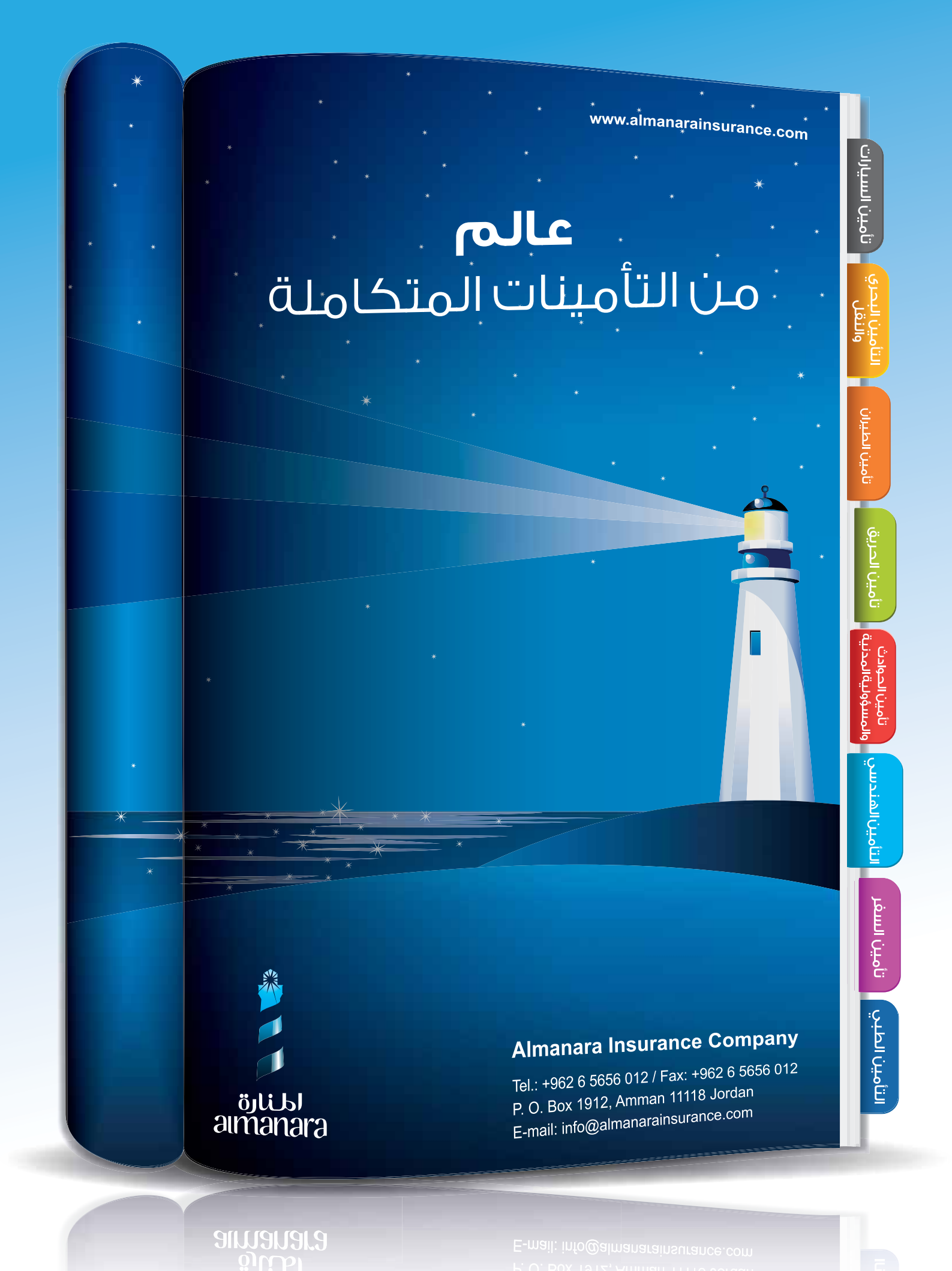
وسرعان ما تبين ان ادارات المصارف التي تتولى زمام الامور منذ عودة الدولة الى ممارسة صلاحياتها خصصت معظم اوقاتها لضبط ميزانياتها وحساباتها بشكل علمي دقيق، وكان لمضاعفة الشأن الرقابي الذاتي بشكل خاص اثره ايضا حيث بانت له كل العيوب والعورات والمخالفات، وتعاون مع القيادات الادارية لإصلاح ما هو خطأ فادح ووضع حد لأي هدر واساءة الى اموال الناس والدولة في آن.

وكان من جراء استعادة القيادات المصرفية لصلاحياتها ان ضبطت عملية اختلاس في بنك الرافدين عن طريق سحب شيك مزور من قبل مدير في البنك بقيمة ١٤ مليارا و٦٥٠ مليون دينار (١٣ مليون دولار).

وقالت هيئة النزاهة العراقية التي لاحقت المختلسين في بيان صدر في العاشر من آذار (مارس) الماضي ارفقته بصورة ان المطلوب المجهول استحوذ على اكثر من ١٤ مليار دينار من مصرف الرافدين بوثائق زائفة وهوية مزورة باسم **ماهر اكرم ناجي**. وقالت ان المتهم فتح حسابا جاريا لدى الفرع الرئيسي للمصرف وقام بإيداع مبالغ لعدة مرات في حسابه وبشكل يومي.

واتهمت دائرة التحقيقات بالهيئة موظفي الفرع الرئيسي لمصرف الرافدين بإهمال واجباتهم الوظيفية ومخالفة تعليمات المصرف المركزي والضوابط المصرفية من خلال تسليمهم المتهم اشعارات الايداع الاصلية بنسختيها مما اتاح له تزويرها وتحريفها.

واصدر القضاء احكاما بحق ٣ موظفين في المصرف بينهم المدير بالسجن ٦ سنوات لكل منهم وسداد المبلغ المسروق الى خزينة الدولة.


www.almanarainsurance.com
عالم
من التأمينات المتكاملة
تأمين السيارات
التأمين البحري والنقل
تأمين الطيران
تأمين الحريق
تأمين الحوادث والمسؤولية المدنية
التأمين الهندسي
تأمين السفر
التأمين الطبي
المنارة
almanara
Almanara Insurance Company
Tel.: +962 6 5656 012 / Fax: +962 6 5656 012
P. O. Box 1912, Amman 11118 Jordan
E-mail: info@almanarainsurance.com

«الأهلي الأردني»: ودائع عملاء فرع قبرص غير خاضعة لأي رسوم أو ضرائب



مروان عوض

البنك الأهلي الأردني

طمأن البنك الأهلي الأردني في بيان الى ان ودائع فرعه في قبرص غير خاضعة لأي اقتطاعات، لأن ودائع البنوك الأجنبية العاملة في قبرص غير خاضعة لأي رسوم أو ضرائب أو اقتطاعات، وذلك بحسب تعليمات كل من المجموعة الأوروبية والبنك المركزي القبرصي.

يذكر ان اجمالي قيمة ودائع البنك الأهلي – فرع قبرص تمثل ٢,٦ في المئة من إجمالي ودائعه.

يذكر ان المدير العام للبنك هو السيد **مروان عوض**.

عمومية الكويتية السورية القابضة وافقت على عدم توزيع أرباح
محمود النوري: دراسة جميع الفرص بصورة جيدة والاستخدام الأمثل لأصول الشركة



وافقت عمومية الشركة الكويتية السورية القابضة على جميع البنود الواردة في جدول الأعمال وأبرزها المصادقة على تقرير مجلس الادارة ومراقب الحسابات والموافقة على اقتراح مجلس الادارة بعدم توزيع أرباح نقدية على المساهمين عن السنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٢.

وأوضح رئيس مجلس ادارة الشركة **محمود النوري** خلال اجتماع الجمعية استمرارها في اتباع الحذر في ما يتعلق بالأنشطة الاستثمارية ودراسة جميع الفرص بصورة جيدة والاستخدام الأمثل لأصول الشركة بما يحقق العائد للمساهمين.

ولفت الى ان الاستثمارات العقارية والمتمثلة في الأراضي المملوكة انخفضت قيمتها، حيث جاء هذا الانخفاض بسبب أخذ مخصصات لانخفاض القيمة خلال العام ٢٠١٢، بالإضافة الى فروقات أسعار صرف الليرة السورية والتي لها التأثير الأكبر على انخفاض قيمة تلك الأراضي.

هذا وأظهرت النتائج المحققة بلوغ حقوق مساهمي الشركة ٢٠,٥ مليون دينار.

خصخصة بورصة الكويت على نار حامية

يهتم وزير التجارة والصناعة في الكويت **انس الصالح** بخصخصة البورصة الكويتية، واتفق مع هيئة اسواق المال على تأسيس شركة خاصة برأسمال ٣٠ مليون دينار تملكها هيئة الاستثمار بنسبة ١٠٠ في المئة ومن ثم تعود الى طرحها للاكتتاب على طريقة خصخصة الخطوط الجوية الكويتية.

هيئة الاستثمار رفضت امتلاك الشركة بكاملها واقترحت طرح ٩٥ في المئة من اسهمها على ان يبقى لها ٥ في المئة فقط وعلى ان تسند اليها ادارة الشركة للمرحلة الانتقالية.

تم ارسال مذكرة لهيئة الفتوى والتشريع لدراسة تلك المقترحات.

المال الإماراتية وبنك أبوظبي الوطني ينظمان ورشة عمل حول نظام الدرهم الالكتروني



خلال ورشة العمل

نظمت وزارة المال في الإمارات تعاوناً مع بنك أبوظبي الوطني ورشة عمل لموظفي مراكز الخدمة «تسهيل» حول نظم الدرهم الالكتروني، وذلك في مقر الوزارة بدبي.

وشارك في هذه الورشة عن جانب وزارة المال كل من **عزة السويدي**، مدير إدارة تنمية الإيرادات، **منى الملا**، مدير مشروع الدرهم الالكتروني و**عماد عبد الوهاب**، مستشار إدارة مشاريع، أما عن جانب بنك أبوظبي الوطني فقد حضر **خالد الزرعوني**، مدير مشروع الدرهم الالكتروني بالبنك، و**سوزان حمدان** مساعد مدير مشروع الدرهم الالكتروني بالبنك، الى جانب مشاركة ممثلين من الشركة المنفذة لمشروع نظام الدرهم الالكتروني.

واستهلت الورشة بكلمة افتتاحية ألقتها **عزة السويدي** مرحبة بالحضور المشارك، ومشددة على أهمية مثل هذه اللقاءات في تحسين وتطوير مستوى اداء الأنظمة المالية التي تعتمدها الوزارة، بما في ذلك نظام الدرهم الالكتروني – الجيل الثاني، تلاها تقديم شرح حول اجراءات التسويات المالية في نظام الدرهم الالكتروني الجيل الثاني، واستعراض لمحة عامة عن برنامج التقارير "ED Admin" والخاص بالمطابقات المالية. كما تناولت الورشة أيضاً الآلية لاسترداد المبالغ وإلغاء المعاملات مع عرض آليات وإجراءات الدفع المتوفرة لاستخدام نقاط البيع والتحصيل الالكتروني، بالإضافة الى مناقشة قنوات الاتصال والدعم الفني المتاحة لهذا النظام.

حكومتا الكويت والامارات تشطبان الديون الاستهلاكية المستحقة للمصارف على المواطنين
وكالة فيتش FITCH تحذر من سلبيات على المصارف والتصنيف السيادي

اوصت وكالة فيتش FITCH الاميركية الحكومات الخليجية من مغبة الاستمرار في تحمل الديون العالقة للمصارف في ذمة المواطنين الخليجيين، لان من شأن ذلك ان يشجع الناس على الافراط في الحصول على قروض استهلاكية مع علمهم مسبقا بأن الحكومة هي التي سوف تتولى في نهاية المطاف دفع قيمة تلك القروض.

وذكرت وكالة فيتش ان المدينين راكموا قروضا هائلة متوقعين ان اللحظة ستأتي ويحصلون على اعفاء حكومي، وهذا الاعفاء ستنجم عنه فورة للقروض الاستهلاكية لها آثار معاكسة على اصول المصارف الخليجية. وسترفع هذه الخطة الاكلاف المترتبة على المصارف، غير ان الوكالة تتوقع ان يكون تأثيرها على ربحية المصارف محدودا. من جهة اخرى لهذه الخطوة انعكاسات سلبية على السمعة الائتمانية على مستوى الدين السيادي. من هذا المنطلق تدعو FITCH الى موازنة خطط الاعفاء من الديون باجراءات تحد من الاقتراض المفرط والى وضع حدود زمنية وكمية للخطة لاحتواء مخاطرها.

وكانت حكومة الكويت قد اعدت خطة لشطب ديون شخصية بقيمة ٢,٦ مليار دولار حصل عليها المواطنون من المصارف التجارية قبل نهاية آذار ٢٠٠٨، كذلك انشأت السلطات الاماراتية صندوقا بقيمة ٢,٧ مليار دولار لتسوية قروض متعثرة في العام ٢٠١١.

الدوحة للتأمين
Doha Insurance

تغطية
تكفل الحقوق



نحن في **الدوحة للتأمين**

نحاول أن نعطي كل زبائننا التغطيات المناسبة للأخطار
ونحن بهذا العمل نكفل الحقوق كاملة غير منقوصة



Doha Insurance Co.(Q.S.C.)
TEL:(+974)44335000 FAX:(+974) 44657777
P.O BOX 7171 Doha - Qatar
E-mail:dohainsco@qatar.net.qa

احتل مركزاً طليعياً بين بنوك الامارت
٣٢٤ مليون درهم ارباح بنك الاستثمار في ٢٠١٢



سامي فرحات
بنك الاستثمار

اوصى مجلس ادارة بنك الاستثمار في الامارات بتوزيع نسبة ٢٠ في المئة كأرباح على المساهمين منها ١٥ في المئة نقدا و٥ في المئة على شكل اسهم منحة. وكان البنك اعلن ان ارباحه الصافية ارتفعت بنسبة ٢,٣٤ في المئة الى ٣٢٤ مليون درهم في ٢٠١٢، وتجاوزت الارباح التشغيلية ٥٦٥ مليون درهم وصافي الارباح من العمليات ٤٥٠,٣ مليون درهم. ووصل اجمالي الايرادات من الفوائد الى ٤٢٤,٧ مليون درهم والايرادات من غير الفوائد ١٤١ مليون درهم.

ووفق بيان للبنك بلغت ملاءة البنك ٢٦,٣٧ بالمئة وهي نسبة جيدة مقارنة بنسبة الحد الادنى الالزامي البالغة ١٢ بالمئة. وجاء في تقرير مجلس الادارة ان البنك افتتح خلال العام ٢٠١٣ فرعه الثالث في دبي منطقة القوز. كما افتتح في الثلث الاخير من العام ذاته فرعه الثالث في ابو ظبي شارع الدفاع، وباشر البنك بأعمال التجهيزات اللازمة لفرعه الخامس على مستوى الشارقة وذلك في المنطقة الصناعية. ونعمل لافتتاح فرع جديد في خورفكان وفرع آخر في ديرة دبي. كما وان مبنى البنك الجديد الذي نعمل على تشييده في منطقة الند الشارقة قد بلغ مراحل متقدمة ومن المتوقع افتتاحه مطلع الربع الثالث من العام ٢٠١٣. ويتطلع البنك الى توسعه خارج حدود الدولة حيث حصل مؤخرا على الموافقات والتراخيص اللازمة من كل من مصرف الامارات المركزي ومصرف لبنان المركزي لافتتاح فرع البنك في بيروت لبنان وان اعمال التجهيزات لمقر الفرع في بيروت اصبحت في مرحلة متقدمة ومن المتوقع افتتاح الفرع المذكور خلال الربع الثاني من العام ٢٠١٣.

وبالرغم من التغيرات والمؤثرات العالمية المستمرة، ظل بنك الاستثمار، رائداً في كافة مجالات العمل المصرفي، وقد اتضح جلياً في التصنيفات المستقرة والمراكز المتقدمة والثناءات والتكريمات التي حظي بها البنك خلال العام ٢٠١٢، فقد ارتفع تصنيف البنك الى BBB وفقاً لتقرير كابيتال انتليجانس الشركة المتخصصة في تصنيف المؤسسات المالية والصادر في منتصف العام ٢٠١٢.

ووفقاً لتقارير مجلة ذي دارين الشرق الأوسط، البريطانية في عددها الصادر في شهر تموز (يوليو)٢٠١٢، أيضاً احتل بنك الاستثمار المركز الاول بين مصارف الدولة والمركز الرابع بين مصارف دول الخليج العربية في دراسة مقارنة شملت ٧٠ مصرفاً من خلال ستة بنود في البيانات المالية تناولتها الدراسة وهي:

– المطلوبات الى الموجودات، الأرباح من العمليات الى القروض والاستثمارات، الأرباح الصافية الى معدل الموجودات، الأرباح الصافية الى معدل المطلوبات، التكلفة الى العائد، المطلوبات والعملاء الودائع الى الموجودات.

كما حظي البنك خلال الربع الأخير من العام ٢٠١٢ بجائزتي مجلس الأعمال الأوروبي التي تنظمها لجنة سقراط العالمية وادرج الإنجاز الذي فاز به البنك ضمن أفضل الإنجازات الخاصة بالشركاء ذوي المصداقية العالية والشركات الديناميكية الأوروبية. كما حصل مدير عام البنك **سامي فرحات** على جائزة أفضل مدير عام لهذا العام وجرى تكريم البنك والمدير العام في مدينة فيينا في النمسا في الشهر الأخير من العام ٢٠١٢.

الأهلي الكويتي: تصنيف موديز يكرس ملاءة البنك



عبد الله السميط
البنك الاهلي الكويتي

ثبتت وكالة موديز انفستورز سيرفيس تصنيفها السابق للبنك الاهلي الكويتي، مؤكدة تصنيفها بخصوص التوجه المحتمل للبنك المصدر للتصنيف على المدى المتوسط.

وأبقت موديز تصنيف ودائع البنك عند أيه ٢ / بي – ١ وهو يرتبط بقدرة البنك على تسديد التزامات الودائع بالعملة الأجنبية و/أو العملة المحلية في الوقت المطلوب. وهذا التصنيف يعني ان البنك لديه قدرة ممتازة على سداد التزامات الديون.

أما تصنيف القوة المالية للبنك ديه + فيتعلق بقدرة البنك المالية وسلامة وضعه الداخلي، وهذا التصنيف يعني ان القوة المالية الداخلية للبنك هي معتدلة.

أما تصنيف التقييم الائتماني عند بي ايه ايه ٣ فيثبت قدرته على الاستمرار بذاته بشكل مستقل بدون أي دعم من الشركات التابعة أو الحكومة.

وقال البنك الأهلي في بيان «مدلولات هذا التصنيف تعكس أوضاع المصدر او الإصدار على المديين القصير وطويل الأجل، بالإضافة الى النظرة المستقبلية للبنك «مستقرة»».

يذكر ان نائب رئيس المدراء العاملين في البنك هو **عبد الله السميط**.

الاميركيون والفرنسيون يصرّون على الغاء السرية المصرفية بحجة اكتشاف المتهربين من الضرائب

لن يتوقف المسؤولون الاميركيون والفرنسيون عن المطالبة بإلغاء السرية المصرفية طالما ان خزائن بلديهما تشكو الفراغ، فهم يريدون اعادة تغذيتها كما يتوهمون من المتهربين من دفع الضرائب والذين يودعون اموالهم المهرّبة في مصارف خارج بلديهما.

وخلال اجتماع وزراء مالية دول مجموعة العشرين في واشنطن اذاعوا بيانا جاء فيه «نحض كل الهيئات القضائية (للدول) على المضي قدما نحو التبادل التلقائي للمعلومات المصرفية وعلى جعل هذا الامر قاعدة عامة ينبغي ان تسري في كل انحاء العالم لرفع السرية المصرفية».

وحاليا يتعين ان تقدم الدول التي ترتبط في ما بينها باتفاق ضريبي معلومات مفصلة (اسماء، مؤسسات مصرفية...) للحصول على بيانات عن الفرد الذي يشتبه في انه متهرب من الضرائب.

واعترف الوزراء ايضا في بيانهم المشترك بأنه ما زال يتعين القيام بالمزيد للتصدي لمشاكل التهرب الضريبي الدولي، خصوصا عبر الجنات الضريبية.

وزير المالية الفرنسي **بيار موسكوفيسي** قال بحضور حشد من الصحافيين في الجمعية الربيعية لصندوق النقد «لقد فتح الباب لانهاء السرية المصرفية ولم يعد مواربا فقط وهذا امر بالغ الاهمية».

AlAin Ahlia Insurance Co. (PSC)



شركة العين الأهلية للتأمين (ش.م.ع)

ترحب بكم الى عالم التأمين

Head Office:
Abu Dhabi
Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Airport Road
P.O.Box: 3077
Telephone: 4459900
Telex: 22352 AHLIN EM
Telefax: 4456685

Al Ain
Branch
Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Al Ghabah Street
P.O.Box: 1770 Al Ain
Telephone: 7642142-7656254
Telex: 33569 "HALA" EM
Telefax: 7667775

Dubai
Branch
Al Ain Bldg.
Opposite Hayat Regency Hotel
P.O.Box: 3541 Dubai
Telephone: 2725500-2725522
Telex: 47416 ALAIN EM
Telefax: 2725511

Sharjah
Branch
Bel Resheed Tower -1
Corniche Al Buhaira
P.O.Box: 24585 Sharjah
Telephone: 5753440/5753442
Telefax: 5753441

Website: www.alaininsurance.com

Email: alainins@emirates.net.ae

الملتقى الإرشادي الرابع لأسواق العملات والنفط والذهب في الرياض



الأمير سيف الإسلام يفتتح الملتقى الإرشادي الرابع



جو حوا يستقبل الامير في جناح ALPARI ويبدو في الوسط خالد مكاوي



احمد الخطيب يستقبل الامير سيف الاسلام في جناح شركة AMANA CAPITAL



ريان العنان يستقبل الامير في جناح RFXT



في جناح AFB

برعاية الأمير **سيف الإسلام بن سعود بن عبد العزيز آل سعود**، نظمت شركة STAY CONNECTED تعاوناً مع شركة الأوسط للاستشارات الاقتصادية، الملتقى الارشادي الرابع لأسواق العملات والنفط والذهب في المملكة العربية السعودية في فندق الفيصلية في الرياض، بمشاركة شركات وساطة وتداول من أكثر من ١٢ بلداً عربياً وأوروبياً وأميركياً.

وألقى الأمير **سيف الإسلام** كلمة افتتاحية أشاد فيها بالمشاركة العربية والدولية في الملتقى، منوهاً بأهمية التنور بنخبة خبراء المال العالميين وأعرق المؤسسات المالية المتخصصة لأسواق التداول العالمي.

وتخلل الملتقى الذي امتد ليومين محاضرات لكبار المحللين والخبراء الدوليين أبرزهم: **رافي حواس** من ADS و**سليم سباطه** من «مباشر» و**جورج بتروني** من ACTIVTRADES و**وليد الحلو** من المضارب العربي، و**رامي نعمة** من «وندسور» و**نور الدين الحموري** من «أمانة كابيتال» و**جو حوا** من ALPARI و**شريف خورشيد** من FXDD و**محمد حشاد** من AFB و**أشرف ليدي** من FX SOLUTIONS و**محمد المريري** من AFBFX و**غسان مصابني** من RFXT .



سيد بيكاب يستقبل الامير في جناح «مباشر»



امجد عطيه يستقبل الأمير في جناح FXDD



ريمي نعيمه وبيار تابت يستقبلان الامير في جناح وندسور


خطّ دقيق يؤمّن مستقبلك.
برامج الادخار من تكافل الإمارات.
صممت برامج الادخار من تكافل الإمارات لتوفر لك فرصة الادخار طويل الأمد مع الحماية التكافلية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلاميه بالإضافة إلى خيارات عديدة للادخار مع حماية قصوى لرأس المال. إنعم بحياة مليئة بالسعادة وراحة البال مع عائلتك... اليوم وفي المستقبل. لمزيد من المعلومات عن برامج الادخار وميزة حماية رأس المال وجميع المزايا الأخرى، اتصل اليوم على الرقم ٨٣٤ ٨٠٠ أو زر موقعنا على الإنترنت www.takfulemarat.com
تكافل الإمارات للتأمين. لجيل واثق الخطى.

HIGH FLYING PERSONAL SERVICE AND SOLUTIONS

At United Insurance Brokers Ltd (UIB), we understand that the best partnerships are built on trust.

That's why we have been supporting our clients in the MENA region with exceptional personal service, specialist risk solutions and competitive terms from leading global insurance markets, for over 20 years.

UIB offers expertise in all major insurance disciplines and with offices in your region and headquarters in London, we are here to help with effective solutions for large, complex or specialist risks, including:

- Aviation & Space
- Construction & Engineering
- Energy
- Financial Institutions
- Marine Cargo
- Marine Hull, P&I and Liabilities
- Political Risks
- Property & Casualty
- Risk Management
- Terrorism
- Treaty Reinsurance



For more information please visit: **www.uibgroup.com**

CONTACT US: T: + 44 (0)20 7488 0551 | E: enquiries@uib.co.uk

UIB

DEPENDABLE CORPORATE INSURANCE IN ANY LANGUAGE

UIB is an accredited Lloyd's insurance broker and is regulated by the Financial Conduct Authority (FCA).

Gold; has the precious metal lost its shine?

Gold has for the last 4 years been the talk of the town. The huge move from $700 in late 2008 to the highs of $1921 in early September 2011 had made this product a must in many investors' investment portfolios; however, the move over the last 6 days begs the question 'has gold lost its shine?'

Gold is used as a safe haven and a hedge against inflation and investors had been ploughing vast amounts of capital into this precious metal since the collapse of the financial markets in 2008.The 14% sell off which happened between the 12th and 15th of April saw the product dump $229 in 2 days, one of the most volatile and aggressive sell off's the market has seen in a while. The ferocity of the sell off was due to a combination of ETF liquidations, the possibility of Cyprus selling its gold deposits and I think the most poignant reason the start of the huge fund rotation from fear assets in to higher yielding investment vehicles, out of gold and into equities.

The year begun on a positive note with US equity markets rallying from the off. The S&P and Dow Industrial Average have both risen 7% and 10% respectively and smashed through their all time highs. In Europe, all major indices had respectable increases with the FTSE topping the bunch with a 6.4% increase while the DAX and PIIG nations initially started on positive outlook tailed off ending up flat for the first quarter.

A positive start indeed, we had better economic numbers in the US and China; all good indicators to drive buyers into sectors associated with economic growth. Furthermore, the signs of a recovery could be seen in bond markets as sentiment to world growth improves. But does this mean we can all pat ourselves on the back and high five each other?

The fiscal cliff debate in the US has been postponed again until mid-May. The IMF project a second year of contraction, with global growth shrinking instead of growing. Progress in the battle against Europe's debt crisis has failed to provide any significant economic recovery and unemployment in the PIIG states continues to be a growing issue, particularly youth unemployment. These problems won't just go away overnight.

Gold is a hedge against the unpredictable and unconventional. When countries and currencies collapse, gold is the go to product. We have had almighty sell off and with equities continuing to rally it doesn't look like we are finished but with Europe still in turmoil where else do you go for safety.

Analysts call for a $1200 bottom before the bounce. Personally, you have to trade the sentiment, the trend is your friend and we know that when investors jump off the gold ship the wave it creates is enormous. When the next round of selling comes I want to be riding that wave all the way down.



Andrew Johnston
One Financial Markets

ONE FINANCIAL MARKETS

بيروت ستبقى عاصمة المال والمصارف في المنطقة

فصل مصارف الاستثمار عن مصارف التجزئة ابعد المصارف العربية عن تداعيات الازمة العالمية

تحدث الامين العام لاتحاد المصارف العربية وسام فتوح عن واقع القطاعين المصرفيين اللبناني والعربي وانتهى الى القول بأن بيروت كانت وستبقى عاصمة المال والمصارف على المستويين العربي والاقليمي، وان القطاع المصرفي العربي تجاوز تداعيات الازمة المالية العالمية بفصله مصارف الاستثمار عن مصارف التجزئة.

القطاع المصرفي اللبناني

وهذا ما قاله **فتوح** عن القطاع المصرفي اللبناني «ان القطاع المصرفي اللبناني اليوم واحد من اهم الكيانات المصرفية في المنطقة والعالم، والاكثر استقرارا ونموا وقدرة على مواجهة الازمات، وذلك بفعل الهندسات المالية الناجحة والتي ارساها مصرف لبنان بشخص حاكمه **رياض سلامة** وكذلك بفعل وجود جهاز مراقبة فاعل ونشيط (لجنة الرقابة على المصارف)».

واشار **فتوح** الى «نجاح القطاع المصرفي اللبناني الذي يعتمد سياسة محافظة في تجاوز الكثير من الازمات المالية والمصرفية العالمية والدولية كتداعيات الازمة المالية العالمية في ٢٠٠٨ وتداعيات الربيع العربي، كما تداعيات



وسام فتوح

امين عام اتحاد المصارف العربية

الازمة السورية واخيرا الازمة القبرصية، في حين سقطت كيانات مصرفية عالمية».

اضاف «ان القطاع المصرفي اللبناني وعلى عكس الكثير من الكيانات المصرفية الاقليمية والعالمية حقق في السنوات القليلة الماضية نموا ملحوظا وباتت الميزانية المجمعة للمصارف اللبنانية توازي نحو ٣,٥ اضعاف الناتج المحلي (نحو ١٥٠ مليار دولار)، كما ان نمو الودائع تعدى في العام الماضي الـ (٧ بالمئة) والارباح تحافظ على وتيرتها التصاعدية، الى ان اضحى هذا القطاع نموذجا يحتذى به».

القطاع المصرفي العربي

وعن القطاع المصرفي العربي قال **فتوح** «إن نتائج هذا القطاع للعام ٢٠١٢ اظهرت نموا ملحوظا في اداء القطاع لا سيما في المصارف الخليجية، حيث نجح القطاع المصرفي العربي في تجاوز كل ما جرى ويجري في المنطقة العربية والتطورات الاقتصادية والمالية الدولية».

ورأى ان من بين العوامل التي ساهمت بشكل ايجابي في ابعاد المصارف العربية عن تداعيات الازمة العالمية هو انها عمدت منذ البداية الى فصل مصارف الاستثمار عن مصارف التجزئة، مع العلم بأن نحو ٩٠ في المئة من بنوك الاستثمار موجودة في دول الخليج العربي مما ابعد بنوك التجزئة عن التعرض المباشر لذيول الأزمة العالمية. واشار الى ان موجودات القطاع المصرفي العربي قد تعدت ٢,٦ تريليوني دولار بنهاية العام ٢٠١١ وودائعه نحو ١٤٥ تريليون دولار وقروضه نحو ١,٣ تريليون دولار ورأس ماله نحو ٢٨٥ مليار دولار.

بنوك لبنانية تعيد للسلطات التونسية ٢٨,٨ مليون دينار رصيد ليلى الطرابلسي



ذكرت وكالات الانباء في تونس ان المحامي الخاص لدى الامم المتحدة المكلف استرداد الاموال المنهوبة من تونس على يد **ليلى الطرابلسي** زوجة الرئيس المخلوع **زين الدين بن علي** سلّم الرئيس التونسي **المنصف المرزوقي** شيكا بقيمة ٢٨,٨ مليون دينار هو رصيد **ليلى الطرابلسي** في بنوك لبنانية. وكان **المرزوقي** قد قدر الاموال المنهوبة بين ١٥ و٥٠ مليار دولار.

اسرار مصرفية

- نصف ودائع اللبنانيين في المصارف القبرصية انتقلت الى المصارف اللبنانية في الايام الاولى لبدء الازمة.

***

- وردت في تقارير الخبراء الذين عيّنهم النائب العام التمييزي للتحقيق في فضائح بنك المدينة وبنك الاعتماد المتحد اسماء وزراء سابقين ونواب حاليين حررت شيكات بأسمائهم.

***

- الخبر الذي ورد في الصحف عن وجود اسماء نحو ٨٠٠ شخصية في قيود بنك المدينة كانت لها حصصها من الاموال «الملطوشة» غير مبالغ فيه وفقا للمطلعين على خفايا البنك.

***

- تساءل احد المراجع من هو الثري اللبناني الذي يعمل خارج لبنان ويحاول دخول القطاع المصرفي عبر مشاركة في احد المصارف التي بيعت مؤخرا.

- عتب غير مصرفي اصيل ومخضرم على نقابة موظفي المصارف لحملتها على القطاع المصرفي ككل وفي هذا الوقت بالذات، ونصحوا بتسوية الخلاف داخل الجدران.

***

- تأكد لمصرف لبنان ان وضع المصرفين القبرصيين المملوكين من مصارف لبنانية واللذين لهما عدة فروع في قبرص تعرضا لاختبار ضغط بالنسبة لسيولتهما فتبين انهما لا يواجهان اي مشكلة وان وضع السيولة لديهما مرتفع جدا.

***

- شكا بعضهم لدى مصرف لبنان اقتطاع بعض المصارف رسوم خدمات وايداع اموال وسحب شيكات بشكل جائر، وكان الرد بأن لكل مصرف سياسته في هذه الخدمات.

نعمل سوياً
من أجل مستقبل أفضل



نلتزم وبكل اهتمام بالمجتمع والبيئة التي نعمل ونعيش فيهما ونسعى جاهدين في المحافظة عليهما وتطويرهما ونتمسك بهذا الإلتزام حيث يعتبر جزءاً أساسياً من سياستنا التي تعمل على جعل «التكافل» ترتقي إلى مستوى الوعد.

إن التزامنا تجاه عملائنا لا يقتصر فقط على تركيزنا على طرح خدمات ومنتجات مبتكرة، بل يتعدى ذلك من خلال الأهمية التي نوليها في تقديم خدمات ملموسة تجاه مجتمعنا.

TAKAFUL INTERNATIONAL
التكافل الدولية

www.takaful.bh
خط التكافل الساخن: ٨٠٠٠ ٨٠٥٠

BBAC يفتتح فرعه الجديد في رأس بيروت

غسان عساف: تأكيد لالتزامنا المساهمة في تنمية المناطق



افتتح بنك بيروت والبلاد العربية BBAC في اطار استراتيجيته الرامية الى الانتشار وتعزيز تواجده في السوق المصرفية المحلية، فرعه الجديد في منطقة رأس بيروت شارع بلس.

وجهز الفرع الجديد بأحدث التقنيات المصرفية لمنح الزبائن مزيدا من الراحة والخدمات ذات الجودة العالية، وستشرف على ادارته كوادر محترفة تتميز بخبرات واسعة في العمل المصرفي.

وللمناسبة قال رئيس مجلس الادارة، المدير العام الشيخ **غسان عساف** «نهدف عبر سياستنا التوسعية الى تلبية متطلبات زبائننا اينما وجدوا، والاهتمام براحتهم المصرفية عبر تأمين افضل الخدمات لهم، مؤكدين بذلك شعارنا الاهتمام بالفعل، ولا شك ان افتتاح فروع جديدة في مناطق حيوية معروفة بأهميتها من الناحية الاستثمارية والتجارية سيساعدنا حتما في استقطاب شرائح جديدة من الزبائن، ويؤكد التزامنا المساهمة في تنمية هذه المناطق».



الفرع الجديد من الداخل

هل تحصر معركة رئاسة جمعية المصارف بين د. باسيل وسليم صفير؟



د. فرنسوا باسيل
بنك بيبلوس



سليم صفير
بنك بيروت

لم يسجل على اي مصرفي تسلم رئاسة مجلس ادارة جمعية المصارف في لبنان، تقصيره في خدمة القطاع المصرفي، لذلك يصعب على المصرفيين الاختيار بين المرشحين للرئاسة في كل دورة يجري فيها انتخاب الرئيس، ولذلك ايضا كان يجري الاختيار بالتوافق وبدون «معركة انتخابية ضارية».

ويبدو ان هذا العام وخلافا للاعوام السابقة سيشهد تنافسا بين غير مرشح لرئاسة الجمعية، وقد ذكر بين المرشحين: الدكتور **فرنسوا باسيل** رئيس مجلس ادارة بنك بيبلوس و**سليم صفير** رئيس مجلس ادارة بنك بيروت. والسيد **صفير** كان قد تنازل في المرة السابقة عن خوض المعركة تحقيقا لفوز الرئيس بالتزكية لدورة ثانية واخيرة.

وتقول مصادر رئيس بنك بيروت بأن السيد **سليم صفير** مصرّ على الترشح لرئاسة جمعية المصارف التي قد تجري في شهر حزيران المقبل.

ومن خلال اتصالات مندوب «البيان الاقتصادية» بفريق من المصرفيين تبين انه يوجد مؤيدون لترشيح **صفير** وكذلك لترشيح **باسيل** الذي يتريث في بدء اتصالاته، مفضلا التحدث حول الموضوع مع الفريق المؤيد **لصفير** اولا، ليظل موقف المصرفيين موحدا حول المرشح الاكثر حظا بالنجاح، على امل ان يجري اختيار الرئيس الجديد لجمعية المصارف بالتوافق والتزكية.

معرض بنك بيبلوس لرابح جائزته في التصوير الفوتوغرافي

نظم بنك بيبلوس الشهر الماضي معرض URBAN LANDSCAPES للمصور **دوري يونس**، الحائز على جائزة البنك للتصوير الفوتوغرافي للعام ٢٠١٢. وحضر الافتتاح مصورون معروفون وهواة تصوير ومهتمون بالفن وزبائن البنك وممثلو وسائل الاعلام، وتضمن المعرض عشرين صورة اكتنزت تعبيرا فنيا جديدا عن الحياة الحضرية.



من اليسار: ندى الطويل، فؤاد زمكحل ونسيب غبريال

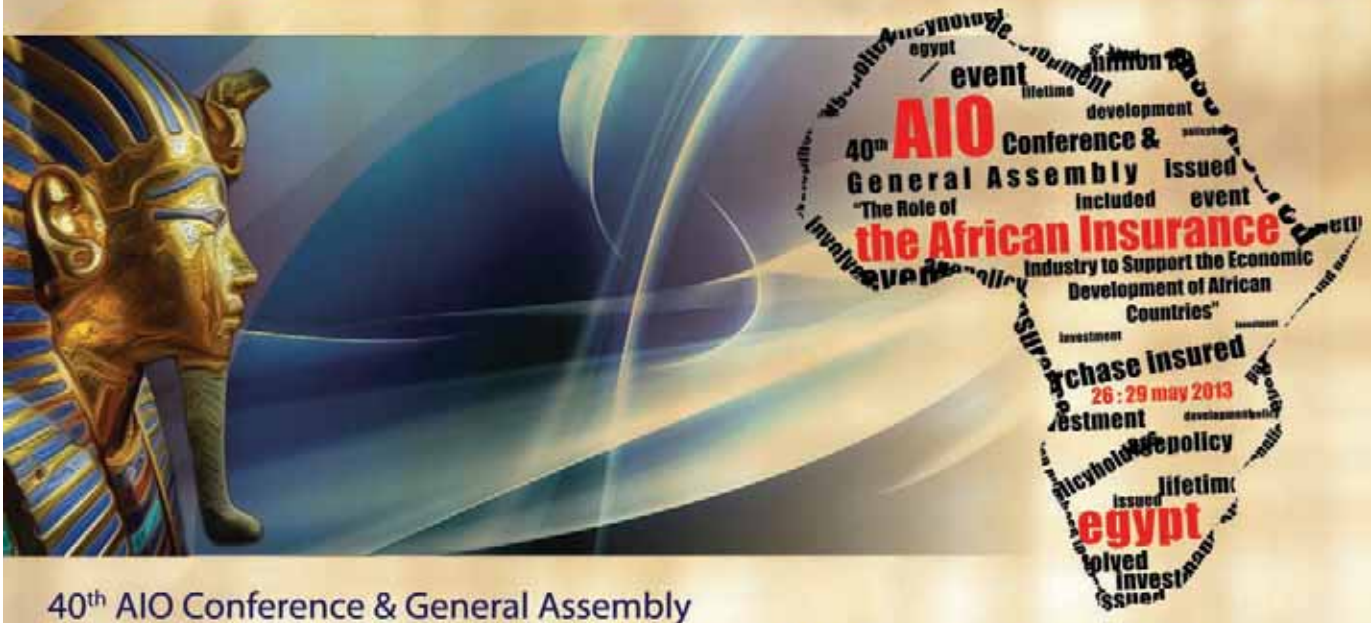


من اليمين: سمعان باسيل وجورج جبور

وللمناسبة قالت مديرة مديرية الاعلام في مجموعة بنك بيبلوس **ندى الطويل** «يلتزم بنك بيبلوس دعم الفنانين الشباب والترويج لاعمال المصورين الصاعدين. وقد حرصنا على الحاق **دوري يونس** عقب فوزه بجائزة بنك بيبلوس للتصوير الفوتوغرافي ببرنامج تدريبي مخصص له وممول من المصرف بهدف مساعدته على الإعداد لمعرضه الاول الذي يترافق مع اصدار كتيب خاص بصوره، الامر الذي سيشجعه ايضا على اطلاق مسيرته المهنية».

Organizers

African Insurance Organization Insurance Federation Of Egypt



40th AIO Conference & General Assembly

"The Role of the African Insurance Industry to Support the Economic Development of African Countries"

Cairo Marriott Hotel & Omar Khayyam Casino 26 - 29 May 2013

Main Sponsors

AFRICA RE · TRUST RE REINSURER OF CHOICE · MISR INSURANCE · Allianz · THE UNITED AFRICAN INSURANCE BROKERS LIMITED · Saudi Re · ULTRA VISION HEALTHCARE · MISR LIFE INSURANCE · MAPFRE ASSISTANCE Your life. Our world

Supporting Sponsors

EGYPTAIR · Bupa · ACE · Inter Partner ASSISTANCE · ESKADENIA SOFTWARE · Sirius International · Aimsoft · CSC · INFORMATICS · Arab Misr Insurance Group | gig

Media Sponsors

Premium · BUSINESS LIFE www.businesslife.net · AL BAYAN · MIDDLE EAST INSURANCE REVIEW

مؤتمر الشرق الأوسط الثالث للتمويل والاستثمار الإسلامي ٢٠١٣

التمويل الإسلامي يتحول الى صناعة ضخمة ويسرع الخطى للاندماج في الاقتصاد العالمي بمعدل نمو ٢٠ في المئة


احمد بن سليم


طيب عبد الرحمن الريس



من اليمين: انور ادهم، RAJA MAIYA، عمرو المنهالي وMOINUDDIN MALIM


الصف الامامي


من اليمين: د. مجدي مهدي

رأى الرئيس التنفيذي لمركز دبي للسلع المتعددة احمد بن سليم خلال فعاليات مؤتمر الشرق الأوسط السنوي الثالث للتمويل والاستثمار الإسلامي ٢٠١٣ والذي عقد في دبي «ان التمويل الإسلامي بات يؤدي دوراً واسعاً في النظام الاقتصادي العالمي ويعكس النمو الهائل بخطى ثابتة في صناعة التمويل الإسلامي والتي تحولت من صناعة صغيرة الى صناعة ضخمة»، مؤكداً امتلاك دولة الإمارات تراثاً كبيراً في نشوء وتطوير صناعة التمويل الإسلامي.

وقدر **بن سليم** مساهمة مركز دبي للسلع المتعددة في الناتج المحلي الإجمالي للدولة بنحو ١٠ مليارات دولار، مشيراً الى ارتفاع قوي في تجارة الذهب عبر دبي خلال السنوات الأخيرة حيث قفزت من ٦ ملايين دولار في عام ٢٠٠٢ لتبلغ أكثر من ٥٥ مليار دولار في عام ٢٠١١، وأكثر من ٧٠ مليار دولار في ٢٠١٢، لتستحوذ بذلك دبي على ٢٠ في المئة من تجارة الذهب العالمية، متوقعاً ان تصل هذه النسبة الى ٥٠٪ قبل عام ٢٠٢٠ في إطار الرؤية الطموحة التي رسمها صاحب السمو الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي رعاه الله.

وأشار الرئيس التنفيذي للمؤتمر **ديفيد ماكلين** في كلمته الى ان المصارف الإسلامية العالمية تواصل مسيرتها في تحقيق النمو بنجاح، اذ تزيد وتيرة النمو بنسبة ٥٠ في المئة عن القطاع المصرفي عموماً، لافتاً الى ان تقرير القدرة التنافسية الذي أعدته ارنست اند يونغ سلط الضوء على نمو أصول المصارف الإسلامية العالمية بتجاوزها حاجز تريليوني دولار أميركي بحلول ٢٠١٤.

من جهته قال الأمين العام لمؤسسة الأوقاف وشؤون القصر **طيب عبد الرحمن الريس** «نجحت مؤسسة الأوقاف وشؤون القصر خلال عام ٢٠١٢ في تحقيق عائدات تشغيلية بلغت نحو ١٦٢ مليون درهم، الى جانب ١١٥ مليون درهم من عائدات العقارات المؤجرة. كما جنت المؤسسة ٧٨ مليون درهم إضافية من استثمارات الأوقاف».

وعلق نائب الرئيس التنفيذي ورئيس الخدمات المصرفية الإسلامية في بنك أبوظبي التجاري **عمرو المنهالي** خلال مشاركته في المؤتمر بالقول «حققت صناعة التمويل نمواً كبيراً بفضل التدويل السريع للتمويل الإسلامي ودخوله أسواقاً جديدة مع تبني الأسواق غير الإسلامية مفاهيم الاقتصاد الإسلامي، مشيراً الى ان المنطقة تعدّ أحد أكثر الأسواق نضجاً كما يتوفر للاقتصادات الكبرى في المنطقة، وتحديداً دولة الإمارات العربية المتحدة، مؤشرات واعدة على تعزيز النمو الاقتصادي وذلك بالنظر الى الزيادة السكانية، خصوصاً من الشباب، وعوامل الاقتصاد الكلي القوية والزيادة في حجم الإنفاق الحكومي، لذلك فقد آن الأوان للمنطقة ان تزيد من نمو مقومات التمويل الإسلامي فيها. وتتمثل الفرصة الحقيقية في وضع نظام اقتصاد اسلامي متكامل بتوطيد رابطة التمويل الإسلامي مع الأنشطة الاقتصادية الواقعية، إضافة الى تطوير المنتجات المعقدة وتحسين قنوات التوزيع التي تسهم يقيناً في زيادة الحصة السوقية للتمويل الإسلامي».

ونوّه الرئيس التنفيذي للمشرق الإسلامي **معين الدين معلم** بالدور الرئيسي الذي أدته دبي تحديداً في تطوير صناعة التمويل الإسلامي بفضل الرؤية الحكيمة التي أعلن عنها صاحب السمو الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**، وكذلك خططه الهادفة الى تحويل دبي مركزاً لصناعة التمويل والاقتصاد الإسلامي العالمي، بما يدعم التقارب ودمج صناعة التمويل الإسلامي في المكونات الرئيسة لنظام الاقتصاد الإسلامي الشمولي، مطمئناً الى ان صناعة التمويل الإسلامي آخذة في التوسع في السوق العالمية، ويتوقع لها ان تواصل مسيرتها نحو النمو بتحقيقها لمعدل النمو السنوي الذي يراوح ما بين ١٥ و٢٠ في المئة.■



عمرو المنهالي (بنك أبوظبي التجاري ADCB):

دورنا ريادي في إقراض المستثمرين لتملك منازل



نائب الرئيس التنفيذي ورئيس الصيرفة الإسلامية في بنك أبوظبي التجاري ADCB عمرو المنهالي لاحظ طلباً كبيراً على خدمات البنوك الإسلامية، ورأى ان هذه البنوك استطاعت تحقيق تطورات ايجابية وقفزات نوعية خلال السنوات الماضية، مذكراً بأهمية البنك ودوره الريادي في إقراض المستثمرين لتملك منازل بالتعاون مع مؤسسة محمد بن راشد للإسكان.

دبي محور إسلامي

■ **كيف بإمكان البنوك الإسلامية تأدية الدور المطلوب في تطوير اقتصاد البلد الذي تعمل فيه؟**

– ثمة طلب كبير حالياً على البنوك الإسلامية سواء من الشركات أو الأفراد، عرباً كانوا أم أجانب، مسلمين أم من ديانات مختلفة، وقد لاحظنا خلال السنوات الخمس الأخيرة تطوراً مهماً في مجال إصدار صكوك ومنتجات إسلامية ساهمت في جذب دولة الإمارات استثمارات جديدة عززت موقع الامارات كأحد المحاور الأساسية في الاقتصاد الإسلامي، والتي توجت بمبادرة وتوجيهات صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء، حاكم دبي، رعاه الله.

قفزات نوعية

■ **في رأيكم، أين تكمن نقاط القوة والضعف لدى البنوك الإسلامية؟**

– البنوك الإسلامية تنافس البنوك التقليدية، لكنها تختلف عنها في تطبيقها لمبادئ الشريعة الإسلامية التي بدورها تتفاوت بين الاجتهادات الاقتصادية الشرعية، لذا فإن تقريب وجهات النظر يعتبر احد التحديات. وعموماً شهدت البنوك الإسلامية تطورات ايجابية وقفزات نوعية خلال السنوات الماضية.

تمويل إسكاني

■ **بمَ يتميز بنك أبوظبي التجاري؟**

– أضحى بنك أبوظبي التجاري للصيرفة الإسلامية قدوة البنوك والنوافذ الإسلامية، وذلك استناداً الى المنتجات التي يقدمها وتحظى بالقبول لدى فئات واسعة. مع التذكير بأنه البنك الوحيد إلى يومنا هذا الذي وقع اتفاقاً مع مؤسسة محمد بن راشد للإسكان يقضي بتمويل المواطنين لتملّك منزل في إمارة دبي. ونحن لله الحمد راضون عن النتائج التي نحققها.■



المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات

(عضو مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، جدة)

تزخر الدول الأعضاء في المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، "**أيسك**"، بموارد طبيعية غنية وتتوفر فيها فرص استثمارية واعدة.

أيسك، الرائدة في مجال تأمين وإعادة تأمين الائتمان والمخاطر القطرية المتوافق مع الشريعة الإسلامية، المصنفة بدرجة Aa3 من وكالة التصنيف العالمية "موديز"، تقدم حزمة متكاملة من أدوات إدارة المخاطر للبنوك، والمستثمرين.

فلا تدع المخاطر القطرية تحول دون المضي في إستثمارتك المباشرة أو تقديم التمويل للمشاريع. فبوالص المؤسسة توفر التغطية التأمينية في الدول المستضيفة للاستثمار ضد مخاطر الحروب والاضطرابات، القيود على الصرف الأجنبي، التأميم والمصادرة، والإخلال بالعقود.

فإذا كنت ترغب في الاستثمار في أي دولة من الدول الأعضاء، فلا تتردد في الاتصال بنا لمناقشة احتياجاتك في التأمين على المخاطر القطرية.

عناوين الإتصال:

المقر الرئيسي للمؤسسة:
مجموعة البنك الإسلامي للتنمية
ص.ب 15722، جدّة 21454
المملكة العربية السعودية

هاتف: 6467608 2 966+
فاكس: 6443447 2 966+
الجوال: 568618945 0 966+
jnaga@isdb.org

المكتب التمثيلي للمؤسسة بدبي:
بناية الكفاف، برج اتصالات (2)
ص.ب 114462 – شارع الشيخ زايد – دبي
الإمارات العربية المتحدة
مسجل بمركز دبي المالي العالمي – رقم 0511

هاتف: 3779444 4 971+
فاكس: 3581101 4 971+

الدول الأعضاء بالمؤسسة:

ألبانيا، الأردن، الإمارات العربية المتحدة، اندونيسيا، أوغندة، إيران، باكستان، البحرين، بروناي، بنغلاديش، بنين، بوركينا فاسو، تركيا، تشاد، تونس، الجابون، الجزائر، جيبوتي، كوت ديفوار، السعودية، السنغال، السودان، سلطنة عمان، سوريا، غامبيا، غينيا، قطر، كازاخستان، الكاميرون، الكويت، لبنان، ليبيا، مالي، ماليزيا، مصر، المغرب، موريتانيا، النيجر، نيجيريا، اليمن.

www.iciec.com



عدنان احمد يوسف
البنك الإسلامي الأردني



موسى شحاده
البنك الإسلامي الأردني



عبد الرزاق بن علي بن عيسى
BANK MUSCAT



عبد الرحمن امين جاوا
BANQUE SAUDI FRANSI

وزع أسهماً مجانية على مساهميه بنسبة ٢٥ في المئة
٥١,٤ مليون دولار أرباح «الإسلامي الأردني» بعد الضريبة

أعلن البنك الإسلامي الأردني عن تحقيق نتائج مالية مميزة خلال العام ٢٠١٢، حيث حقق أرباحاً صافية بعد الضريبة في نهاية ٢٠١٢ بلغت ٥١,٤٨ مليون دولار مقابل ٣٩,٩٢ مليوناً، كما في نهاية ٢٠١١، بزيادة ١١,٥٧ مليون دولار وبنسبة نمو ٢٨,٧ في المئة.

وعزز البنك موقعه في القطاع المصرفي الأردني، حيث رفع البنك خلال ٢٠١٢ رأسماله الى ١٧٦,٣٠ مليون دولار /سهم ووزع أسهماً مجانية على المساهمين بنسبة ٢٥ في المئة، وبلغت حقوق المساهمين في نهاية ٢٠١٢ حوالى ٣٢٢,٢ مليون دولار مقابل ٢٩١,٨٢ مليوناً في نهاية ٢٠١١ بنسبة نمو ١٠,٥ في المئة.

وبلغ مجموع الموجودات في نهاية عام ٢٠١٢ حوالى ٤,٢٦ مليارات دولار مقارنة مع ٤,٠٨ مليارات بنهاية العام ٢٠١١ وبنسبة نمو مقدارها ٤,٢ في المئة لتصبح حصة البنك في نهاية العام ٢٠١٢ من مجموع موجودات البنوك العاملة في الأردن حوالى ٨,٣ في المئة، مما يؤكد استمرار تقدم البنك ونموه ليعزز موقعه في القطاع المصرفي الأردني.

وبلغت ودائع العملاء في نهاية العام ٢٠١٢ حوالى ٣,٨٤ مليارات دولار مقارنة مع الفترة نفسها من العام ٢٠١١ والبالغة حوالى ٣,٧ مليارات دولار بزيادة بلغت ١٢٨,٣٥ مليون دولار وبنسبة نمو ٣,٤ في المئة وهذا النمو يؤكد على ثقة العملاء المستمرة بمتانة المركز المالي للبنك.

كما يدير البنك أموالاً في الاستثمار المخصص والمحافظ الاستثمارية بلغت حوالى ٣٥٩,٦٦ مليون دولار.

وأعرب **عدنان احمد يوسف** رئيس مجلس ادارة البنك والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عن سروره بهذه النتائج، مشيداً بالجهود الكبيرة التي بذلتها الإدارة التنفيذية للبنك وكافة العاملين فيه لتحقيقها، مؤكداً على استفادة البنك من أداء الاقتصاد الأردني وتمويل عدد من القطاعات الاقتصادية والتوسع في محفظة التمويل والاستثمار وهو ما انعكس على النتائج التشغيلية والربحية لمصرفنا.

كما يعتزم البنك الاستمرار بفتح فروع ومكاتب خلال عام ٢٠١٣ ليصل مجموعها الى ٨٤ فرعاً ومكتباً بالإضافة الى زيادة عدد أجهزة الصرف الآلي في جميع أنحاء المملكة لتصل الى ١٦٠ جهازا. كما يعتزم البنك الحفاظ على وتيرة التوسع في الفروع على مدى السنوات الأربع المقبلة، بحيث يكون له ٧٨ فرعاً و٢٢ مكتباً أو ما مجموعه ١٠٠ فرع ومكتب بنهاية عام ٢٠١٧.

من جهته قال **موسى شحاده** نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك «ان النتائج التي حققها مصرفنا تجعلنا نعتز بملاءة مصرفنا المالية ومتانة قاعدته الرأسمالية وسلامة محفظته الائتمانية والاستثمارية وزيادة قاعدة عملائه الواسعة.

في الوقت الذي نواصل فيه تعزيز مجموعة منتجاته وخدماته، وسع البنك شبكة فروعه وزيادة أجهزة الصراف الآلي التي أصبحت مع نهاية العام ١٢٣ جهازاً، كما باشر مصرفنا بتقديم خدمات مركز الاتصال (Contact Center) للتواصل مع العملاء والرد على استفساراتهم. وقام بعمليات التحديث والتطوير في مجال التقنيات المصرفية ومنها الانتهاء من تطبيق النظام البنكي الجديد في جميع فروعه ومكاتبه خلال عام ٢٠١٢، اضافة الى التوسع في شبكة الصرافات الآلية وخدمة الانترنت (I-Banking) وخدمة الرسائل القصيرة (sms). كذلك سيقوم بطرح منتجات تمويل واستثمار جديدة متوافقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، بما في ذلك منتجات لتمويل الرسوم الدراسية للمدارس والكليات والجامعات، وتكاليف السفر للحج أو العمرة والعلاج الطبي والعمليات الجراحية».

يقدم عبر نافذة «ميثاق للصيرفة الاسلامية» مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات
٢٥ مليون ريال ارباح بنك مسقط للربع الاول من ٢٠١٣

اعلن بنك مسقط BANK MUSCAT، المؤسسة المالية الرائدة في سلطنة عمان، عن النتائج المالية الاولية لفترة الربع الاول من ٢٠١٣، حيث حقق ربحا صافيا بلغ ٢٥ مليون ريال.

وحققت أنشطة البنك كافة اداء جيدا خلال الربع الاول من العام ٢٠١٣ وفق الاهداف الموضوعة لها، ومن ناحية اخرى، بدأت نافذة «ميثاق للصيرفة الاسلامية» منذ مطلع العام الجاري بمزاولة الاعمال المصرفية الاسلامية، حيث يقدم البنك مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات المصرفية المتوافقة مع مبادئ الشريعة الاسلامية، علما بأن الحسابات المالية الخاصة بعمليات «ميثاق للصيرفة الاسلامية» مستقلة استقلالا تاما عن بقية أنشطة البنك التقليدية بما يراعي احكام الشريعة الاسلامية ويتماشى مع القوانين المنظمة لعمليات الصيرفة الاسلامية الصادرة عن البنك المركزي العماني.

وبلغ صافي ايرادات الفوائد وايرادات التمويل الاسلامي في الربع الاول من ٢٠١٣ حوالى ٥٦,٤ مليون ريال مقابل ٥٤,٤ مليونا للفترة المماثلة من ٢٠١٢ وايرادات التشغيل الاخرى ٢٤,٣ مليون ريال مقابل ٢٤,٦ مليونا للعام ٢٠١١ ومصروفات التشغيل ٥١,٣ مليون ريال مقابل ٣٣,٥ مليونا في ٢٠١٢ وارباح التشغيل ٢٩,٤ مليون ريال مقابل ٤٥,٥ مليونا.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد **عبد الرزاق بن علي بن عيسى**.

نمو استثماراته بنسبة ٥٥ في المئة
ارباح «السعودي الفرنسي» الى ٦٨٤ مليون ريال

أعلن البنك السعودي الفرنسي BANQUE SAUDI FRANSI عن تحقيق صافي أرباح للربع الأول من العام ٢٠١٣ بلغ ٦٨٤ مليون ريال.

وبلغت الموجودات بنهاية فترة الثلاثة أشهر الأولى ما قدره ١٦٤ مليار ريال مقابل ١٥٠ مليارا بنهاية الفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٩,٣ في المئة. وبلغت الاستثمارات بنهاية فترة الثلاثة أشهر الأولى ٣١ مليار ريال مقابل ٢٠ مليارا بنهاية الفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٥٥ في المئة، وبلغت محفظة القروض والسلف بنهاية فترة الثلاثة أشهر الأولى ١٠٦ مليارات ريال مقابل ٩٧ مليارا بنهاية الفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٩,٣ في المئة وبلغت ودائع العملاء بنهاية فترة الثلاثة أشهر الأولى ١١٩ مليار ريال مقابل ١١٣ مليارا بنهاية الفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٥,٣ في المئة.

حققت نتائج مالية مميزة تعكس موقعها الريادي

٢,١ مليار ريال صافي أرباح مجموعة QNB في ثلاثة أشهر



يوسف حسين كمال
QNB



علي العمادي
QNB

أعلنت مجموعة QNB، المؤسسة المصرفية الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، عن نتائجها المالية للثلاثة أشهر الأولى من عام ٢٠١٣، حيث تمكنت المجموعة مجدداً من تحقيق نتائج مالية متميزة تعكس موقعها الريادي في القطاع المصرفي.

وجاء في البنود الرئيسية للنتائج المالية للمجموعة والتي لا تشمل نتائج بنك NSGB في مصر، تحقيق صافي أرباح وصل الى ٢,١ مليار ريال بزيادة نسبتها ٦,٧٪ عما تم تحقيقه خلال الفترة نفسها من العام الماضي، وارتفاع إجمالي الموجودات بنسبة ٢٢,٢٪ ليصل إلى ٣٨٠ مليار ريال وهو أعلى مستوى في تاريخ البنك. وزيادة ودائع العملاء بنسبة ٢٨,٢٪ لتصل إلى ٢٨٠ مليار ريال.

وارتفعت الإيرادات التشغيلية، والتي تشمل حصة المجموعة من نتائج شركات زميلة، إلى ٣ مليارات ريال بزيادة ٥,٥ في المئة عن الفترة نفسها من عام ٢٠١٢ نتيجة لتمكن المجموعة من تحقيق نمو قوي في مختلف مصادر الدخل.

وارتفعت حقوق المساهمين بنسبة ٩,٣ في المئة عن ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٢ لتبلغ ٤٦ مليار ريال. كما أن معدل كفاية رأس المال بلغ ٢٠,٥ في المئة في ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٣، وهو معدل أعلى بكثير من متطلبات مصرف قطر المركزي ولجنة بازل. وتركز سياسة المجموعة في المحافظة على قاعدة متينة لرأس المال لدعم إستراتيجيتها المستقبلية.

وحافظ البنك على تصنيفه الائتماني المرتفع والذي يعتبر ضمن الأعلى للمؤسسات المالية على صعيد المنطقة. وقام عدد من مؤسسات التصنيف الائتماني العالمية بتأكيد تصنيفاته للبنك خلال الربع الأول من العام الحالي، الأمر الذي يعكس المركز المالي القوي لمجموعة QNB وجودة أصوله ومكانته المتميزة في القطاع المصرفي.

ونتيجة لمتانة قاعدة رأس المال والتصنيف الائتماني المرتفع للبنك، تم اختياره من بين الخمسين بنكاً الأكثر أماناً في العالم وأحد أكثر البنوك أماناً في الشرق الأوسط، وفقاً لغلوبال فاينانس.

واستنادا إلى أداء المجموعة المتميز وتوسعها الخارجي، تحتل قيمة العلامة التجارية للبنك المركز الأول في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا مع ترتيب عالمي يبلغ ١٢٠ لعام ٢٠١٣.

ومع انضمام بنك NSGB إلى مجموعة QNB يرتفع تواجد المجموعة من خلال فروعها وشركاتها التابعة والزميلة إلى ٢٥ دولة حول العالم، حيث تقدم أحدث الخدمات المصرفية لعملائها عبر أكثر من ٥٦٠ فرعاً ومكتباً تمثيلياً وشبكة صراف آلي تزيد عن ١١٥٠ جهازاً، ويعمل لديها ما يزيد عن ١٣ ألف موظف.

كما واصل البنك التركيز على استقطاب وتقديم البرامج التدريبية المتخصصة للكفاءات القطرية لتنمية وتطوير قدراتهم من خلال مركز التدريب الخاص بالبنك، محافظاً بذلك على نسبة تقطير تتجاوز ٥٠٪ وتعتبر الأعلى في القطاع المصرفي في دولة قطر.

يذكر ان رئيس مجلس ادارة البنك هو الوزير **يوسف حسين كمال**، والرئيس التنفيذي هو السيد **علي العمادي**.



تجرأت حيث لم يجرؤ «الاطلسيون»

بقلم جوزف زخور *

بلغني ان احدى مجموعات التأمين واعادة التأمين العربية العريقة بدأت فعلا بقبول اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE في سوريا لحسابها الخاص OWN ACCOUNT، ما يعني ان الاخطار التي تضمنها هناك لا تدخلها في اتفاقات اعادة الاعادة RETROCESSION TREATIES المعقودة في ما بينها من جهة وشركات الاعادة الاوروبية والاميركية من جهة اخرى.

ومن المرجح ان تكون تلك المجموعات قد حيدت مبلغا من اموالها الخاصة وخصّصته لتغطية الاخطار التي تتحملها منفردة ولحسابها الخاص بالكامل.

وهذا يشكل خطوة شجاعة طالما تمنيت في مفكرتي على هذه الصفحة ان تتحقق. حيث دعوت غير مرة شركات التأمين والاعادة العربية الى اعتمادها كحل للانعتاق من قيود اتفاقات اعادة الاعادة التي تمنع على الشركة المسندة ان تشرك المعيد في اخطار لا يرغب بها، او انه يحظر عليه الاقتراب منها او تعاطيها.

وكنت قد كتبت ايضا ان شركات التأمين وجدت أساساً لتوفر الضمانات التي تحتاجها مجتمعاتها، ولتوفّر لها الضمانة المالية التي تضمن متابعتها لأعمالها في الظروف الحرجة والاستثنائية.

وقلت أيضاً ان امتناع شركات التأمين والاعادة العربية عن ضمان اخطار العنف السياسي هو بمثابة استقالة من المهام التي انشئت من اجل القيام بها.

ومنذ نشوء اول شركة اعادة عربية – وكان ذلك منتصف القرن الماضي اي قبل اكثر من ٦٠ سنة – درجت شركات الاعادة العربية على اعادة اسناد الجزء الأكبر من الاخطار التي تحملها على عاتقها، الى شركات الاعادة الاوروبية والاميركية. ولم تكن الشركات الكائنة على ضفتي الاطلسي تتأثر بالسياسات التي تعتمدها حكوماتها. ولم تكن «اعادة التأمين» من بين الخدمات التي يحظر تصديرها.

الا ان الحرب العراقية الايرانية والاحتلال العراقي لدولة الكويت جعلا الشركات الاطلسية – ان جاز التعبير – تلجأ الى ما يسمى «العقوبات الاقتصادية ضد الانظمة التي لا تمتثل لاوامرها». وكانت الحكومات الغربية تحرص على التأكيد ان الغرض من العقوبات هو قهر الانظمة وليس الشعوب.

الا ان الكراهية والحقد فعلا فعلهما وجعلا العقوبات الاقتصادية تشمل خدمات وسلعا يحتاجها المجتمع بأكمله، وجرى ادخال خدمة اعادة التأمين REINSURANCE SERVICES في عداد المواد المحظور «تصديرها» الى الدول المقاطعة، وفي طليعتها ايران وسوريا، وقبل ذلك العراق وليبيا واليمن والسودان.

والمؤسف في الامر، ان شركات الاعادة التابعة لدول حلف الناتو NATO امتثلت لقرارات المقاطعة على الرغم من انها تضر بالشعوب من حيث انها تمنع على الصناعي والتاجر ومقدم الخدمة السياحية ان يستمروا في مزاولة اعمالهم وبذلك يصرفون العاملين لديهم من الخدمة وهم من ابناء الشعب ولا علاقة لهم بالنظام.

وفي رأينا، ان شركات الاعادة التي تحمل جنسيات الحلف الاطلسي NATO قادرة على تقديم اعتراض والطعن بقرارات المقاطعة امام المحاكم المختصة في بلادها لو ارادت ذلك.

وهذا امر يؤخذ عليها خصوصا وانها طالما اعلنت وزعمت انها تعتبر شركات التأمين العربية المتعاقدة معها شركاء PARTNERS وليس زبائن. والشريك لا يتخلى عن شريكه بسهولة بل يكافح امام القضاء المختص، من اجل انقاذ شراكته وضمان استمراريتها. وهذا ما لم تقم به اي من شركات الاعادة العالمية.

علما بأن بعضا منها يعمل في المنطقة وفي سوريا بالذات وعلى نحو متواصل منذ ما يقارب مئة سنة. وخلال تلك السنوات تغيرت الانظمة مرات ومرات وبقيت الشراكة بين الشركة المسندة وشركة الاعادة قائمة. ذلك ان ما تقدمه الشركتان هو خدمة تضمن لصاحب رأس المال الطمأنينة المالية وتحول دون تحول العاملين لديه الى عاطلين عن العمل وتسريح الموظفين والإجراء يؤذي المجتمع. وكثيرون من الذين يفقدون وظائفهم قد يكونون ضد النظام الممسك بالبلد وليس بالضرورة معه.

اعود الى المجموعة العربية التي اتخذت القرار الشجاع بتغطية الاخطار في الدول المقاطعة من الشركات الاطلسية لأشدّ على يدها ولأدعو شقيقاتها العربيات الى اتخاذ خطوات مماثلة، بحيث تتكون لنا في المنطقة العربية وشمال افريقيا قدرة اكتتابية تعمل خارج اطار النفوذ الاجنبي، وتستمر في العمل في شتى الظروف، وبذلك نعيد للرأسمال المحلي – صَغُرَ او كَبُرَ حجمه – ثقته بشركات التأمين العربية.

يكفي ان تحيّد شركة التأمين او الاعادة العربية ١٠ بالمئة من اموالها الخاصة للمساهمة في تغطية الاخطار التي تشملها المقاطعة وتحييد تلك النسبة لا ينتقص من القدرة المالية للشركة المليئة، وحتى ولو جاءت النتائج الفنية سلبية وذاب جزء من الـ ١٠بالمئة، او ذابت بكاملها. فإنها في المقابل تكون قد اعطت الشركة التي تجرأت حيث لم يجرؤ «الاطلسيون» سمعة لم تحظ اي من شركاتنا العربية بمثلها حتى الآن، ولبدلت نظرة المجتمع العربي الى شركات التأمين والاعادة العربية، وجعلته يشعر للمرة الاولى في تاريخ التأمين في المنطقة ان قرار الشركة العربية اصبح في يدها وليس في ايدي الآخرين.

وان تملك شركة التأمين العربية قرارها حق لا يجادلها فيه أحد. ولا يعني معاداة «الشركاء» الذين تخلوا عنها. بل يمكن لعلاقات العمل ان تبقى سارية بين الفريقين، حتى ولو تخاذل أحدهما، ولم يسعَ بمقدار كاف للبقاء سنداً وظهراً للشريك العربي. ■

* مستشار في التأمين - ممثل مجموعة دولية
رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان سابقاً
يمكن الاطلاع على مجموعة المقالات التي كتبت على هذه الصفحة منذ ١٩٩٧ حتى ٢٠١١ على الموقع www.arabinsurancediary.com
Email: zakhour@zakhourco.com



نثق بروح التعاون

نحن، في شركة ترست، نؤمن بالاعتماد على الصدق في علاقاتنا، ولذلك يلتزم فريقنا بالعمل الجماعي المبني على الثقة لضمان تقديم أفضل الخدمات في كل الأوقات والظروف على اختلافها.

ترست ري

بناية رقم ١٢٥، شارع ١٧٠٢، المنطقة الدبلوماسية ٣١٧
ص. ب ١٠٠٠٢ المنامة، مملكة البحرين

هاتف: ١٧١ ٥١٧ ١٧ ٩٧٣+
فاكس: ٥٨٦ ٥٣١ ١٧ ٩٧٣+

عضو في مجموعة ترست

الادارة الاميركية تغطي ٦٠ بالمئة من اقساط التأمينات الزراعية واوباما يقترح خفض مساهمتها بحوالى مليار دولار

تدعم الادارة الاميركية التأمينات الزراعية FARMERS INSURANCE بنسبة ٦٠ بالمئة من اقساط التأمين التي يدفعها المزارع الاميركي. وفي اطار سياسة التقشف التي تتبعها الادارة الاميركية لخفض النفقات، يقترح الرئيس **باراك اوباما** خفض نسبة الدعم بنسبة ٣ بالمئة من اقساط عقود التأمين الاكثر شمولية، وبنسبة ٢ بالمئة من اقساط التأمين التي تغطي الحصاد CROP INSURANCE ومن شأن هذا الخفض في حال إقراره ان يقلّص الانفاق الحكومي بنحو مليار دولار اميركي.

وكان الرئيس **اوباما** قد حاول العام الماضي ان يمرر مشروعا مماثلا فوافق عليه مجلس النواب الاميركي الذي يسيطر عليه الجمهوريون، الا ان مجلس الشيوخ خذله ورد المشروع معتبراً انه يسيء الى مصالح المزارعين الاميركيين.



الرئيس باراك اوباما

نائبة اميركية تقترح فرض التأمين الالزامي على حملة السلاح المرخص

جمعية التأمين الاميركية: لا يمكن لشركة التأمين ان تغطي الجرائم المتعمّدة!

تكررت في الفترة الاخيرة الجرائم التي يرتكبها اشخاص ضد طلاب واساتذة المدارس في الجامعات والمدارس الاميركية. وحماية لضحايا تلك الاعتداءات، تقدمت النائبة الاميركية **كارولين مالوني** CAROLINE MALONEY الى مجلس النواب الاميركي بمشروع قانون يلزم حملة السلاح بالحصول على عقد تأمين يغطي مسؤوليتهم المدنية حيال الاضرار التي يحدثونها للغير.

ويشترط مشروع القانون عدم الترخيص لاي كان بحمل السلاح ما لم يكن مزودا بعقد تأمين ضد المسؤولية المدنية.

ويقضي المشروع يفرض غرامة قدرها ١٠ آلاف دولار اميركي على كل مواطن يحمل سلاحا من دون عقد تأمين.

واعتبرت النائبة **مالوني** ان مشروعها لا يختلف كثيرا عن التأمين الالزامي للسيارات، حيث يمنع الترخيص لسيارة بالتجول اذا لم تكن تحمل عقد تأمين ضد المسؤولية المدنية. الا ان جمعية شركات التأمين في اميركا تخالف النائبة الاميركية في نظرتها الى التأمين الالزامي على السلاح.

وتعليقا على المشروع قال **ويليم ريجكسن** WILLEM RIJKSEN نائب شؤون العلاقات العامة في جمعية التأمين الاميركية ان النائبة صاحبة المشروع اقدمت على خطوتها بنية حسنة، الا ان المشروع يتعارض ومبدأ اساسي في التأمين، وهو ان عقد التأمين وجد ليغطي الحوادث العفوية والاحداث العارضة ويستثني التصرفات المبنية على نية مسبقة.

THOUGH WELL INTENTIONED SUCH PROPOSAL MISUNDERSTAND A FUNDAMENTAL PRINCIPLE OF INSURANCE. THAT IS DESIGNED TO COVER FORTUITOUS OF ACCIDENTAL EVENTS, NOT INTENTIONAL CONDUCT.

وقال **جيمي غراندي** JIMI GRANDE ان تأمين المسؤولية المدنية لحامل السلاح لن يردع المجرمين ولن يساعد الضحايا، لان عقد التأمين مبني على الحادث الذي يحدث عرضا.

وهناك عقود تأمين خاصة بالمنازل HOMES OWNERS تغطي صاحب المنزل في حال استعمل سلاحه دفاعا عن النفس.

وليست هناك عقود تأمين تغطي الافعال المتعمدة والعنف الذي يهدف الى الحاق الاذى بالناس.

وتوقع **غراندي** ان ترفض شركات التأمين توسيع نطاق عقود التأمين لتوفر التعويض للاشخاص الذين يتعرضون لافعال جرمية.



كارولين مالوني
نائبة اميركية

حيث تكون هيئة الاشراف على التأمين فاعلة

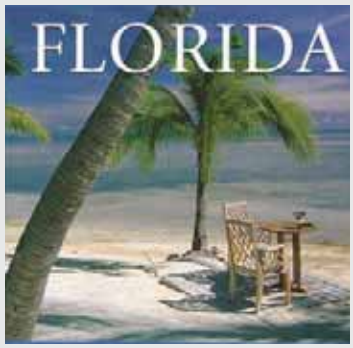
إلزام شركة تأمين في فلوريدا بإعادة الاقساط الزائدة التي استوفتها من المتعاقدين معها وتغريمها ١٢٥٠٠ دولار

اميركا هي زعيمة الدول التي تعتمد اقتصاد السوق والمنافسة وتلتزم الحد الادنى في تدخلها بأعمال الشركات الخاصة.

ومع ذلك فإن بعض الولايات اعتمدت قوانين خاصة تمنع على شركات التأمين استغلال المستهلك واستنزاف امواله في مجالات التأمين على الحياة والصحة والسيارات، وهي التأمينات التي تعني معظم المستهلكين الاميركيين الى حد كبير.

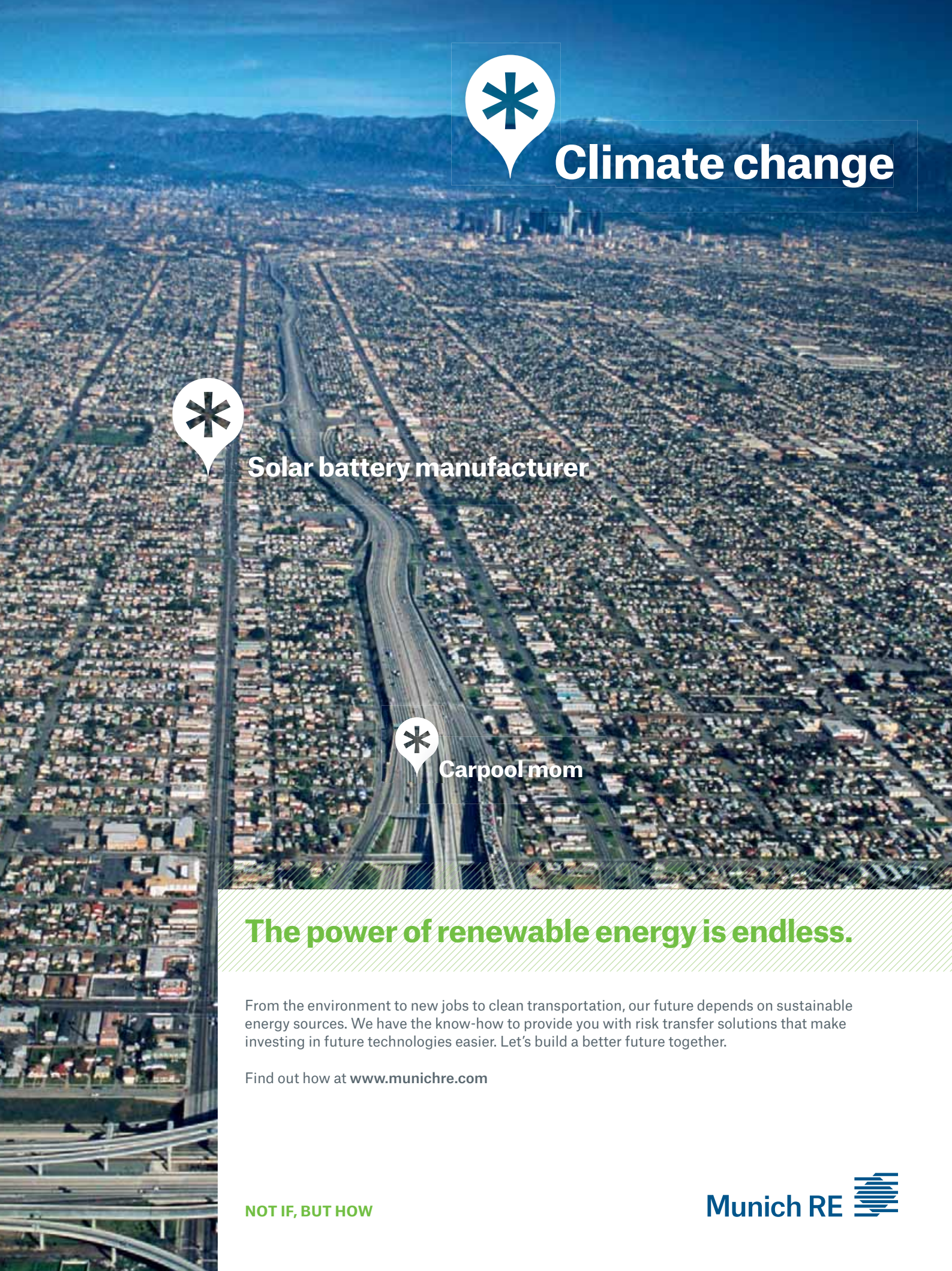
وفي هذا السياق وضعت هيئة الاشراف على التأمين في تلك الولايات حدودا قصوى للأرباح التي يمكن لشركات التأمين ان تحتفظ بها في تلك المجالات.

وفي حال تجاوزت ارباح الشركة الحدود القصوى التي تحددها هيئة الاشراف، يعتبر ذلك مخالفة تلاحق عليها وتلزم بإعادة الفائض الذي احتفظت به تعسفا.



FLORIDA AMERICAN

وفي قرار اصدرته الهيئة الناظمة لشؤون التأمين في ولاية فلوريدا STATE INSURANCE REGULATOR فرضت غرامة على شركة التأمين لايف اوف ذا ساوث انشورنس LIFE OF THE SOUTH INSURANCE CO قدرها ١٢٥٠٠ دولار اميركي بعد ان ثبت للهيئة ان الشركة استغلت المستهلكين واستوفت منهم أقساطاً تزيد عن الحدود المسموح بها. كما الزمت الشركة بإعادة المبالغ التي استوفتها تعسفاً وهي بقيمة ٣١٢ الف دولار اميركي على ان توزع على جميع الذين تعاقدوا مع الشركة بين ١ تشرين الاول (اكتوبر) و ٣١ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠١.



The power of renewable energy is endless.

From the environment to new jobs to clean transportation, our future depends on sustainable energy sources. We have the know-how to provide you with risk transfer solutions that make investing in future technologies easier. Let's build a better future together.

Find out how at **www.munichre.com**

NOT IF, BUT HOW

Munich RE



ناقلة نفط

الحد الأدنى للتأمين الإلزامي لشركات التنقيب عن النفط ونقله بحراً وبراً ٧٥ مليون دولار أميركي

الكونغرس الأميركي يبحث في رفع المبلغ الى مليارات الدولارات

تشترط القوانين النافذة في الولايات المتحدة الأميركية على شركات النفط ان تبرم عقد تأمين يغطي مسؤوليتها حيال التلوث POLLUTION الذي يمكن ان تلحقه بالغير حتى مبلغ ٧٥ مليون دولار أميركي حداً أدنى.

وفي ضوء الخسائر الجسيمة التي تسبب بها انفجار المنصة العائمة في خليج المكسيك (التي تملكها شركة بريتش بتروليوم B.P) والذي تسبب بأضرار اقتصادية تقدر ببضعة مليارات من الدولارات، تقدم نواب وأعضاء في مجلس الشيوخ الأميركي باقتراح لإعادة النظر في الحد الأدنى للمسؤولية المدنية التي تتحملها شركات النفط الى مستوى يتناسب وحجم الأضرار التي يمكن ان تتسبب بها شركات النفط والناقلات التي تنقل المواد النفطية في حال تسربت حمولتها الى الخارج، أو في حال حصول حادث يؤدي الى انفجار المنصات العائمة كما حصل في خليج المسكيك.

وقد أبدى البيت الأبيض تأييده لرفع مستوى الحد الأدنى لعقد التأمين ضد المسؤولية المدنية الناجمة عن التلوث، كما قدم اقتراحات تقضي بإلزام شركات النفط والناقلات بالتقيد بشروط صارمة للحفاظ على السلامة العامة والبيئة.

وتتضمن مقترحات البيت الأبيض منع شركات النفط ذات السجل الأسود في مجال التنقيب والبحث عن النفط والتي تسببت بأضرار اقتصادية أكثر من مرة من العمل بالقرب من الشواطئ الأميركية أو الاقتراب منها. وسوف يعقد الكونغرس جلسة مشتركة لوضع شروط جديدة ترعى الترخيص لشركات التنقيب عن النفط والغاز ونقلهما بحراً وبراً وجواً.

برسم شركات التأمين على الحياة في المنطقة العربية

شركة اميركية للتأمين على الحياة تدفع عقد التأمين مدى الحياة مجزأ في حال اصيب المضمون بمرض مستعص

رئيس قسم تأمين الافراد في شركة اميركان يونايتد لايف AMERICAN UNITED LIFE **مارك ويلكرسون** MARK WILKERSON اعلن ان الشركة اوجدت حلا لحملة عقود التأمين مدى الحياة FOR LIFE بحيث يمكن لهم ان يقبضوا اجزاء من المبلغ المؤمن عليه عند تعرضهم لاي مرض مستعص عن الشفاء CHRONIC AND TERMINAL ILLNESS. وقال «ان هذا الحل يتيح للمتعاقد معنا بموجب عقد تأمين على الحياة لمدى الحياة، ان يقبض سلفات من اصل المبلغ المضمون بموجب العقد كي يعالج ويتلقى الرعاية الصحية سواء في المستشفى او في المنزل HOME CARE، وبذلك تكون الشركة قد حررت المتعاقد معها من موجب انتظار وفاته كي يمكن للورثة دون سواهم (بما في ذلك الشخص المضمون نفسه) ان يقبضوا المبلغ المتعاقد عليه SUM INSURED بكامله».

AMERICANS UNITED FOR LIFE

شعار AMERICAN UNITED LIFE

اليابان تسمح لصناديق لويدز بقبول الأخطار على أراضيها بعد الحصول على الترخيص القانوني

سمحت السلطات المشرفة على التأمين في اليابان لصندوق لويدز الذي يحمل اسم بمبروك PEMBROKE ان يتعاطى التأمين داخل سوق لويدز اليابانية LLOYD'S JAPAN على ان يستكمل الشروط المطلوبة قانونيا للحصول على الترخيص القانوني. وأعلنت شركة ايرون شور انترناشونال IRON SHORE INTERNATIONAL التي تملك الصندوق المشار اليه ان صندوق بمبروك PEMBROKE سوف يكون له طاقة اكتتابية بمستوى ٢٥ مليون جنيه استرليني (٣٨ مليون دولار أميركي).

نذكر ان ايرون شور IRON SHORE تأسست سنة ٢٠٠٦ في الولايات المتحدة الأميركية واستحوذت على شركات عديدة بما فيها صندوق بمبروك لويدز – لندن.

وكانت السلطات اليابانية قد سمحت لصناديق لويدز بالعمل في اليابان وذلك بموجب تعديلات خاصة أدخلتها في قانون التأمين الياباني، وتعتبر سوق التأمين اليابانية المورد الاوسع حجماً للأقساط التي ترد الى لويدز لندن من الأسواق العالمية.

جزيرة ايل اوف مان ISLE OF MAN : الاعفاءات الضريبية تجعلها ملاذا لشركات الاوف شور

ورد في نشرة صادرة عن مؤسسة تيمتريك TIMETRIC المختصة في جزيرة ايل اوف مان ISLE OF MAN ان عدد شركات الاوف شور OFF SHORE التي تتخذ منها مقرا رئيسا بلغ نهاية السنة الماضية ٢١٣ شركة بما في ذلك شركات التأمين، شركات ادارة الاخطار وشركات الوساطة.

وذكرت مؤسسة تيمتريك ان الجزيرة تستقطب الشركات بالنظر لما توفره لها من استقرار اقتصادي وبيئة قانونية مناسبة واعفاءات ضريبية.

نذكر ان وزير الاقتصاد والتجارة **نقولا نحاس** رخص مؤخرا لاحدى شركات التأمين على الحياة المسجلة في ايل اوف مان ISLE OF MAN دون ان تذكر في الترخيص جنسية الشركة.



خارطة ISLE OF MAN

غزال للتأمين
GHAZAL INSURANCE



10/10

وثيقة تأمين طلبة
المدارس والمعاهد والجامعات

شـركـة غـزال للـتـأميـن ش.م.ك.م
GHAZAL INSURANCE CO. K.S.C.C

www.ghazalins.com

info@ghazalins.com - @ghazalinsurance


ابراج الخليج

أبراج الخليج العربي اهتزت وسكانها هربوا الى الشوارع

ميونيخ ري كانت حذرت من تمركز الأخطار في الأبراج العالية

الزلزال الذي ضرب المنطقة الجغرافية الواقعة بين ايران من جهة وباكستان من جهة أخرى، بلغت قوته ٧,٨ درجات على مقياس ريختر وأدى الى مقتل ٤٠ شخصاً وتدمير المنازل الكائنة في تلك المنطقة وهي قليلة جداً. والعدد المتدني للسكان في تلك المنطقة الصحراوية هو الذي جنب الانسانية كارثة كان من الممكن ان تقضي على الألوف من البشر لو لم تكن المنطقة صحراوية وشبه خالية من السكان.

وتعرض ايران وباكستان للزلازل ليس أمراً جديداً. بل انه خطر قائم وتحسب شركات التأمين والإعادة العالمية له حساباً. ولذلك قسمت ايران باكستان الى مناطق زلزالية EARTHQUAKE ZONES وقد شعر بالزلزال في المدن الباكستانية الكبرى مثل اسلام أباد وكراتشي حيث هرع العديد من السكان الى الشوارع خوفاً من انهيار المباني.

كما شعر بالزلزال أهالي العاصمة الهندية نيودلهي وهرولوا الى الشوارع الخالية. وقال شهود عيان ان الموظفين في أبراج مركز دبي المالي DIFC والمدينة الاعلامية MEDIA CITY في دبي، التي تقع على بعد ٥٠٠ كلم عن مقر الزلزال نزلوا الى الشوارع كما أخلى السكان منازلهم في المباني المرتفعة الواقعة على شاطئ البحر.

وتجمهر الآلاف أمام ناطحات السحاب في جميرة لايك JUMEIRAH LAKE وذكر مراسل فرانس برس انه شاهد سيارة اسعاف تنقل امرأة حاملاً الى المستشفى. كذلك شعر سكان الكويت بالزلزال وخصوصاً منطقة الشاطئ، وكذلك في مركز الميناء المالي في البحرين، وفي الطوابق المرتفعة في كل من مدينتي الرياض وسلطنة عمان.

وسبق لخبراء جيولوجيين من ميونيخ ري MUNICH RE ان ذكروا في غير ندوة تأمين عربية ان هناك رابطاً زلزالياً بين ايران ودول الخليج العربي. وحذروا من فداحة الأضرار التي يمكن ان تحصل في دول الخليج العربي التي تضم أعداداً كبيرة من الأبراج العالية واعتبروا ذلك بمثابة تمركز للأخطار CONCENTRATION OF RISKS لا بد لشركات التأمين ان تتحمل عواقبه.

ونذكر هنا ان سلطنة عمان سبق ان تعرضت مرتين خلال السنوات الأخيرة الى فيضانات تسببت بها أمواج عاتية. ما يعني ان القول بأن الدول العربية غير معرضة للكوارث الطبيعية كلام غير دقيق، وعلى الذين درجوا على ترداده في سائر الندوات والمؤتمرات التي يعقدها الاتحاد العام العربي للتأمين أو غيره من اتحادات التأمين الإقليمية ان يراجعوا حساباتهم، ويبدأوا عملياً باستيفاء قسط اضافي خاص بالكوارث على غرار ما هو جار في لبنان وسوريا وصولاً الى تركيا وقبرص واليونان.



مستشفى MEADOWLANDS

كيف تستنزف المستشفيات اموال شركات التأمين؟

ترافلرز الاميركية تتهم احد المستشفيات بالتزوير ورفع حقنة EPIDURAL الى ١٩ الف دولار

تقدمت شركة ترافلرز للتأمين الاميركية TRAVELERS INSURANCE CO بدعوى ضد مستشفى ميدولاندز MEADOWLANDS HOSPITAL في مدينة سيكاكاوكوس SECACAUCUS ولاية نيوجرسي NEW JERSEY تتهمه فيها بتضخيم فواتير الخدمات التي يقدمها لجرحى حوادث السيارات الذين يعالجون في المستشفى على نفقة الشركة.

وجاء في الدعوى ان تضخيم الفواتير جرى على نحو فاضح ومضخم ما يضعه في مستوى التزوير FRAUD. وذكرت الشركة المدعية ان المستشفى المدعى عليه تآمر مع عدد من المعالجين الفيزيائيين كي يأتوه بجرحى الحوادث ليعالجوا في المستشفى على ان يتقاسموا معه المبالغ التي يجنيها المستشفى جراء تضخيم الفواتير الاستشفائية. ومن الامثلة الفاضحة التي ذكرتها شركة ترافلرز في دعواها ان المستشفى يطالبها بمبلغ ١٨٦٧٣ دولارا اميركيا ثمنا لحقنة ابيدورال EPIDURAL INJECTION وهي لا تكلف اكثر من ١٢٠٠ دولار اميركي في اي مركز استشفائي آخر. كما ان المستشفى يطالبها بمبلغ ٩٤٩٧٤ دولارا اميركيا بدل زرع منشط للاعصاب NERVE-STIMULATING IMPLANT في الوقت الذي لا يتجاوز ثمنه ٨٢٥ دولارا اميركيا.

وشركة ترافلرز تحتل المرتبة الثامنة بين شركات التأمين على السيارات في الولاية وهي التي تتولى دفع نفقات معالجة واستشفاء جرحى الحوادث التي ترتكبها السيارات المؤمنة لديها.

اما المستشفى المدعى عليه، فقد نفى التهمة وقال ناطق باسمه ان شركة التأمين تحاول ان تتهرب من دفع المبالغ المستحقة بذمتها بتقديم ادعاء كاذب. الا ان شركة ترافلرز نقلت عن مصلحة الضرائب الاميركية IRS ان المستشفى لا يصرح بأرباحه وقد خيّر بين تقديم ميزانية شفافة او دفع غرامة بقيمة ١٢ الف دولار فاختار دفع الغرامة وامتنع عن تقديم ميزانيته، وهذا يدل على ان مالكيه يعملون في الخفاء ولا يتقيدون بشروط الشفافية والافصاح.

وجرى تقديم الدعوى امام المحكمة العليا في موريستاون MORRISTOWN. واضافة الى المستشفى ادعت الشركة بوجه المعالجين الفيزيائيين المتهمين بالتواطؤ مع المستشفى لنقل جرحى الحوادث للحصول على العلاج لدى المستشفى المدعى عليه.

وتقدر ترافلرز المبالغ التي اختلسها المستشفى عبر تضخيم الفواتير بمبلغ تسعة ملايين دولار اميركي. وتشكو ولاية نيوجيرسي من ارتفاع مستمر لاقساط التأمين على السيارات. وتعزو شركات التأمين ارتفاع الاسعار الى التجاوزات التي ترتكبها المستشفيات حيث «تنفخ» فواتيرها الى مستويات تجبر شركات التأمين على رفع اسعارها.


غرفة العمليات



“When It Rains, It Pours”

When our clients are in distress, we are not. At Arig, we are prepared for extraordinary claims. Our financial position is strong, so that we do not have to raise more capital when catastrophe strikes.
Because who knows, what is going to happen next?

Arig - Your premium is our commitment.

arig

www.arig.net

انهاء العمل بالتأمين غير المحدود للمسؤولية المدنية للسيارات في الخليج العربي

اتحاد التأمين الخليجي يوافق على اعتماد بطاقة خليجية موحدة لتأمين السيارات

ترجيح اعتماد الحد الاقصى المعمول به في المملكة العربية السعودية (١٠ ملايين ريال سعودي)

دول الخليج العربي أعضاء في الجامعة العربية في القاهرة الا ان ذلك لم يمنعها من ان تتخذ لنفسها مواقف ومواقع خاصة بها وتتمايز بها عن غيرها من بقية اعضاء الجامعة العربية.

ومن المواقع الخليجية المستحدثة على المستوى التأميني وعلى فترات متتالية مجلس التعاون الخليجي والمنطقة الاقتصادية الموحدة، والعملة الموحدة (التي ما تزال تواجه اعتراضات من سلطنة عمان) وغيرها من الهيئات والاتفاقات الاقليمية، التي تعطي دول مجلس التعاون الخليجي كياناً عربياً خاصاً. وفي اواخر القرن الماضي قررت شركات التأمين والاعادة الخليجية ان تنشئ اتحاداً تأمينياً خاصا بها، وكي تسهل على الاتحاد العام العربي للتأمين ابتلاع وهضم الاتحاد الجديد اطلقت عليه اسم هيئة التنسيق الخليجية، الا انها ما لبثت ان اسمته العام الماضي اتحاد التأمين الخليجي، اي انه اصبح رديفا للاتحاد العام العربي GAIF الذي اوجدته شركات التأمين العربية مجتمعة سنة ١٩٧١.

ومن بين القرارات التي اتخذها اتحاد التأمين الخليجي مؤخرا اعتماد بطاقة تأمين موحدة ضد المسؤولية المدنية للسيارات الخليجية، وذلك على غرار «البطاقة البرتقالية» العربية و«البطاقة الخضراء» الاوروبية على ان يسري مفعولها في سائر دول مجلس التعاون الخليجي، ما يعني ان البطاقة الخليجية سوف تحل مكان «البطاقة البرتقالية» التي يصدرها الاتحاد العام العربي للتأمين في القاهرة.

وفي هذا السياق قال رئيس اللجنة الفنية للسيارات في الاتحاد الخليجي للتأمين **محمد مظهر حماده** «ان اعتماد البطاقة الموحدة للتأمين على المركبات في دول الخليج يصب في مصلحة حملة عقود التأمين على السيارات، حيث يتسع نطاق التغطية ليشمل جميع دول الخليج دون الحاجة الى استصدار عقود تأمين منفصلة عند العبور الى دولة خليجية اخرى بما في ذلك المملكة العربية السعودية».

نذكر هنا ان المملكة العربية السعودية تعتمد حدا اقصى لمسؤولية شركة التأمين في عقود التأمين الالزامي على السيارات مقداره عشرة ملايين ريال سعودي، اي ما يعادل ٢,٦٥ مليون دولار اميركي للحادث الواحد.

وكنا قد ذكرنا في عددنا لشهر نيسان (ابريل) الماضي ان المبلغ الموحد الذي تضمنه البطاقة الخضراء GREEN CARD الاوروبية هو مليون يورو اي ما يعادل ١,٢٥ مليون دولار اميركي تقريبا. ويتوقع ان يجري اعتماد رقم قريب من ذلك لمسؤولية شركة التأمين بموجب البطاقة الخليجية الموحدة للتأمين على السيارات. ما يعني ان التأمين غير المحدود UNLIMITED الذي تغطيه البطاقة البرتقالية لن يعمل به عند صدور البطاقة الجديدة.

أي لون للبطاقة الخليجية؟

يتبين من المعلومات التي جمعتها «البيان» ان معظم الالوان المعروفة باتت محتجزة من المنظمات التي ترعى اصدار بطاقات التأمين الموحدة للسيارات التي تعبر حدودها باتجاه الدول المجاورة:

– البطاقة الخضراء GREEN CARD اختارت لونها الأخضر الدول الاوروبية لبطاقتها الموحدة.

– البطاقة الزرقاء BLUE CARD اختارتها الدول الكائنة جنوب شرق آسيا وهي بروناي، كمبودجيا، اندونيسيا، الفيليبين، تايلندا والفيتنام.

– البطاقة ذات اللون الزهري PINK CARD اعتمدتها الدول الكائنة وسط افريقيا وهي الكامرون، جمهورية افريقيا الوسطى، تشاد، الكونغو، الغابون وغينيا.

– البطاقة البنية BROWN CARD اعتمدتها دول غرب افريقيا وهي بنين، بوركينافاسو، غامبيا، شاطئ العاج، النيجر، نيجيريا، السنغال سيراليونة وتوغو.

– البطاقة الصفراء YELLOW CARD اعتمدتها الدول الكائنة شرق افريقيا وهي بوروندي، جمهورية الكونغو الديمقراطية، تانزانيا، زامبيا، ساكووي، رواندا وزيمبابوي.

– البطاقة البيضاء WHITE CARD اعتمدتها افغانستان، اذربيجان، كازاخستان، فيرغيزتان، (تركيا تستعمل البطاقة الخضراء وايضا تركمانستان، اوزباكستان).

– البطاقة البرتقالية ORANGE CARD اعتمدتها الدول المنتسبة الى الاتحاد العام العربي للتأمين.

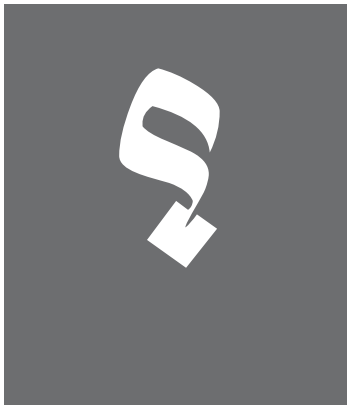
اذاً، ماذا تراه يكون اللون الذي سوف يقع عليه اختيار شركات التأمين الخليجية؟ هل يكون اللـــون الذهبي GOLD CARD بكونه يعكس نور الشمس والثروات التي تخزنها اراضي دول مجلس التعاون الخليجي؟



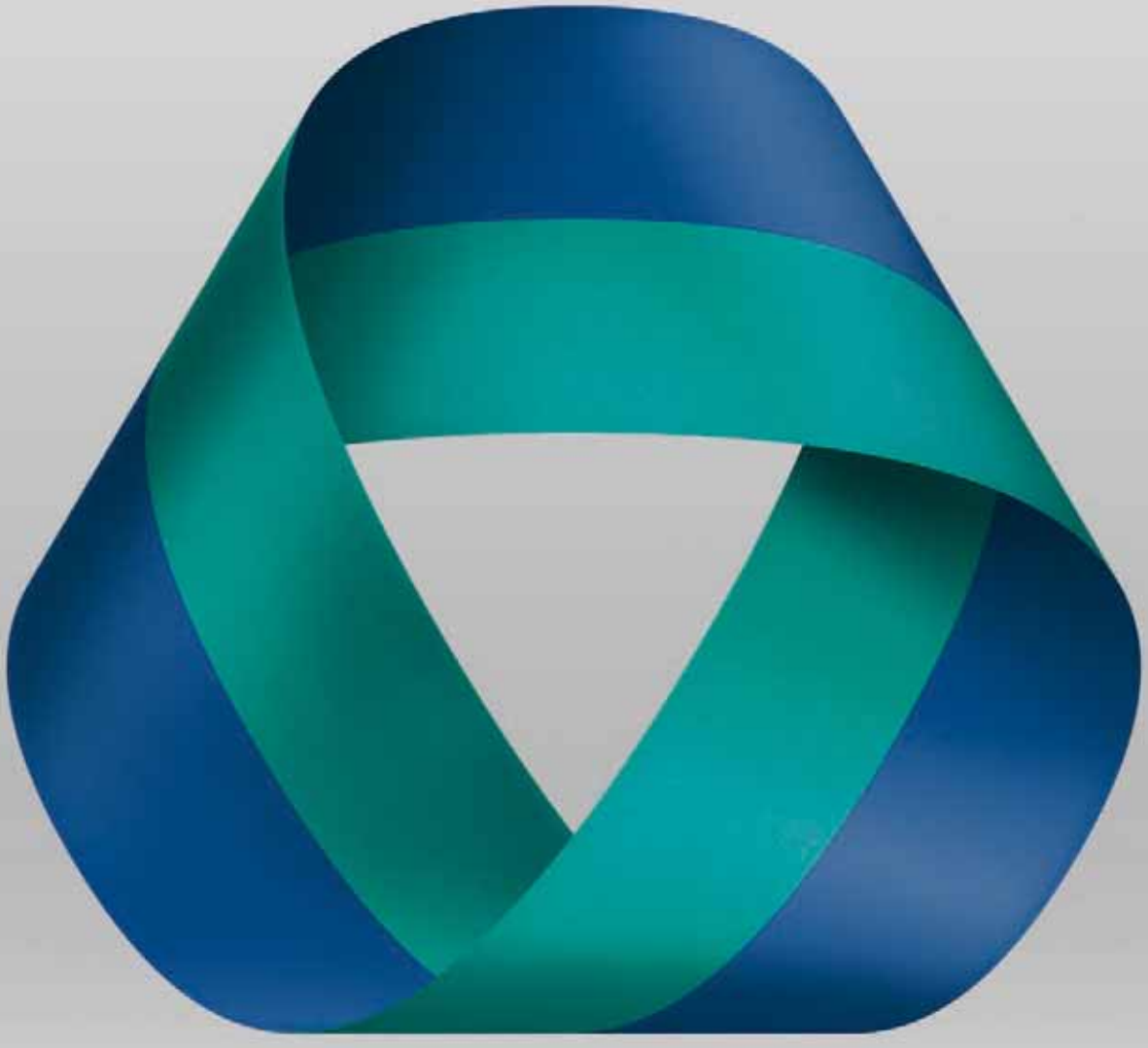
ORANGE CARD



GREEN CARD INSURANCE



البطاقة الخليجية



A new dimension

ARAB RE

Arab Re Building - Maarad Street - Beirut Central District - Lebanon www.arabre.com

تجتمع في بيروت اواخر هذا الشهر

محاولة لاعادة احياء رابطة المعيدين العرب.. هل تنجح؟

اشرنا في مكان آخر الى ان الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** ابلغنا ان رابطة معيدي التأمين العرب سوف تعقد اجتماعا في بيروت بين ٢٠ و ٢١ ايار (مايو) الحالي.

والرابطة المذكورة كانت اسست اواخر الثمانينات من القرن الماضي، بناء على مبادرة اتخذها في حينه المرحوم **اديب جلميران** المدير العام لشركة اعادة التأمين العربية ARAB RE، وكان قبل ذلك قد ترأس شركة اعادة التأمين العراقية IRAQ RE في بغداد.

وكنا نحن في هذه المجلة قد ناشدنا شركات اعادة التأمين العربية ان تنشئ في ما بينها جمعية او هيئة تنسّق في ما بين الاعضاء وتعد مشاريع الانظمة والقوانين التي ترعى اعمال ورسملة وتصنيف شركات الاعادة العربية وترفعها الى الحكومات العربية كي تقرها. وبذلك يبني المعيدون العرب لانفسهم وفي مجتمعاتهم المكانة التي يستحقونها، وهذا ما تقوم به اتحادات شركات الاعادة في الدول المتقدمة تأمينياً.

والمرحوم **اديب جلميران** الذي كان من المدمنين على قراءة «البيان» سرعان ما تحرك ودعا زملاءه في شركات الاعادة لايجاد هيئة، فلبت دعوته شركات الاعادة في سائر انحاء الوطن العربي، وقد عقدت اجتماعها الاول في تونس في ضيافة بست ري BEST RE التي كان مركزها الرئيسي في حينه في تونس. وقد جرى بحث في احتمال تأسيس هيئة مستقلة يكون لها رئيس وامين عام ومكتب اداري. الا ان الامين العام السابق للاتحاد العام العربي للتأمين المرحوم **حسين النبهاني** لم يستسغ في حينه ان تكون لشركات الاعادة العربية هيئة مستقلة، وأصر على ان تكون الهيئة الجديدة جزءا من الاتحاد وان تنمو تحت جناحيه بكونها «رابطة» وحسب، وذلك على غرار الروابط الاخرى العديدة التي تحنو تحت جناحي الاتحاد.



المرحوم اديب جلميران

وقد رضي المعيدون العرب في حينه ولو على مضض ان يكتفوا بإنشاء رابطة وليس اتحادا مستقلا.

وبعد وفاة المرحوم **اديب جلميران** تحولت الرابطة الى اسم فقط، تعقد اجتماعات شكلية بلغ عددها اكثر من ٢٠ اجتماعا حتى الآن الا انها انتهت جميعها بلا توصيات او قرارات ذات شأن، بحيث لم يعد يسمع احد بوجود اي عمل ملموس تؤديه.

وبالنظر للاحداث الخطيرة التي يعيشها الشرق الاوسط والتي يفتقد فيها دور شركات الاعادة العربية، اذ انها تنأى بنفسها عن الاخطار التي استجدت وكأنها غير معنية بها، يأتي الاجتماع المزمع عقده في بيروت بمثابة محاولة تجري اليوم لاعادة احياء الرابطة، وهذا خبر نرحب به الا انه يبقى ان ننتظر لنرى ان كان المعيدون العرب وقد كثر عددهم خلال العقدين الماضيين سوف يلبون الدعوة، وينجحون في محاولة اعادة احيائها.

من يدري.. فربك «يحيي العظام وهي رميم».

عبد الخالق رؤوف خليل:

٤ مؤتمرات وندوات تنعقد خلال الشهرين القادمين

ارسل لنا الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** مشكورا كتابا يتضمن مواعيد الندوات والمؤتمرات التي ينظمها الاتحاد العام العربي للتأمين خلال الشهرين المقبلين وهي الآتية:

١) المؤتمر الدولي الرابع للتأمين البحري – العقبة الاردن يعقد يومي ١٣ و١٥ ايار (مايو) ٢٠١٣. وعلى هامش هذا المؤتمر تنعقد الهيئة الادارية للرابطة العربية لقوانين التأمين مساء ٢٠١٣/٥/١٥.

٢) اجتماع رابطة المعيدين العرب في بيروت يومي ٢٠ و ٢٠١٣/٥/٢١ في فندق هوليداي ان HOLIDAY INN.

٣) اجتماع رابطة وسطاء التأمين العرب في بيروت بتاريخ ٢٠١٣/٦/٤ في فندق ريجنسي بالاس REGENCY PALACE.

٤) ندوة التأمين واعادة التأمين وتغطية الاخطار الجديدة يومي ١٠ و ٢٠١٣/٦/١١ في الدار البيضاء.

وكالة بست تقيّم شركة أميج AMIG المصرية:

رسملة قوية وربحية جيدة وتحتل المرتبة الثانية بين شركات القطاع الخاص

الاخطار السياسية في مصر تلقي بثقلها على الشركات



علاء الزهيري

AMIG

في بيان اصدرته بتاريخ ١٩ نيسان (ابريل) ٢٠١٣ اكدت وكالة التصنيف ا.م.بست يوروب A.M.BEST (EUROPE) انها صنفت القدرة المالية لشركة المجموعة العربية المصرية للتأمين أميج ARAB MISR INSURANCE CO (AMIG) في مرتبة بي دوبل بلوسز (B++) وقدرتها الائتمانية بمرتبة تريبل بي BBB مع نظرة سلبية NEGATIVE OUTLOOK.

واوضحت الشركة ان أميج AMIG تتمتع برسملة قوية مقاسة بالاخطار التي تحملها ومكانة محلية سليمة وسجل جيد من الربحية على المستويين الاكتتابي والتشغيلي العام بالاضافة الى كونها عضوا في مجموعة الخليج الكويتية للتأمين GIG.

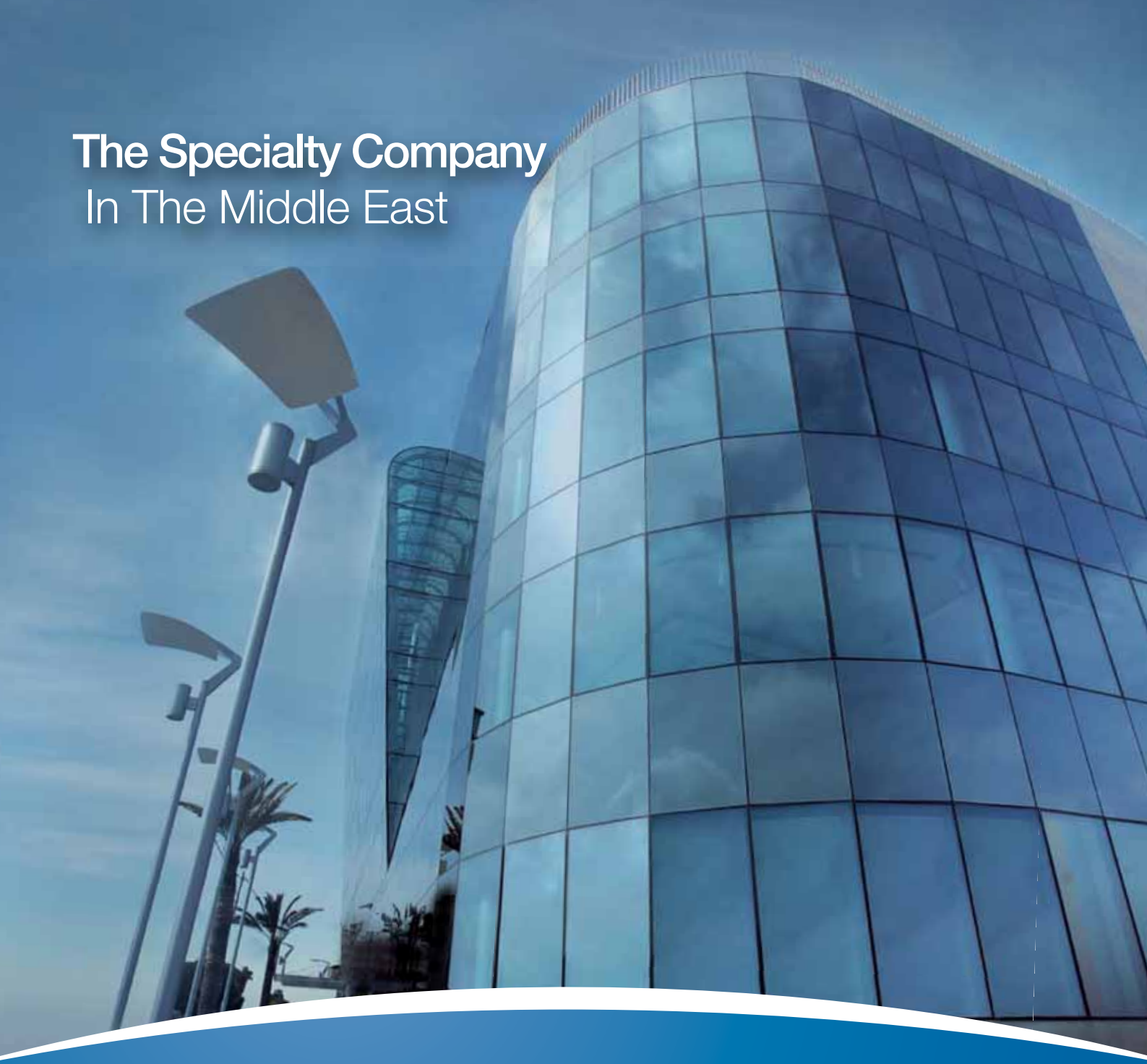
STRONG RISK ADJUSTED CAPITALIZATION GOOD TRACK RECORD OF TECHNICAL AND OVERALL PROFITABILITY SOUND DOMESTIC FRANCHISE AND ITS POSITION WITHIN GULF INSURANCE GROUP (GIG) KUWAIT.

الا ان الوكالة تحفظت على الاوضاع السائدة في مصر حيث توظف اميج AMIG معظم موجوداتها وحيث تعتبر الاخطار المحلية عالية حاليا. وهذا الواقع هو الذي يجعل نظرة الوكالة الى أميج AMIG سلبية NEGATIVE للمستقبل المنظور.

EGYPT COUNTRY RISK IS CONSIDERED TO BE HEIGHTENED AT PRESENT

وذكرت بست ان شركة أميج AMIG تحتل المرتبة الثانية بين شركات التأمين الخاصة وان حصتها من السوق تبلغ ٥ بالمئة، موضحة ان شركات التأمين التابعة للقطاع العام تسيطر حاليا على ٥٤ بالمئة من مجموع الاقساط المكتتبة في مصر.

نذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة أميج AMIG هو **علاء الزهيري**.



The Specialty Company
In The Middle East

International General Insurance Co. Ltd. (IGI) is an International Specialty (Re)insurer that underwrites worldwide Insurance and Reinsurance with its principal classes being Energy, Marine, Commercial/Industrial Property, Engineering, Casualty, Financial Institutions, General Aviation, Ports and Terminals, Political Violence and Non Proportional Treaty.

International
General Insurance Co. Ltd.

Head Office Bldg-Amman, Jordan

International General Insurance Co. Ltd. 74 Abdel Hamid Sharaf St. P.O Box 941428 Amman 11194 Jordan Tel: +962 6 562 2009, Fax: +962 6 566 2085 **www.iginsure.com**

الخليج لاعادة التأمين GULF RE احتفلت بذكرى تأسيسها الخامسة

مايكل غيرتش: مؤمنون بترسيخ حضورنا كشركة رائدة في المنطقة



من اليسار: ريكي حسيني من جمعية المنزل الخيرية وDINOS LORDANOU



من اليسار: GAIL NORSTROM، كبير مسؤولي الاستثمار في مجموعة ARCH CAPITAL السيد PRESTON HUTCHINGS و شفيق علي

اعرب المدير التنفيذي لشركة الخليج لاعادة التأمين GULF RE **مايكل غيرتش** MICHAEL GERTSCH، لمناسبة مرور خمسة اعوام على تأسيسها، عن سعادته لما حققته منذ انطلاقتها لغاية اليوم وقال« برغم الانكماش الاقتصادي جراء الازمة المالية في ٢٠٠٨ واحداث الربيع العربي والتنافس الحاد تمكنا من تحقيق نتائج ايجابية»، عازيا ذلك الى النهج الاكتتابي الانتقائي والاستراتيجية الاستثمارية المتحفظة، وعدم التأثر بالكوارث الطبيعية وازمة منطقة اليورو، مشيرا الى توسع الشركة جغرافيا وزيادة عدد منتجاتها وتحديدا خلال عامي ٢٠١٣ و٢٠١٤ .

وذكّر **غيرتش** بأن الشركة يوم تأسست كانت تضم ٤ موظفين فقط وبعد مرور خمس سنوات اضحت تضم ٢٢ موظفا يدعمون ويلبون احتياجات مئات من العملاء في جميع انحاء منطقة الشرق الاوسط.

واوضح **غيرتش** «لطالما اتبعنا استراتيجية التوسع والانتشار وتقديم منتجات جديدة بهدف تطوير الشركة. نحن نؤمن انه من خلال قاعدتنا الرأسمالية المتينة وإمكاناتنا التقنية ومواردنا البشرية المؤهلة والمحترفة مع تركيزنا على العالم العربي بإمكاننا ترسيخ حضورنا كشركة رائدة تتمتع بثقة عملائها في المنطقة».

وشارك في الحفل نحو ١٥٠ مدعوا من بينهم اعضاء مجلس ادارة الشركة المدير التنفيذي السابق **غايل نورستروم** وتخللته كلمتان لرئيس



جانب من الحفل

الاستثمارات في شركة الخليج للاستثمار **شفيق علي** والرئيس والمدير التنفيذي في مجموعة كابيتال ARCH CAPITAL GROUP **كوستانتين لوردانو** CONSTANTINE (DINOS) LORDANOU شكرا فيها الجميع على ولائهم ودعمهم طوال السنوات الماضية.

وفي مبادرة لرد الجميل للمجتمع الاماراتي وزعت شركة الخليج عملات تذكارية على الضيوف مقابل تبرعهم لجمعية المنزل الخيرية للاطفال ذوي الاحتياجات الخاصة ومقرها الشارقة.

«التأمين الإسلامية» افضل شركات التأمين التكافلي ووسام الاستحقاق الذهبي لأحمد صباغ لقيادته الحكيمة



احمد صباغ يتسلم الوسام من عدنان يوسف

فاز مدير عام شركة التأمين الإسلامية في الأردن **احمد محمد صباغ** بوسام الاستحقاق الذهبي في مجال القيادة الحكيمة للاتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي على مستوى المنطقة العربية من أكاديمية تتويج لجوائز التميز في المنطقة العربية والمنظمة العربية للمسؤولية الاجتماعية في دورتها الثالثة.

كما اختيرت الشركة كأحد أفضل شركات التأمين على مستوى الوطن العربي، وذلك خلال الحفل الذي أقيم تحت رعاية رئيس اتحاد المصارف العربية **عدنان احمد يوسف** في صالة الفلك الذهبية برج العرب دبي بمشاركة وحضور عدد من الشخصيات القيادية والإدارية والمؤسسات الرائدة في الوطن العربي.

وجاء هذا التكريم تقديراً لقيادة **صباغ** لشركة التأمين الإسلامية وتحقيقها لإنجازات ومبادرات في مجال التأمين الإسلامي أكدت كفاءة وقدرة الشركة على تطبيق نظام التأمين التكافلي الإسلامي محلياً وخارجياً، وباعتبارها أول شركة تأمين تكافلي إسلامي في الأردن لها دور فاعل ومهم في خدمة الاقتصاد الوطني والخدمات التأمينية العديدة لجميع أبناء المجتمع وفق مبادئ الشريعة الإسلامية.

BA

www.best-assistance.net

We're in this TOGETHER

Best-In-Class

Third Party Administration services

Best Assistance



- **Address** Sahnaya - in front of Al Sham Holdings
  Syria - Damascus
- **Phone** 00963-11-9505
  Mobile 00963-944-225250/ 00963-932-708800
- **Fax** 00963-11-6353184

«الأهلية للتأمين» شاركت بفعاليات يوم المهنة في جامعة الملك سعود للبنات

مسفر الوعلة: نمنح الشباب الجو المثالي للعمل ليكونوا نواة مستقبل الشركة



سامي العلي
الأهلية للتأمين التعاوني

شاركت الأهلية للتأمين التعاوني بفعاليات يوم المهنة في جامعة الملك سعود لاتاحة الفرصة لطلبات وخريجات مركز الدراسات الجامعية للبنات في عليشة، وعلى مستوى كلية العلوم والدراسات الطبية في الملز للتعرف على فرص العمل المتاحة بالشركة.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للموارد البشرية والشؤون الادارية **مسفر الوعلة**: «نحرص في الشركة عند استقطاب الخريجين الجدد على منحهم الجو المثالي في العمل وتدريبهم ليكونوا نواة المستقبل للشركة». داعياً الشباب الى التغلب على المعوقات التي تواجههم في البداية عند انخراطهم في سوق العمل والحرص والمثابرة على التميز وتنمية المهارات.

أضاف **الوعلة**: انطلاقاً من مسؤولية الأهلية للتأمين الاجتماعية فقد حرصنا على المشاركة في هذه المناسبة لاستقطاب الشباب السعودي من خلال تزويد الملتحقين الجدد ببرامج تدريبية مميزة وبهدف استقطاب الكفاءات والقدرات الوطنية الشابة منهم، علماً ان الشركة الأهلية تهتم بالموارد البشرية كعنصر رئيسي في نجاح أعمال ونشاطات الشركة من خلال تبني العديد من البرامج التطويرية التي تقود الى تنمية مهارات موظفيها، بالإضافة الى تقديم العديد من المزايا المالية والاهتمام باحتياجاتهم وتوفير بيئة عمل مثالية ترقى لمستوى طموحهم».

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **سامي العلي**.

استثمار ناجح لبنك الجزيرة في شركة الجزيرة تكافل تعاوني



صقر نادر شاه
بنك الجزيرة

وافقت هيئة السوق المالية على طرح ١٠,٥٠٠,٠٠٠ سهم من اسهم شركة الجزيرة تكافل تعاوني للاكتتاب العام بسعر ١٠ ريالات للسهم الواحد تمثل ٣٠ في المئة من رأسمال الشركة البالغ ٣٥٠ مليون ريال. وقال **طه القويز** رئيس مجلس ادارة بنك الجزيرة الذي يعد المستثمر الاكبر في الشركة الجديدة بحصة قدرها ٣٠ في المئة «ان استثمار البنك في الشركة يأتي استمرارا للنجاحات التي حققها البنك في مجال التأمين التعاوني المتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية على مدى العشر سنوات الماضية، والتي احتل خلالها موقع الريادة في تقديم حلول الحماية والادخار بالمملكة، وتمكن من كسب ثقة العملاء وبناء قاعدة قوية على مستوى الافراد والشركات»، مشيرا الى ان الحصة السوقية لمحفظة البنك التأمينية بلغت ٢٥,٧ في المئة بنهاية عام ٢٠١١ من اجمالي اقساط التأمين المكتتبة في قطاع الحماية والادخار بالمملكة.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **صقر نادر شاه**.

مذكرة تفاهم بين الشركة الأولى للتأمين والبنك العربي الإسلامي الدولي



من اليسار: د. علي الوزني واياد العسلي

وقعت الشركة الأولى للتأمين والبنك العربي الإسلامي الدولي مذكرة تفاهم تقوم من خلالها بإقامة نقاط بيع في عدد من فروع البنك بهدف تقديم خدمات تأمينية لعملائه.

وقع الإتفاقية كل من الدكتور **علي الوزني** الرئيس التنفيذي للشركة و**اياد العسلي** مدير عام البنك العربي الإسلامي الدولي في مقر الإدارة العامة للبنك بحضور عدد من مدراء البنك والشركة التنفيذيين.

وأكد **الوزني** ان توقيع هذه الإتفاقية يأتي في إطار تحقيق أهداف الشركة بتعزيز سمعتها على المستوى المحلي وتأكيداً على تطوير أطر التعاون مع البنك العربي الإسلامي الدولي. وتعتبر هذه الاتفاقية الأولى من نوعها في المملكة حيث ستعمل على تعزيز وتعميق مفهوم التعاون بين المؤسسات المالية وخصوصاً البنوك وشركات التأمين، مشيراً الى ان الشركة ستوفر خدماتها من خلال نقاط بيع مجهزة بأحدث الوسائل التكنولوجية التي تم إنشاؤها في عدد من فروع البنك مع مراعاة توفير كوادر بشرية مؤهلة ومدربة قادرة على التواصل مع عملاء البنك.

وأشاد **الوزني** بالدور الذي يؤديه البنك العربي الإسلامي الدولي في السوق المحلية والخدمات والمنتجات المصرفية الإسلامية المقدمة لكافة شرائح المجتمع الأردني.

من جهته أشار **العسلي** الى ان توقيع هذه المذكرة يأتي انطلاقاً من إيمان البنك بتوفير أفضل المنتجات والخدمات المصرفية خدمة للمتعاملين معه من أفراد وشركات، مؤكداً ان البنك يسعى بشكل دائم الى تحديث وتطوير عملياته المصرفية الإسلامية ومستويات خدمات ذات الجودة العالية.

حفيض حشاني مديراً عاماً لـ BEST RE



تم تعيين **حفيض حشاني** نائباً للرئيس التنفيذي لشركة بست ري BEST RE ومديراً عاماً لفرع الشركة في تونس.

ويتمتع **حشاني** بخبرة طويلة في قطاعي التأمين والمصارف. وشغل مناصب رفيعة كان آخرها مديراً عاماً لشركة بست ري في تركيا.

وأوضحت بست ري في بيان ان السيد **حشاني** تسلم مهامه بدءاً من ١٥ نيسان (ابريل) الماضي خلفاً لـ**نجيب بو بكر** المقال.

AL AHLIA
للتأمين التعاوني
for cooperative insurance

راحـــة بـــال



حلة جديدة المظهر ، لجوهر أصيل لم يتغير للشركة الأهلية للتأمين التعاوني ، نتطلع معه إلى مواكبة المستقبل ، بثقة راسخة ، وشراكات عالمية استراتيجية ، لنواصل دعم عملائنا وتقديم الحماية الحقيقية لهم بمعايير احترافية عالمية مع مجموعة من المنتجات التأمينية والخدمات والاستشارات المتميزة لينعموا براحة البال الحقيقية .

لمنتجات تأمينية شاملة برجاء الاتصال أو زيارة الموقع الالكتروني

www.alahlia.com.sa | 920002529

ثلاث من مجموعة شركات التأمين العربية ARABIA في بيانات تقويمية لوكالة A.M.BEST

الشركات الثلاث في مرتبة جيد ومستقرة



فادي شمس

ARABIA – **لبنان**



سعد خبار

AICC - SAUDI ARABIA



يعقوب صوالحة

AIC - JORDAN

اصدرت وكالة ا.ام.بست A.M.BEST بتاريخ ٢٨ آذار (مارس) ٢٠١٢ ثلاثة بيانات متتالية تؤكد بموجبها انها صنفت القدرة المالية لثلاث من الشركات التابعة لمجموعة التأمين العربية ARABIA في المراتب الآتية:

١) شركة التأمين العربية ش.م.ل. (لبنان) AIC LEBANON في مرتبة بي دوبل بلاسز (++B) التي تعني جيد (GOOD) وتعادل تريبل بي BBB مع نظرة مستقرة. وهذا التصنيف سبق ان حازت عليه شركة التأمين العربية العام الماضي.

٢) شركة التأمين العربية الاردن AIC JORDAN في مرتبة بي بلاس (+B) التي تعني جيد مع نظرة مستقرة. وهذا التصنيف حازت عليه الشركة الاردنية العام الماضي. وتوقعت وكالة بست لرسملة الشركتين في لبنان والاردن ان تبقى على مستوى جيد وكاف وهي مدعومة باتفاقات اعادة تأمين ذات نوعية.

CAPITALIZATION IS EXPECTED TO BE MAINTAINED AT A LEVEL ADEQUATE FOR THE CURRENT RATINGS AND IS SUPPORTED BY A GOOD QUALITY REINSURANCE PROGRAMME.
HOWEVER CAPITALIZATION IS LIKELY TO MARGINALLY DECREASE IF THE COMPANY ACHIEVES STRONG GROWTH IN FUTURE YEARS.

٣) اما التصنيف الجديد وذو الاهمية الفائقة فهو ذلك الذي حصلت عليه شركة التأمين العربية التعاونية (AICC SAUDI ARABIA) وهو في مرتبة بي دوبل بلاسز (++B) التي تعني جيد وتعادل تريبل بي مع نظرة قيد المراجعة (UNDER REVIEW).

اما السبب الذي جعل وكالة بست تضع تصنيف الشركة قيد المراجعة فهو انها انمت اقساطها خلال سنة ٢٠١٢ بنسبة ٤٠ بالمئة. ما يعني انها اثقلت الاخطار التي تأخذها على عاتقها مقاسة برسملتها، حيث بلغت الاقساط الصافية التي احتفظت بها الشركة ٤٩٨ NET PREMIUM مليون ريال سعودي.

وتوقعت الوكالة ان تعمد شركة التأمين العربية التعاونية الى وقف اندفاعتها باتجاه اكتتاب مزيد من الاخطار بحيث تخفف الاثقال عن رسملتها، والتي ارتفعت من ١,٧ سنة ٢٠٠٩ الى ٤ سنة ٢٠١٢.

Underwriting risks drive AICC's level of risk-adjusted capitalization,and in 2012 the company increased its net written premium base by 42% to SAR 498 million. During the same period, the company incurred a net loss for the year, and its capital and surplus decreased by SAR 7 million to SAR 167 million. Since inception, AICC"s gross premium leverage (gross premiums written / capital and surplus) increased from around 1.7 in 2009 to approaching 4 in 2012. It is this high level of business leverage that drives AICC's level of risk-adjusted capitalization.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية هو السيد **فادي شماس**، والرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية التعاونية في السعودية هو السيد **سعد خبار**، اما المدير العام لشركة التأمين العربية – الاردن هو السيد **يعقوب صوالحة**.

تقرير لوكالة ا.ام.بست

شركات الاعادة حققت سنة ٢٠١٢ نتائج ايجابية رغم تراجع العائد الاستثماري

الوكالة تتوقع ان تمضي الشركات قدما في سعيها لتكبير محافظها

اعدت وكالة ا.ام.بست A.M.BEST تقريرا عرضت فيه اوضاع شركات اعادة التأمين في ضوء النتائج الايجابية التي حققتها سنة ٢٠١٢ فقالت انه على الرغم من تراجع عوائد الاستثمار والفوائد المصرفية الى الدرك الاسفل، فقد نجحت شركات الاعادة في اقفال ميزانياتها بنتائج ايجابية. واوضحت ان الارباح المحققة جاءت نتيجة عدم حصول كوارث عالمية مغطاة تأمينيا، وجراء الممارسة الاكتتابية المتأنية بعض الشيء لشركات اعادة التأمين. واوضحت ان نتائج العام ٢٠١٢ تبين انه يمكن لشركات التأمين والاعادة ان تحقق ارباحا حتى في حالة تراجع العوائد الاستثمارية اذا احسنت الشركات تسعير الاخطار.

وتوقعت وكالة ا.ام.بست ان تتابع شركات الاعادة سياستها التوسعية وسعيها الى كسب المزيد من الاقساط خلال العام ٢٠١٣. وبناء عليه فإنه يمكن القول ان الطاقة الاكتتابية لاسواق الاعادة لن تتقلص هذا العام، بل ان اتجاه الاسواق هو لتوسيع محافظها مع الاستمرار في اتباع سياسة اكتتابية متأنية.

www.aicc.com.sa

إحساسك بالأمان أثمن ما في الحياة



شركة التأمين العربية التعاونية:

اسم عريق في عالم التأمين في المملكة يمتد لقرابة نصف قرن من الخبرة والاحترافية. ولأن التأمين في منظورنا مسؤولية اجتماعية، فنحن نحرص على تلبية متطلبات عملائنا وتوفير أفضل أنواع الخدمات لهم.

كي تكون قادراً على مواجهة مخاطر الحياة وظروفها، عليك أن تكون دائماً مستعداً لها؛ فنحن نؤسس القواعد المتينة لحياتك لتعيشها بأمان.

٩٢ ٠٠٠ ٥٠٠٢

بحري – هندسي – حوادث عامة – صحي – تكافل

العربية

شركة التأمين العربية التعاونية AICC

أنت على أسس متينة

المركز الرئيسي : مركز بن طامي ، طريق الملك عبد العزيز ، صندوق بريد ٢٨٦٥٥٥ الرياض ١١٣٢٣ ، هاتف: ٢١٥٣٣٦٠ - ٠١ - ٩٦٦+ ، فاكس: ٢١٥٣١٩٧ - ٠١ - ٩٦٦ +

انتخابات فرعية في جمعية شركات الضمان

فوز كومرشل، الاتحاد الوطني، يونايتد وفكتوار بالمراكز الاربعة الشاغرة

ماذا وراء استقالة اليانز سنا ALLIANZ SNA ؟



ماكس زكار
COMMERCIAL



روجيه تابت
UNITED



ناجي سلطانم
VICTOIRE



جوزف عضيمي
UNION NATIONAL



محمد الهبري
FAJR AL GULF

عقدت جمعية شركات الضمان اجتماعا يوم الاثنين الواقع في ١٥ نيسان (ابريل) حيث استمعنا الى تقرير مفوضي المحاسبة سمعان غلام وشركاهم حول اعمال الجمعية لسنة ٢٠١٢، وهو يبين ان الواردات التي حققتها الجمعية بلغت ٦٧٧ مليون ليرة لبنانية بينما تجاوزت نفقاتها ١,١٤٨ مليار ليرة لبنانية وبذلك يكون العجز السنوي للجمعية قد بلغ ٤٧٠ مليون ليرة لبنانية.

وبناء عليه، ابلغ الاعضاء ان مجلس الادارة قرر رفع اشتراك العضوية من الفي دولار اميركي الى ٤٢٥٠ دولاراً اميركياً سنويا وذلك كي يمكن مواجهة الاعباء التي سوف تترتب على الجمعية خلال العام الحالي.

الانتخاب الفرعي

وجرى بعد ذلك انتخاب ٤ اعضاء لملء المراكز التي شغرت نهاية شهر آذار (مارس) كما سبق ان ذكرنا في عددنا لشهر نيسان (ابريل) وفاز بالاقتراع كل من:

١) كومرشل COMMERCIAL يمثلها **ماكس زكار**.
٢) يونايتد UNITED يمثلها **روجيه تابت**.
٣) فكتوار VICTOIRE يمثلها **ناجي سلطانم**.
٤) الاتحاد الوطني UNION NATIONAL يمثلها **جوزف عضيمي**.
٥) وحلت شركة فجر الخليج FAJR AL GULF ممثلة بمحمد الهبري رديفاً.

لماذا استقالت اليانز سنا ALLIANZ SNA؟



XAVIER DENIS
ALLIANZ SNA

وجرى خلال الجلسة حديث حول الاسباب التي جعلت شركة اليانز سنا ALLIANZ SNA تستقيل من عضوية مجلس الادارة. وذكر ان الاستقالة جاءت احتجاجا على عدم اهتمام الجمعية بالشكوى التي رفعتها الشركة حول ضريبة الدخل البالغة ١٠ بالمئة والتي بدأت وزارة المالية تستوفيها عن العوائد الاستثمارية التي يحققها حاملو عقود التأمين الادخارية على الحياة LIFE SAVING POLICIES لا سيما تلك المربوطة بوحدات استثمارية UNIT LINKED LIFE POLICIES. وترى الشركة ان وزارة المالية باتخاذها هذا الاجراء تحول دون اقبال الناس على ادخار اموالهم لدى شركات التأمين وتوظيفها على نحو يأتي عليهم بمردود عند بلوغهم السن القانونية. هذا في الوقت الذي تشجع فيه الدول المتحضرة الناس على ادخار اموالهم خلال الايام البيضاء لمواجهة اعباء الحياة بعد بلوغهم السن القانونية. ولطالما عملت الجمعية منذ تأسيسها برئاسة المرحوم **جان شدياق** اول رئيس للجمعية ورئيس سنا SNA في حينه على الترويج لاعفاء عقود التأمين الادخارية من الضرائب والرسوم كافة، تشجيعا للمواطنين على ادخار القرش الابيض لليوم الاسود. ونجحت الجمعية في مراحل سابقة بحمل وزارة المالية على الغاء رسمي الطابع البلدي والطابع المالي ومجموعهما ١١ بالمئة عن عقود التأمين على الحياة على انواعها، ولا يجوز بالتالي استبدال تلك الرسوم بضريبة دخل على العائد الاستثماري الذي يجنيه المدخر المضمون لدى شركات التأمين.

رفع بدل الاشتراك يحتاج الى موافقة الجمعية العمومية

لفت مرجع تأميني نظرنا الى ان اشتراكات العضوية هي الوارد الرئيس في موازنة الجمعية التي تخضع لموافقة الجمعية العمومية للاعضاء.

وعليه كان يتعين على مجلس ادارة الجمعية ان يعرض الموازنة المتضمنة رفع بدل الاشتراك الى ٤٢٥٠ دولاراً الى الجمعية العمومية للمصادقة عليه وفقا للنظام الداخلي للجمعية قبل اعتماده.

الكسندر ماطوسيان تبرع للجمعية بمخصصاته في المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي



ورد في تقرير مفوضي الرقابة سمعان غلام وشركاهم ان ايرادات الجمعية سنة ٢٠١٢ تتضمن ٩,٣٦٠,٠٠٠ ليرة لبنانية وهذا المبلغ يمثل الراتب المستحق **لالكسندر ماطوسيان** بكونه عضوا في المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي للسيارات وقد تبرع به بالكامل لجمعية شركات الضمان.



At Chedid Re, we do things differently. Our customers have given us the chance to prove that we can deliver on our promises in an efficient and timely manner, eleven years in a row. Our value propositions and product offerings are as diverse as our client base. Our integrity and professionalism have propelled us to become, in a relatively short span of time, the intermediary of choice for many regional and international capacity providers for the MENA insurance market. Our clients' loyalty and employees' dedication drove us to win the highly ranked '2010 Reinsurance Broker of the Year' awards at both the Gulf Insurance Awards and the Middle East Insurance Awards. All bases covered? You bet they are!

BEIRUT | DUBAI | LIMASSOL | RIYADH

www.chedidre.com | info@chedidre.com

CHEDID RE

عثمان بدير رئيساً للاتحاد الأردني لشركات التأمين بالتزكية وحسن أبو الراغب نائباً له للمرة الثانية



من اليمين: د. علي الوزني، يعقوب صوالحة، عماد الحجة، حسن علي أبو الراغب، عثمان بدير، د. وليد زعرب، رشيد الهباب و ماهر الحسن

فاز رئيس مجلس ادارة شركة التأمين الأردنية **عثمان بدير** برئاسة الاتحاد الأردني لشركات التأمين بالتزكية. كما فاز بالتزكية بمنصب نائب رئيس مجلس ادارة الاتحاد وللمرة الثانية **حسن علي أبو الراغب** مدير عام شركة اليرموك للتأمين. وفاز بالتزكية بعضوية مجلس إدارة الاتحاد كل من الدكتور **وليد وائل زعرب** مدير عام الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين والدكتور **علي الوزني** مدير عام الشركة الأولى للتأمين والسيد **عماد الحجة** مدير عام الشركة المتحدة للتأمين والسيد **رشيد الهباب** مدير عام شركة التأمين الوطنية والسيد **يعقوب صوالحة** مدير عام شركة التأمين العربية.

وخلال اجتماع الجمعية العمومية نوقش التقرير السنوي للاتحاد وبحث عدد من القضايا الحيوية التي تمس مستقبل قطاع التأمين الأردني ومنها موضوع تحرير أسعار التأمين الإلزامي للمركبات والحلول المقترحة للحد من خسائر شركات التأمين في هذا الفرع، واستعراض أهم المواضيع والقضايا التي أنجزها مجلس إدارة الإتحاد خلال السنة السابقة ٢٠١٢، وقد تم خلال الإجتماع المصادقة على الخطة المستقبلية للإتحاد والبيانات المالية للإتحاد لعام ٢٠١٢ وإقرار الميزانية التقديرية لعام ٢٠١٣، كذلك تم اطلاع الحضور على مراحل تطبيق مشروع اصدار مخططات الحوادث الكترونياً والذي سيبدأ بالتعاون مع مديرية الأمن العام في العاصمة عمان مطلع شهر حزيران بكلفة تصل الى مليون دولار ولاحقاً سيتم تطبيق المشروع في باقي محافظات المملكة.

ويذكر بأن نظام الإتحاد الأردني لشركات التأمين رقم (١٠٧) لسنة ٢٠٠٨ وتعديلاته قد أتاح المجال للسادة رؤساء مجالس إدارة شركات التأمين ونواب الرؤساء إضافة الى المدراء العامين للشركات للترشح لعضوية مجلس الإتحاد وزاد عدد أعضاء المجلس من خمسة أعضاء الى سبعة أعضاء.

المدير المفوض لـ«دار العراق للتأمين» ينال شهادة CII

هنأ فريق عمل شركة دار العراق للتأمين مديرها المفوض **نبيه حسن محمد** لمناسبة اجتيازه امتحان التأمين البحري وحصوله على شهادة CHARTERED INSURANCE INSTITUTE (CII). مبروك.

سر تأميني

● يلاحظ ان اسماء شركات تأمين لبنانية واجنبية تعدّل، ويبدأ باستعمالها على نطاق واسع دون الحصول على موافقة مسبقة من لجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة. ويفترض ان يصدر عن وزير الاقتصاد والتجارة. «علم وخبر» يرخص بتعديل الاسم على ان يبدأ العمل بالاسم الجديد بعد صدور «العلم والخبر» في الجريدة الرسمية.

«الخليج للتأمين» تتصدر أقساط وارباح الشركات في الكويت
خالد الحسن: تحافظ وبقوة على مكانتها الرائدة محلياً وإقليمياً



خالد الحسن مترئساً الاجتماع

توقع العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين **خالد الحسن** خلال انعقاد منتدى الشفافية تحقيق نمو بنسبة ٧ في المئة من إجمالي الأقساط المكتتبة خلال ٢٠١٣.

وقال **الحسن** «لا تزال الخليج للتأمين تحافظ وبقوة على مكانتها الرائدة على المستويين المحلي والإقليمي، فقد احتلت موقع الصدارة في السوق الكويتية من حيث إجمالي الأقساط المكتتبة وصافي الأرباح وهي تتمتع بتصنيف إئتماني -A مع نظرة مستقبلية مستقرة من وكالتي التصنيف الائتماني العالميتين «ستاندرد أند بورز» و«ايه إم بست» على مستوى قطاع التأمين. أما على المستوى الإقليمي فإن الخليج للتأمين تحتل مرتبة متقدمة من حيث إجمالي الأقساط المكتتبة والأرباح الفنية. وقد حافظت على مركزها الريادي في كل من أسواق البحرين والأردن من حيث إجمالي الأقساط المكتتبة وفي مصر من حيث الأرباح التشغيلية.

وأشار **الحسن** الى نجاح الشركة بالاستحواذ على ما نسبته ٢٠ في المئة من شركة اللاينس للتأمين في الإمارات، كما زادت من استحواذها في شركة الأرجان العالمية العقارية (الكويت) لتصبح ما يقارب من ٢٠ في المئة. كما وانها حققت نمواً ملحوظاً ونتائج جيدة رغم الظروف الاستثنائية والاضطرابات السياسية التي تمر بها بعض الدول العربية، وبلغ نمو صافي أرباحها نسبة تفوق ٣٠ في المئة لتصل الى ٩,٣ ملايين دينار كويتي بما يعادل (٣٣ مليون دولار أميركي) وذلك بالمقارنة مع عام ٢٠١١. وفازت الشركة عام ٢٠١٢ بلقب «أفضل مزود للتأمين» في الشرق الأوسط من قبل Global banking and finance review.

«الخليج للتأمين» أفضل موفر للخدمات التأمينية في الشرق الأوسط

حصلت الخليج للتأمين، الشركة الرائدة في مجال تقديم خدمات التأمين في الكويت والشرق الأوسط على جائزة GLOBAL BANKING AND FINANCE REVIEW وذلك تقديراً للحلول المبتكرة والشاملة التي تقدمها منذ تأسيسها عام ١٩٦٢.



خالد مشاري السنعوسي
الخليج للتأمين

وللمناسبة قال مدير الاتصال المؤسسي وعلاقات المستثمرين **خالد مشاري السنعوسي** «ان اختيار شركة الخليج للتأمين هذا العام من قبل GLOBAL BANKING AND FINANCE REVIEW ما هو إلا بسبب الإنجازات المتميزة التي حظيت بها الخليج للتأمين في العديد من مجالات حلول التأمين على الحياة وغيرها من حلول التأمين الأخرى، حيث أحرزت الشركة درجات التفوّق لإنجازاتها في مجالات الحلول التأمينية المتكاملة، الجودة المتميزة للمنتجات والخدمات ذات المستوى الرفيع للعملاء، نظم تكنولوجيا معلومات متقدمة تربط جميع عملياتها الإقليمية الى أجهزتها المركزية والنهج الأدبي العالي بالمسؤولية الاجتماعية للشركات.

شركة النخبة لوساطة التأميـن وإعـادة التأميـن
Elite Insurance & Reinsurance Brokerage Co.

جائزة أفضل
وسيط تأمين لعام
٢٠١٢



Kingdom of Saudi Arabia
P.O.Box: 305466 Riyadh
Tel.: 920007474
Fax: 920007474 / Ext.1222
Customer service: 1130 / 1120 / 1110 / 5553 / 1140
www.elietre.com.sa

مؤسسة الضمان الإلزامي للسيارات وجمعية شركات الضمان تتحملان مسؤولية عدم التحرك لاعتماد نموذج لعقد جديد للتأمين الإلزامي يشمل الأضرار الجسدية والمادية معاً



العميد جورج لطوف
مصلحة آليات السيارات



اسعد ميرزا
جمعية شركات الضمان



فاتح بكداش
مؤسسة الضمان الإلزامي للسيارات



اللواء عباس ابراهيم
مديرية الأمن العام

المقابلتان اللتان أجريناهما مع كل من المحامي الدكتور **منيف حمدان**، والمحامي (القاضي السابق) **حافظ زخور** أكدتا ان قانون السير الجديد، دخل حيّز التنفيذ منذ تاريخ نشره في الجريدة الرسمية بتاريخ ٢٥ تشرين الثاني ٢٠١٢، وان الوزارات المكلفة اصدار المراسيم التطبيقية تتحمل المسؤولية القانونية حيال تخلفها عن اصدار المراسيم التطبيقية المنصوص عليها في عدد من مواد القانون الجديد. والوزارات المعنية هي وزارة الداخلية ووزارة الاقتصاد والتجارة ووزارة العدل.

إلا انه ليس هناك مع الأسف من يحاسب الوزارات على تغافلها عن الموجبات الملقاة عليها والمصالح والهيئات التابعة لها، والمعنية بهذا القانون.

وإذ يتعذر عملياً على مصلحة الميكانيك وقوى الأمن الداخلي تطبيق احكام القانون الجديد التي تحتاج الى مراسيم تنظيمية، فإن هناك أحكاماً أخرى يمكن تطبيقها فوراً، لأنها واضحة ولا تنص على وجوب تنظيم دقائقها بموجب مراسيم تصدر عن الوزارات المختصة. والمقترح الذي قدمه وزير الداخلية العميد **مروان شربل** قبل استقالة حكومة ميقاتي، بتعليق القانون، لا فاعلية قانونية له على الإطلاق، لأن القانون لا يعدّل او يوقف تنفيذه إلا بقانون. وعليه فإن مصلحة آليات السيارات (الميكانيك) التي يتولى ادارتها العامة العميد **جورج لطوف** ملزمة بتطبيق أحكام المادة ١٦٧ التي تنص كما على مديرية الأمن العام التي يتولاها اللواء **عباس ابراهيم** ان تمنع على السيارات الأجنبية ان تدخل لبنان ما لم تكن مزودة بعقد تأمين إلزامي وفقاً لأحكام المادة ١٩٦ على عدم جواز الترخيص لأي سيارة او تسجيلها اذا لم يكن صاحبها يحمل عقد تأمين الزامي يغطي الأضرار الجسدية والمادية معاً.

وهنا تتحمل جمعية شركات الضمان ومؤسسة الضمان الإلزامي للسيارات مسؤولية التحرك من أجل عقد اتفاق مع مصلحة الآليات (الميكانيك) على نصوص عقد تأمين الزامي يشمل الأضرار الجسدية والمادية معاً، وبانتظار ان تستيقظ وزارة الاقتصاد والتجارة ووزارة الداخلية ووزارة العدل من سباتها، وتعمد الى اعداد المراسيم التنظيمية المطلوبة، أو تقدم مشروع قانون يقضي بتعديل الأحكام غير القابلة للتنفيذ في قانون السير الجديد.

أحكام لا تحتاج الى مراسيم تنظيمية

المادة ١٦٧:

لا يجوز تسجيل أي مركبة او اعادة وضعها في السير او دفع الرسم السنوي عليها، إلا بعد تقديم عقد تأمين لدى شركة تأمين مرخصة للعمل في الجمهورية اللبنانية ومجازة لممارسة أعمال تأمين المركبات على ان يغطّي هذا العقد المسؤولية المدنية عن الضرر الجسدي والمادي اللاحق بالغير والناجم من استعمال المركبة.

– لا يجوز السماح بدخول المركبة غير اللبنانية على أراضي الجمهورية اللبنانية إلا بعد تقديم عقد تأمين يغطّي المسؤولية المدنية عن الضرر الجسدي والمادي اللاحق بالغير والناجم عن استعمال المركبة.

المادة ١٩٦ السير الدولي:

تعتبر المركبة في وضع السير الدولي على الأراضي اللبنانية عندما تتوافر فيها الشروط الآتية:

١ – ان يكون مالكها شخصاً طبيعياً أو معنوياً له محل اقامة في الخارج.

ب – ان لا تكون مسجلة في لبنان.

ج – ان تكون موجودة في لبنان بصورة مؤقتة.

د – ان يحمل صاحبها عقد تأمين صالحاً في لبنان يغطي الأضرار الجسدية والمادية التي تسببها المركبة للغير.

أسرار التأمين

● مستشفيات ترفض تقديم خدماتها لصناديق التعاضد التي تتعاطى التأمين الصحي التجاري لأنها غير مليئة. وتشترط المستشفيات على صناديق التعاضد ان تأتي اليها بكفيل او مصرف يأخذ على عاتقه دفع الارصدة المستحقة في ذمتها في حال تخلفت عن دفع تلك الارصدة في مواعيدها. والسبب الذي يجعل المستشفيات تطلب كفيلا للصندوق التعاضدي هو ان الصندوق ليس شركة تجارية اذ انه يؤسس من دون اي رأسمال ولا يلاحق في حال توقفه عن العمل او افلاسه، لانه لا يخضع لاحكام قانون التجارة.

● اشتد وطيس المزاحمة بين شركات التأمين على عقود التأمين على السيارات التي تباع من الموزعين، والوكلاء، حتى ان سعر التأمين الشامل للسيارة الجديدة تراجع الى ما دون ٢,٥ بالمئة للسيارات التي تباع بالتقسيط حتى ٦ سنوات. ويتقاضى الوكلاء والموزعون عمولة من شركة التأمين مقابل اقناع الزبائن بإسناد عقد التأمين اليها.



LEBANON-S.A.L.

TCL

TOTAL CARE

BETTER CARE QUALITY CARE

TOTAL CARE

Tel : +961 1 488481 - Fax : +961 1 488482
Hotline : +961 3 404047
www.tcl.com.lb - info@tcl.com.lb

المؤتمر السنوي لصناعة التأمين التكافلي في دبي

النظرة العامة لصناعة التكافل ايجابية إلا ان النمو يتباطأ في بعض الأسواق



على شركات التكافل ان تبتدع حلولاً لمواجهة المنافسة وتحسين نتائجها المالية



من اليمين: د. باسل الهنداوي، فريد لطفي، محمد الدشيش وياسر البحارنة



من اليسار: جورج قبان وكريم جبري

تغطية: اميل زخور

دعا رئيس هيئة مركز دبي المالي العالمي DIFC AUTHORITY **جف سينجر** JEFF SINGER **شركات التأمين التكافلي الى رفع التحدي الماثل أمامها منذ سنوات وهو ابتداع حلول تمكن لها مواجهة المنافسة المتزايدة في سوق التأمين التكافلي.**

وقال **سينجر**«لقد حققت أسواق التأمين التكافلي نمواً لا بأس به خلال العقدين الماضيين من السنين، إلا ان التحديات ما تزال ماثلة أمامها وأهمها ايجاد حلول تؤدي الى تحسين نتائجها المالية».

TO FIND INNOVATIVE SOLUTIONS TO MANAGE THE CHALLENGES OF AN INCREASINGLY COMPETETIVE TAKAFUL MARKET, DRIVE OPERATIONAL EFFICIENCIES AND IMPROVE THE FINANCIAL PERFORMANCE IN THE INDUSTRY

كلمة **سنجر** هذه افتتح بها المؤتمر السنوي للتكافل الذي انعقد في مركز دبي المالي العالمي بحضور قادة وأركان صناعة التأمين والإعادة والوساطة العربية والعالمية.

بارفيز صديق

بارفيز صديق PARVEZ SIDDIQ الرئيس التنفيذي لشركة نور



من اليسار: TOBIAS FRENZ، كريستيان غريغوروفيتش



من اليسار: صلاح الدين موسى ود. كمال جاد كريم



من اليمين: عديل مشتاق، D.R ARYA، ياسر البحارنة، MARCEL OMAR PAPP ومحمد رفيق



من اليسار: AZIM MITHANI، كريستيان غريغوروفيتش، JOHNSON VARUGHESE، ANDREW GREENWOOD و BILL PERRY



من اليسار: جو بولس ومايكل قرطباوي



من اليسار: عثمان بازيان وابراهيم قاسمية



من اليمين غوتام داتا

للتكافل NOOR TAKAFUL قال انه «على الرغم من النظرة العامة المشجعة لصناعة التكافل، فإن التقارير التي صدرت مؤخرا تبين ان نمو الأقساط التكافلية تباطأ قليلاً في بعض الأسواق المهمة، وهذا يلقي على كاهلنا مزيداً من الضغط كي نعمل باتجاه تحسين أدائنا، ورفع مستوى ربحيتنا».

RECENT REPORTS INDICATE THAT GROWTH RATE IS SLOWING SLIGHTLY IN SOME KEY MARKETS, PLACING INCREASING PRESSURES ON OPERATORS TO BOOST TECHNICAL PROFITABILITY AND OPERATIONAL EFFICIENCY



غسان مروش ومحمد جنيد خلال اجتماعهما داخل جناح تكافل الإمارات

غسان مروش

وقال **غسان مروش** الرئيس التنفيذي لشركة تكافل الإمارات إن إشراك الجيل الجديد في خدمات التكافل أصبح ضرورة بهدف الوصول لنمو مستدام في صناعة التكافل على المدى الطويل.

وأضاف ان «الميكروتكافل» هو عبارة عن آلية مبتكرة لتوفير الحماية التأمينية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية الى تلك الفئة من العاملين الأقل حظاً والذين هم بحاجة ماسة لبرنامج تأميني يوفر الحماية لهم بتكلفة معقولة.

وقال: «يجب العمل على تنظيم وتطوير صناعة التكافل، من خلال



SAFDER JAFFER



ارشيد الطيب



DAVID MCLEAN



من اليسار: محمد علي السري وغسان مروش



من اليسار: SANJAY CHAUDHRI وKISHORE BAJAJ



من اليمين: نائل صلاح، شادي سعاده وأيمن صبح داخل جناح ESKADENIA

توحيد أو تنسيق الإطار التنظيمي لمجمل صناعة التكافل في كافة أنحاء المنطقة، وان تكون أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية أكثر وضوحاً».

وأكد انه ينبغي التركيز على تطوير الموارد البشرية من خلال أصحاب الخبرة الملائمة لتحقيق الكفاءة والاستدامة طويلة الأمد، ومن الضروري تجنب المنتجات التقليدية والاستثمار عوضاً عن ذلك في الأبحاث والتطوير لإيجاد منتجات التكافل الحقيقي.

كريستيان كريغورفيتش

وكشف **كريستيان كريغورفيتش** الرئيس التنفيذي لشركة نكست كير لإدارة التأمين الصحي ان حجم التعويضات التي دفعتها شركات التأمين خلال العام الماضي بلغ نحو ٧,٣ مليارات درهم، في حين بلغت فاتورة العلاج أكثر من ٤ مليارات دولار أي نحو ١٤,٦ مليار درهم.



من اليمين: فراس العظم، جيل مونتاشي وشريف شريف

وقال **كريغورفيتش** ان سوق التأمين الصحي يتوقع ان يحافظ على نسبة نمو تراوح بين ١٥ الى ٢٠٪ خصوصاً في حال اقرار مشروع التأمين الصحي في إمارة دبي، في الوقت الذي تستعد فيه الدولة لتطبيق التأمين الصحي الإلزامي على جميع المقيمين في الدولة. ■



من اليمين: داوود تايلر، شكيب ابو زيد وسوبرا مانيام



من اليسار: ربيع رافعه ونزيه حيدر



ميرنا ابو سليمان وانور ابو سبيتات



في الوسط صالح الهاشمي

www.methaq.ae

ميثاق
METHAQ
شركة ميثاق للتأمين التكافلي
METHAQ TAKAFUL INSURANCE COMPANY

وعد و ميثاق
promise & commitment



تأمين السيارات | تأمين الممتلكات و المؤسسات | تأمين اليخوت الترفيهية | التأمين على السفر | التأمين الشخصي

Motor Insurance **Corporate Insurance & Assets** **Pleasure Craft** **Travel Insurance** **Personal Insurance**

Abu Dhabi
Delma St, Behind Judicial Court
Opp: Al Fara'a Co Tower,
Building Number: C54
P.O. Box 32774
Tel: +971 2 6565333
Fax:+971 2 6565334

Dubai
AW Rostamani Building,
8th Floor, Al-Ittihad Road,
Port Saeed
P.O. Box 186964
Tel: +971 4 2601 601
Fax: +971 4 2601 600

RAK
Ben Daher Street,
Al Baharai Al Mazrooy Building,
Next to Etisalat & CenterPoint
P.O. Box 4343
Tel : +971 7 2288 688
Fax: +971 7 2288 677

Al AIn
Aoud Al Toba Street,
Building Number: 711,
Ground floor
P.O. Box 88243
Tel: +971 3 7510424
Fax: +971 3 7510417



من اليسار: محمد الدشيش، صالح الهاشمي، اسامة القيسي وايمن صالح


من اليسار: SACHIN SAHNI، شكيب ابو زيد، زهير العطعوط وSALIM SEYUDU

٢٠٠ شركة تكافلية في العالم

دليل شركات التأمين الاسلامية: ١٨ في المئة نمو اعمال التكافل للعام ٢٠١١


نسيب بربير

اطلق العدد الاخير من دليل شركات التأمين الاسلامية خلال المؤتمر العالمي للتكافل مظهرا نموا ملحوظا في حجم الاشتراكات المكتتبة من قبل شركات التأمين الاسلامية بنسبة ٢٥ في المئة الى ١٧,٤ مليار دولار اميركي في ٢٠١١ في حين بلغ نمو شركات التكافل ١٨ في المئة.

وبيّن الدليل الذي يصدر بشراكة بين شركة تكافل ري TAKAFUL RE ومجلة الشرق الاوسط للتأمين ان ايران التي تعتبر اكبر سوق للتأمين الاسلامي سجلت اعلى معدل نمو بنسبة ٣٩ بالمئة باشتراكات تقدر بـ ٧,٩٣ مليارات دولار في حين ان المملكة العربية السعودية قد حافظت على الحصة الاكبر من اشتراكات دول مجلس التعاون الخليجي حيث ارتفع حجمها الى ٤,٩ مليارات دولار. ولقد اظهر الدليل ان اشتراكات ايران تمثل تقريبا ٤٥ في المئة من اجمالي التأمين الاسلامي وتأتي في المرتبة الثانية دول مجلس التعاون الخليجي بحصة قدرها ٣٨ في المئة في سنة ٢٠١١.

وبلغ عدد شركات التأمين الاسلامية في العالم ٢٠٠ شركة بالمقارنة مع ١٩٥ شركة في ٢٠١١ بينما يوجد اكبر عدد من شركات التأمين الاسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي والتي بلغ عددها ٧٧ شركة تليها دول الشرق الاقصى ٤٠ شركة وافريقيا ٣٦ شركة.

ومن المتوقع ان يظهر عام ٢٠١٣ مزيدا من التقدم في المناطق غير المستغلة في العالم والتركيز على القدرات الاكتتابية ومعايير الخدمات، وتقديم المنتجات، وارشاد العملاء بالاضافة الى العلاقات القوية في السوق سوف يساعد مشغلي التكافل في شق طريقهم الى معظم الاسواق غير المستغلة بحسب ما افاد السيد **خالد البستاني**، رئيس مجلس ادارة تكافل ري.

ويوفر العدد السابع من دليل شركات التأمين الاسلامية صورة عن شركات التكافل العاملة في السوق، حيث يقدم المعلومات عن شركات التأمين الاسلامية الرئيسية ونوافذ التكافل وشركات اعادة التكافل في ما يقارب من ٣١ بلدا.


من اليمين: عبد اللطيف ابو قوره وشكيب ابو زيد


من اليمين: كريستيان غريغوروفيتش، اندره داوود، زينة آدم ومايا الخشن داخل جناح NEXT CARE


من اليمين: NOEL D'MELLO وIQBAL MANQANI


من اليسار: محمد بن عبد الرحمن، TOBIAS FRENZ، محمد شريف وDIPAN CHANDRANI


من اليسار: ابراهيم قاسمية وممدوح ملكاوي

TECHNOSYS Group
IT systems

تكنوسيس
تطلق منتجات جديدة للتأمين

AIMS web Solution

Just Launched
Smart Apps & SmartCloud
for Takaful & Insurance



AIMS CLOUD Solution

Ease-Up & Save-Up
on your IT

We do only Takaful & Insurance IT smart systems





WWW.TECHNOhome.net

ORACLE CERTIFIED PARTNER

CMMI LEVEL 3



ENRIQUE BALESTEROS متوسطاً أركان MAPFRE ASSISTANCE



من اليسار: علي فضاله، ناصر المسند وعلي ابراهيم العبدالغني



من اليسار: D.R ARYA وسامي الشريف



من اليسار: عدنان المرزوقي ومحمد الدشيش

SESSIONS

Session 1:
New Strategic Imperatives - Sustaining Growth and Effectively Managing the Shift to Profitability

Kenyote Speakers: Zainudin Ishak (CEO HSBC Amanah Takaful Malaysia)

Chris Wei (CEO Great Eastern)

Parvaiz Siddiq (CEO Noor Takaful)

Session 2:
The Industry Leader's Power Debate:

Session Chair: Irshied Tayeb (Head of Insurance Bin Shabib & Associates)

Keynote Debaters: Dr. Bassel Hindawi

Shahril Azuar Jimin (vp Officer Maybank Ageas)

Azim Mithani (CEO Prudential BSN TAKAFUL)

Session 3:
The Launch of the World Islamic Insurance Directory 2013

Presenter: Nassib Barbir (Takaful Re) Deputy Director

Session 4:
Enabling Takaful Operators to Improve Operational Efficiency & Boost Profitability

Presenter: Andre Daoud (Chief Business Officer NEXtCare AGHS UAE)

Session 5:
Mainstreaming Takaful in Key Markets

Speakers: Ghassan Marrouche (CEO Takaful Emarat)

Talha Ul Islam (Chief Technical Al Hilal Takaful)

Session 9:
Establishing & Implementing International Best Practices to Strengthen the Global Takaful Industry

Opening Speaker: Prasanna Seshachellam Director (DFSA)

Session 10:
Interactive Debate: Evolving Regulatory Frameworks: Towards Better Governance & Transparency in the Takaful Industry

Dr. Alberto Brugnoni (ASSAIF Chairman)

Manfred Maske (CEO Legal & General Gulf Takafu)

Wan Saifulrizal Wan Ismail (Director Towers Watson Malaysia)

Omer Morshed (CEO Centegy)

Session 11:
Legal and Regulatory Environmental Impact on Ratings of Takaful Companies

Speakers: Vasilis Katsipis (A.M.BEST)

Peter Hodgins (Partner - Clyde & Co)

Session 12:
Empowering the Risk-Function in Takaful Operators

Speakers: Susan Dingwall (Partner Norton Rose)

Wan Ismail (Director) Towers Watson Malaysia

Sanjay jain MENA Insurance Advisory Ernst & Young

Session 13:
The Shari'ah Roundtable

Session Chair: Peter Hodgins

Panelists: Dr. Muhammad Al-Amine (BANK ALKHAIR)

Srikandi Utami (Head of Shari'ah PT Sun Life)

Sheikh Bilal Khan (Shari'ah Scholar Linklaters)

Mufti Kaleem Shari'ah Advisor Takaful Emarat

Session 14:
Interactive Debate: Reviewing Asset Management & Investment Strategies for the Takaful Industry

Session Chair: Bernardo Viscaino (Thomson Reuters)
Panelists: Anouar Adham (Head of Asset Management QIB -UK)
Pervaiz Ahmed (QIIB)

Ali Soner Guney (Fund Manager NBAD)

Session 15a:
Awakening the Africa Opportunity

Speaker: Momodou Musa Joof (MD) Takaful Gambia

Session 15b:
Country Focus Roundtable: New Frontiers, New Growth Opportunities - North Africa, The Middle East, Africa, and Asia

Session Chair: Dr. Alberto Brugnoni

Panelists: Gautam Datta (CEO Al Madina Insurance)

Dawood Yousef Taylor

Chakib Abouzaid

Dr. Hashem AlNemer (University of Business & Technology)



من اليسار: هاني الكردي



من اليسار: غسان مروش وسيد فروخ علي



At the heart of health insurance

NAS brings quality, reliability and consistency together to offer better value for the customers. As 'second to none' Third Party Administrator we stay ahead in the world of health insurance, identifying changing trends, adopting the latest technologies and ensuring prompt settlement of claims. NAS has teamed up with first-class global partners for an international network to offer medical insurance of the highest standards in the region. Our premium clients will endorse this fact.

P.O.Box:. 44505, Abu Dhabi, UAE, Tel: +971-2 6940700, Fax: +971-2 6717550, www.nas.ae



صلاح الدين موسى (شيكان SHEIKAN - السودان):

لا سبب مباشر من انسحاب الشركات السودانية من AWRIS

تعدّ شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين SHEIKAN الأولى في السودان. العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في الشركة صلاح الدين موسى كشف عن نمو نتائجها وتطورها بمختلف أقسامها، واعتبر التأمينات المتناهية الصغر المدعومة من الدولة بمثابة فرص واسعة أمام الشركات الوطنية، موضحاً ملابسات انسحاب الشركات السودانية من الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS.

التأمينات المتناهية الصغر أوجدت فرصاً واسعة أمام الشركات الوطنية

نمو وتطـور

■ **كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين في السودان؟**

– قطاع التأمين جيد لكن إنفصال الجنوب عن الشمال القى بتداعياته السلبية على الإقتصاد السوداني ككل، وبالرغم من ذلك إستطاعت شركات التأمين السودانية أن تحقق نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٢.

■ **ما أبرز التطورات التي طرأت على شركة شيكان؟**

– تمكنت الشركة من تحقيق قفزات نوعية ومهمة خلال العام ٢٠١٢ تمثلت في ارتفاع إشتراكات التأمين (الأقساط) من ٤٥٣ مليون جنيه سوداني في ٢٠١١ إلى ٦٠٠ مليون جنيه سوداني في ٢٠١٢، والحمد لله تطورت الشركة بمختلف أقسامها الإدارية والمعلوماتية والتقنية والموارد البشرية، وتنفيذاً لسياسة التوسع والإنتشار الجغرافي فقد تمّ إفتتاح ٩ مكاتب فرعية جديدة.

فرص قطاع التأمينات المتناهية الصغر

■ **هل تجدون تسهيلات من قبل شركات إعادة التأمين أم أن العقوبات لا تزال تعترض علاقاتكم معها؟**

– العقوبات موجودة لكنها لا تؤثر على علاقاتنا مع وسطاء التأمين وشركات الإعادة العالمية، لذا فإن الإمور تسير على ما يرام.

■ **في رأيكم هل للتأمينات المتناهية الصغر نتائج إيجابية في السودان؟**

– من المعلوم أن التمويل المتناهي الصغر Microfinance يلقى دعماً كبيراً من الدولة، وهذا ما أوجد فرصاً واسعة أمام شركات التأمين السودانية لتوفير الغطاء التأميني لهذا النشاط عبر التأمين المتناهي الصغر Microinsurance وتحقيق طفرة نوعية منه.

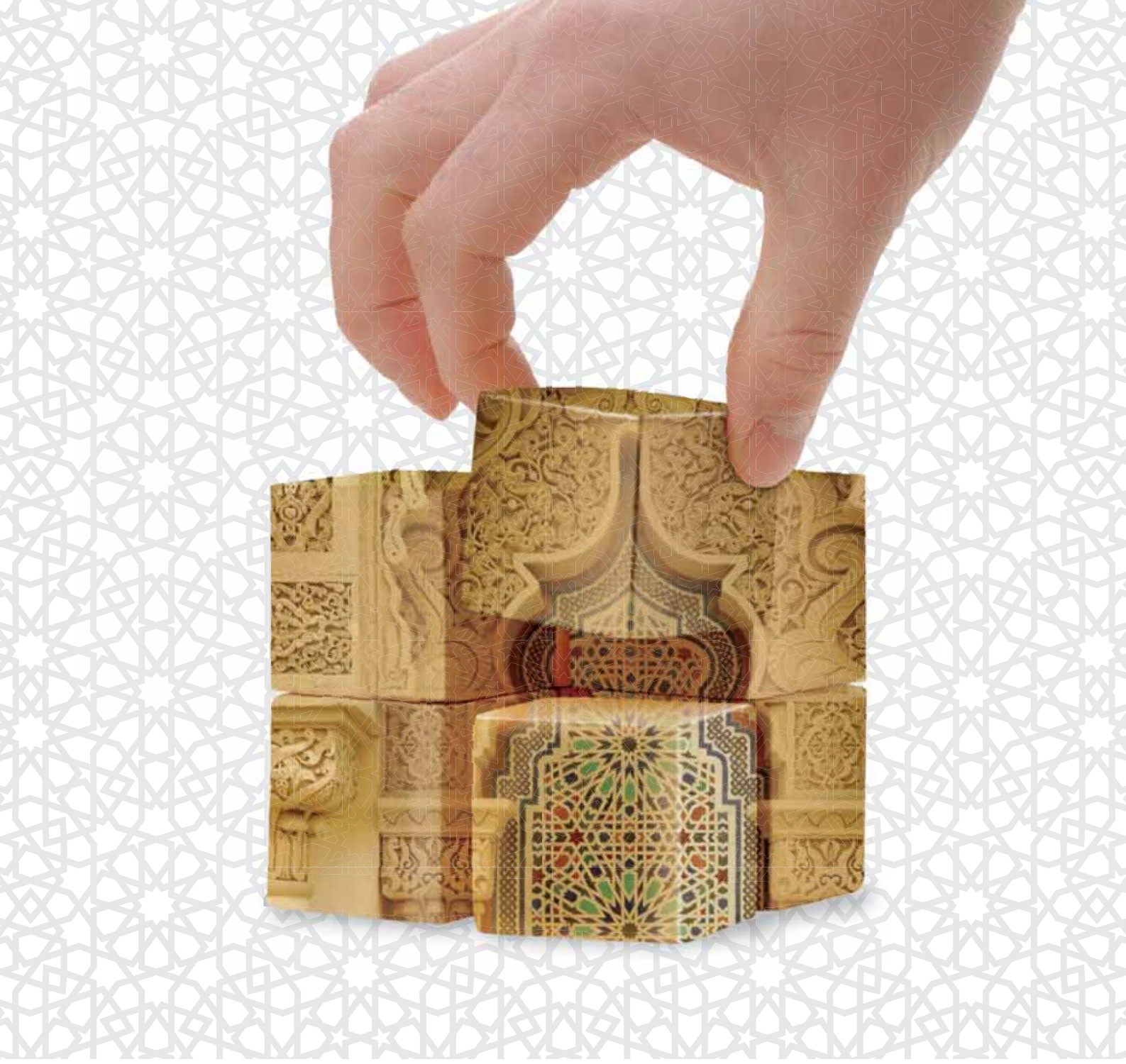
تبني المجمع الأفريقي

■ **إلام تعزون إنسحاب الشركات السودانية من الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS؟**

– ليس هناك من سبب مباشر، لكن في أيار (مايو) من العام الماضي عُقد المؤتمر العام لمنظمة التأمين الأفريقية AIO في السودان وهي المرة الأولى التي يقام فيها المؤتمر في السودان منذ تأسيس المنظمة في عام ١٩٧٢ وبحكم أن جميع الشركات السودانية أعضاء في الصندوق، طلبت هذه الشركات من AWRIS عبر اللجنة التنفيذية لإتحاد شركات التأمين السودانية أن يكون الراعي الرسمي لإحدى المناسبات على هامش المؤتمر، لكنها قوبلت بالإعتذار من إدارة الصندوق وهذا ما ترك أثراً سلبياً بالغاً على كل شركات التأمين السودانية الأعضاء في الصندوق وأعلنت إنسحابها منه تأييداً لقرار اللجنة التنفيذية لإتحاد شركات التأمين السودانية الذي اتخذ بالإجماع، وتبنت إنشاء المجمع الأفريقي لتأمين أخطار الحرب AWRIP بديلاً عن AWRIS والذي كان من ضمن التوصيات التي خرج بها المؤتمر.

هذا كل ما يتعلق بموضوع إنسحاب السوق السودانية من AWRIS وليس هناك من سبب آخر كما أشيع وقيل.■

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



نحن ننمو مع قيم التكافل

Growing With Takaful Values



'Best Re-Takaful Provider' in the Islamic Finance News Awards Best Service Providers Poll 2012

Takaful Re

Takaful Re Limited تكافل ري ليميتد

www.takaful-re.ae TRL is regulated by DFSA



'Best Retakaful Operator' at the Islamic Business & Finance Awards 2012

صالح الهاشمي (دار التكافل DAR AL TAKAFUL):

الاستثمارات المجزية واستقطاب كوادر متخصصة وراء تطور أعمالنا



أشار العضو المنتدب لشركة دار التكافل DAR AL TAKAFUL صالح الهاشمي إلى غياب دور هيئة التأمين في الإمارات في التركيز على القطاع التكافلي وتفعيله، فيما دعا البنوك الى المساهمة في تنشيط هذا القطاع، عازيا تطور أعمال الشركة الى توظيف رأس المال في استثمارات مجزية واستقطاب كوادر متخصصة ذات خبرات.

غياب دور هيئة التأمين

■ **كيف تقيّمون قطاع التأمين التكافلي في دولة الإمارات؟**

– لم ينل قطاع التأمين التكافلي في دولة الإمارات حقه في صناعة التأمين، وهذا يعود الى أسباب عدة من بينها غياب دور هيئة التأمين في التركيز أكثر على القطاع التكافلي وافساح المجال لتفعيل دوره، اضافة الى استمرار حرب الأسعار بين الشركات تقليدية وتكافلية وهذا طبعاً لا يصب في مصلحة القطاع.

من جهة أخرى تطرق مؤتمر التأمين التكافلي العالمي ٢٠١٣ الى مستقبل قطاع التكافل على الحياة، داعياً البنوك الى تفعيل دورها والمساهمة في تنشيط القطاع والهيئة الرقابية الى زيادة الوعي لدى طالبي التغطيات.

نقلة نوعية

■ **ما هي الإنجازات التي حققتموها بعد تسلمكم إدارة دار التكافل؟**

– بعد تسلمي ادارة الشركة ركزت على عملية التنظيم الداخلي، ودافعي الى ذلك غياب اللوائح التنظيمية للقطاع، وتأخر الأخير عشر سنوات عن طفرة تكنولوجيا القطاع المصرفي، لكن من المؤمل ان يشهد تطوراً ملموساً على صعيد توزيع المنتجات وتطوير أقسام المطالبات وهذا ما لمسناه بالفعل في شركتنا محققين نقلة نوعية.

من جهة أخرى، ركزنا على استخدام رأس المال في استثمارات مجزية واستقطاب كوادر متخصصة ذات خبرات وملمة بالأسواق، ما ساهم في تطوير أعمالنا، بحيث وصلت اكتتابات الشركة في نهاية العام ٢٠١١ الى ٣٣ مليون درهم، وفي نهاية العام ٢٠١٢ ارتفعت الى ٨٧ مليون درهم، ونتوقع ان تتجاوز المئة مليون درهم خلال العام الحالي.

كما نؤمن باستثمار وقتنا في جهدنا في خدمات إلكترونية والتي من شأنها تسهيل حياة مستهلكينا، سواء كانوا وسطاء أو عملاء مباشرين، ونسعى دائماً إلى أن نكون شركة وطنية في منتجاتها وخدماتها ذات معايير عالمية.

اتفاقيات مع بنوك اسلامية

■ **هل ستتخصصون في تأمينات معينة بهدف رفع اجمالي الاكتتابات؟**

– للأسف وحتى الآن لم يستحوذ التأمين على المخاطر العامة (ما عدا تأمين السيارات والصحي) حصة مهمة من المحفظة.

■ **هل في جعبتكم منتجات جديدة تودون طرحها قريباً؟**

– أطلقنا منذ فترة وثيقة التأمين على السفر «ترحال» بالتعاون مع SIRIUS أكبر شركة إعادة تأمين متخصصة في تأمينات السفر، ووقعنا اتفاقيات مع عدد من البنوك الإسلامية سيعلن عنها في الوقت المناسب.

تعامل مع الوسطاء

■ **كيف تقيّمون مؤتمر التأمين التكافلي العالمي ٢٠١٣؟**

– الموضوعات التي طرحت خلال فعالياته مهمة جداً، ولكن يجب العمل على تطبيقها قريباً وبالتعاون مع هيئة التأمين.

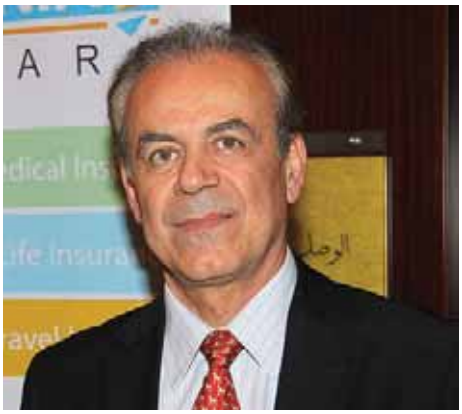
■ **هل تتعاملون مع وسطاء تأمين؟**

– ثمة أكثر من ١٥٠ وسيطاً يعملون في الإمارات نتعامل مع بعضهم لما فيه مصلحة شركتنا. ■

نائل صلاح

(اسكدنيا للبرمجيات ESKADENIA - الاردن):

نظام جديد لتوزيع ارباح شركات التكافل



عرضت شركة اسكدنيا للبرمجيات ESKADENIA الشريك الاستراتيجي في المؤتمر العالمي للتكافل خلال فعالياته احدث منتجاتها وانظمتها وحلولها التي تلبي حاجات شركات التكافل في المنطقة.

«البيان الاقتصادية» التقت رئيسها نائل صلاح على هامش اعمال المؤتمر الذي كشف عن احدث الانظمة والخاص بتوزيع ارباح شركات التكافل، مذكرا بتقيد الشركة باتفاقياتها مع شركات التأمين والتي غالبا ما تتضمن اضافة التحديثات على الانظمة المستخدمة.

نظام توزيع الارباح

■ **ما هي احدث برامجكم المعدّة خصيصا لشركات التكافل؟**

– تولي اسكدنيا اهتماما كبيرا بشركات التكافل وقد اعددنا بعض الانظمة والبرامج لها من بينها نظام متطور يستخدم لتوزيع ارباحها.

■ **بمَ يتميز هذا النظام؟**

– ثمة طرق عدة لتوزيع ارباح شركات التكافل، لذا حاولنا فهم جميع الطرق المستخدمة من قبل الشركات وضمّنا النظام مختلف الطرق لتغطية المتطلبات كافة استنادا الى المبادئ الاسلامية ومفاهيم توزيع الحصص وفق المرابحة وغيرها.

تقيد بالاتفاقيات

■ **ما هي الوسائل التي توفرونها للشركات للتخفيف من تكلفة تجديد برامجها؟**

– تتضمن الاتفاقيات المعقودة مع الشركات دائما، مختلف التحديثات التي يمكن ان تضاف على النظام، لذا فإننا نتقيد بمضمون الاتفاق المبرم مع اي شركة ونعمل ببنوده حرفيا. ■

CHRISTIAN GREGOROWICZ (نكست كير NEXT CARE):

شركات التكافل الحديثة العهد تعاني المنافسة في السوق الإماراتية

الـرئيس التنفيـذي لشركـة نكسـت كيـر NEXT CARE لإدارة المحافـظ الطبيـة CHRISTIAN GREGOROWICZ أشار الى المنافسة في سوق التأمين الإماراتية وصعوبـة استمـرار الشركـات التكافليـة الحديثـة العهـد والصغيـرة، لافتـاً الـى معاناة الشركات بسبب عدم ايجاد معيدين، مذكراً بخدمات «نكست كير» المبتكرة.



منافسة شرسة

■ **بما اننا نشارك في مؤتمر تكافلي، هل يختلف تعاملكم كشركة إدارة محافظ TPA بين شركة تكافلية وأخرى تقليدية؟**

– يكمن الاختلاف في طريقة إصدار الوثيقة وتعريفها هل هي تكافلية أم تقليدية، أما طريقة تفسير البوليصة وإدارة المطالبات فلا تختلف.

■ **لاحظنا ان أقساط ونتائج الشركات التكافلية لم تكن جيدة مؤخراً، كيف كانت نتائج الفروع الصحية لدى الشركات التي تتعاملون معها؟**

– نتعامل مع أكثر من ١٠ شركات تكافلية في المنطقة منها ٥ شركات في دبي، والمعروف ان الشركات التكافلية معظمها حديثة العهد في سوق متميزة بمنافسة شرسة، لذا ان كان على هذه الشركات الاستمرار والتقدم وسط هذه المنافسة والمحافظة على حصتها السوقية عليها ان تخسر بعض الأموال لضمان مستقبلها في السوق، مع الإشارة الى ان بعض الشركات تعاني أخطاء في عمليات الإكتتاب لا بدّ من معالجتها.

صعوبة في اسناد التغطيات

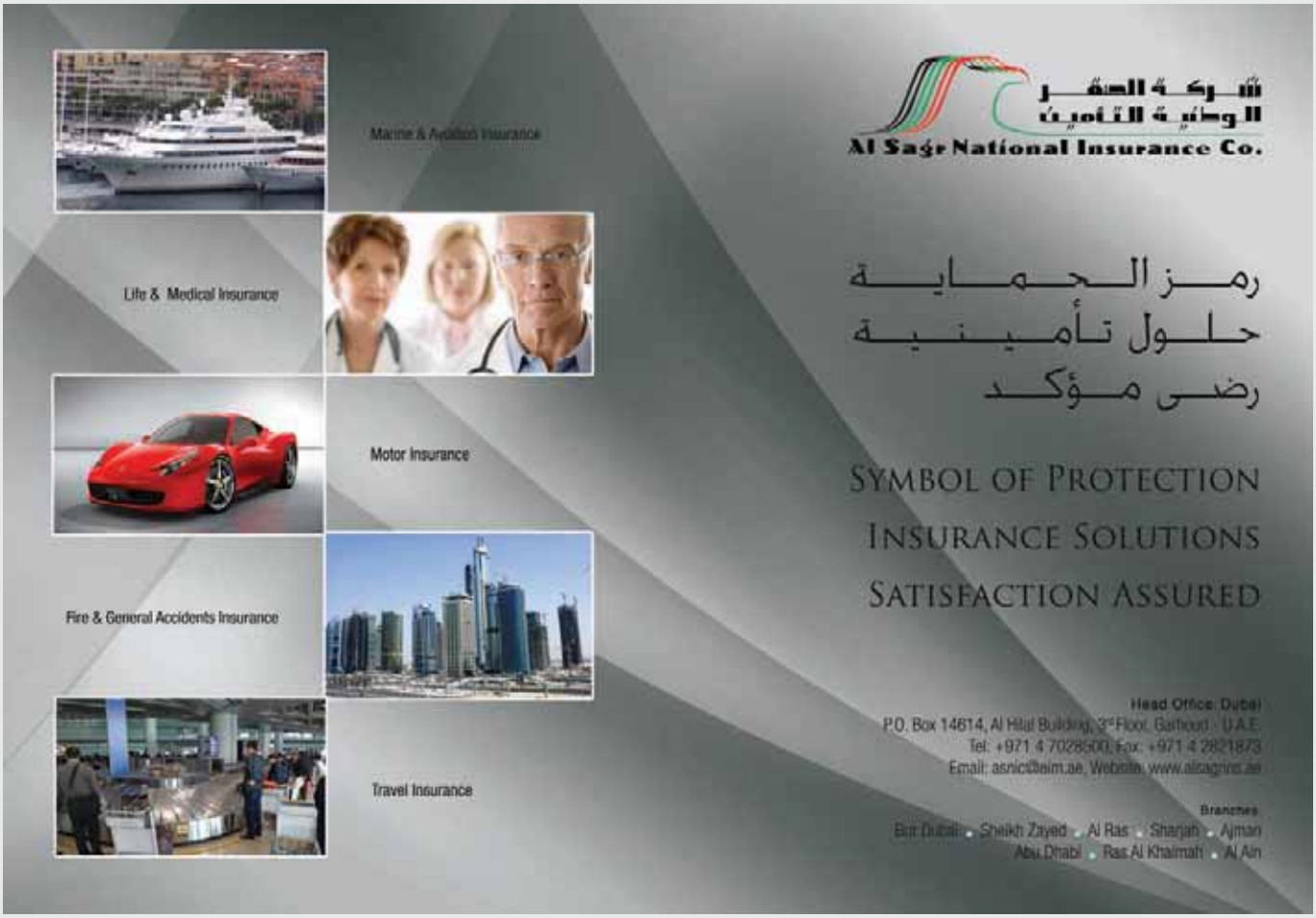
■ **في رأيكم، هل تواجه شركات التأمين صعوبة في إسناد تغطياتها الصحية الى المعيدين؟**

– نعم، تواجه شركات التأمين صعوبة في ايجاد معيدين بسبب الأزمات الإقتصادية الحاصلة في العالم. وقد بات المعيدون العالميون، لا سيّما في أوروبا يركزون على الأنشطة الأساسية والعملاء الأساسيين، وهذا يؤثر على الشركات التكافلية حديثة العهد والصغيرة.

خدمات مبتكرة

■ **بمَ تتميز خدماتكم وبرامجكم؟**

– لطالما كانت شركة نكست كير مبتكرة وسباقة الى تقديم خدمات ومنتجات وأفكار جديدة متميزة بموازاة تطويرها نظام أتمتة والتركيز على أحدث التكنولوجيات. ■



غسان مرّوش (شركة تكافل الامارات TAKAFUL EMARAT):

ضرورة توحيد الضوابط الراعية لنشاط شركات التكافل



من اليسار: رئيس مجلس ادارة الشركة محمد علي السري وغسان مروش



الرئيس التنفيذي لشركة تكافل الامارات TAKAFUL EMARAT غسان مروّش أشار الى ارتياحه تجاه أوضاع الشركة وخاصة عند بلوغ قيمة اكتتاباتها مئة مليون درهم موزعة على فرعي التأمين التكافلي على الحياة والصحة، منوها بطريقة عمل شركات التكافل الناجحة وتوفيرها افضل الخدمات للمؤمن لهم، مطالبا بتوحيد الضوابط الراعية لنشاطها، آملا في التوسع مستقبلا نحو سوقي ماليزيا واندونيسيا.

انتاج سنوي يفوق المئة مليون

■ ما هي اهم الانجازات التي حققتموها هذا العام في ظل منافسة حادة بين الشركات الاماراتية؟

– في عام ٢٠١٢ حققت الشركة زيادة في الانتاج فاقت المئة مليون وهو ما يشكل نسبة ٧٠٠ بالمئة مقارنة بالعام الماضي مع تحقيق ربحية اكتتابية ملحوظة . وعلى الرغم مما تكبدناه من تكاليف لاعادة تطوير البنية التحتية فقد وفقنا الى تقليص الخسائر. وسنتمكن ان شاء الله بنهاية عام ٢٠١٣ من تحقيق نتائج أفضل نظراً لارتفاع الانتاج وتدوير الفائض المحقق العام الماضي.

اكتتابات مندوبي المبيعات

■ في رأيكم، هل ينال التأمين التكافلي حقه في الامارات والمنطقة العربية؟

– بإمكان التأمين التكافلي الوصول الى مكان أفضل مما هو عليه لكن المشكلة الاساسية تكمن في مقارنة اعمال شركات التكافل بنظيراتها شركات التأمين التقليدية، مع الاشارة الى انه ومنذ الازمة المالية عام ٢٠٠٨ لم تتكبد المصارف الاسلامية والصناديق الاستثمارية التكافلية خسائر كبيرة كالتي تكبدتها التقليدية.

وفقنا الى تقليص الخسائر وسنتمكن ان شاء الله بنهاية عام ٢٠١٣ من تحقيق نتائج أفضل

■ ما هي مشاريعكم التوسعية لهذا العام؟

– تركز تكافل الامارات حاليا على عامل استثماري يرتكز بدوره على مندوبي مبيعاتها، الذين بدأوا يحققون اكتتابات مهمة ويطورون في عملياتهم مع التركيز على بيع وثائق التأمين التكافلي على الحياة التي تساهم في تكوين مستقبل زاهر للشركة.

توحيد الضوابط

■ ما هي مطالبكم المرفوعة للمعنيين بتطوير قطاع التأمين وبصورة خاصة التأمين التكافلي؟

– من المؤكد أن ثمة ثغرات تعتري قطاع التأمين التكافلي وعلى سبيل المثال نحن في تكافل الامارات لا نغطي قروضا مصرفية تعود لبنوك تقليدية، الا ان العديد من الشركات التكافلية الاخرى تتعامل مع هذا النوع من البنوك، وهنا نطالب وبإلحاح توحيد الضوابط الراعية لنشاط شركات التكافل بهدف تطويرها.

■ كيف تقيمون مؤتمر التكافل العالمي ٢٠١٣؟

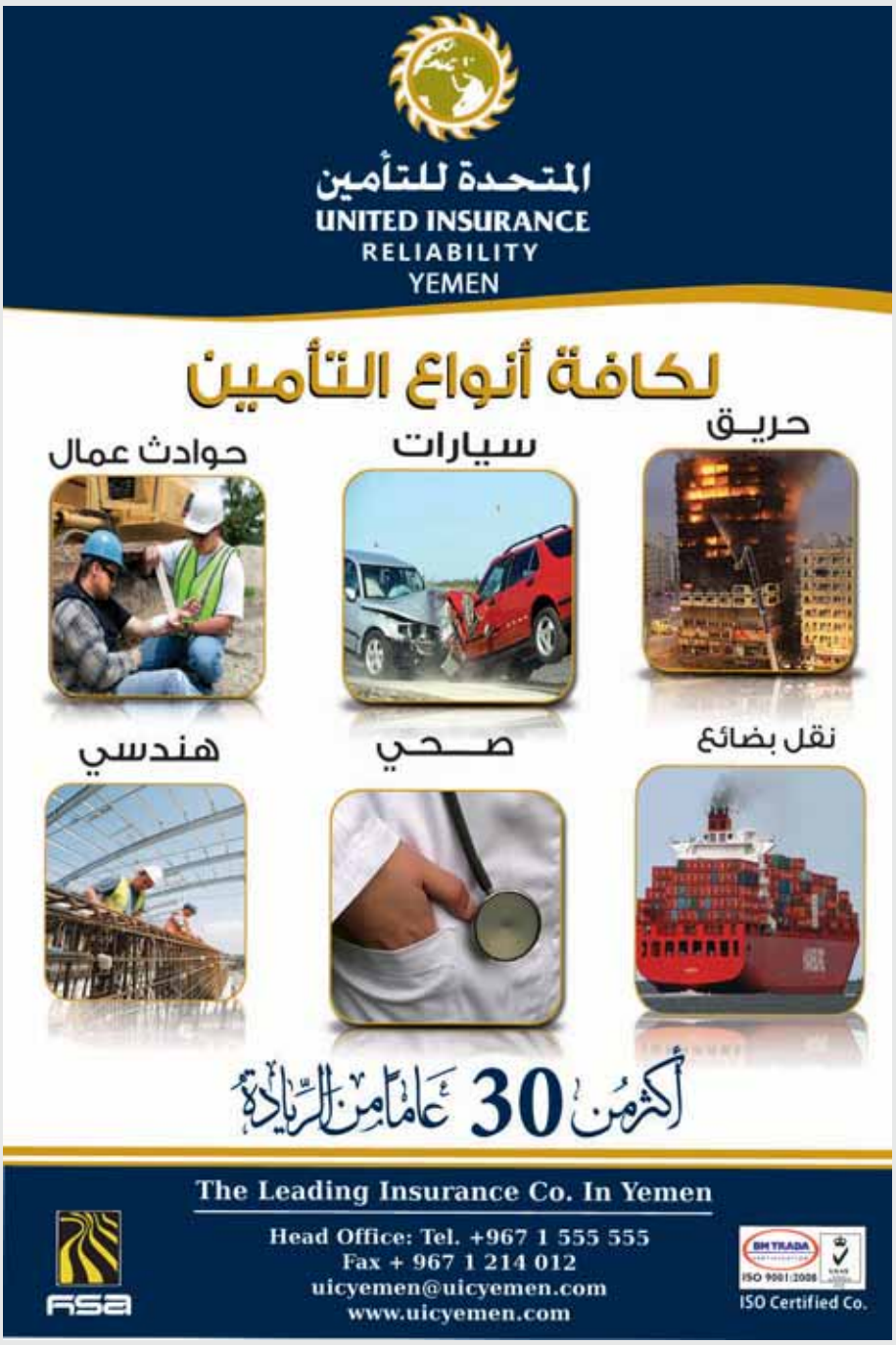
– انه مؤتمر ناجح ومهم بكل المقاييس بدليل استقطابه شركات تكافل رائدة من ماليزيا واندونيسيا واللتين تعتبران من الاسواق المهمة للشركات الاماراتية على امل التوسع نحوهما في المستقبل القريب.■

D.R. ARYA (REGIONAL MANAGER GIC RE):

We are among the top reinsurers in the region and leading 16 treaties

With more than three decades of experience in the re-insurance business, GIC of India, the Indian Reinsurer caters to the reinsurance needs of the country and also underwrites risks globally. GIC's support to the Indian market comes in the form of obligatory cessions, company surplus treaties, market surplus treaties, Excess of Loss (XOL) protection to direct writing companies and facultative acceptances. GIC Re is spreading its wings to emerge as an effective reinsurance solutions partner in the world market and is an active partner in many agriculture reinsurance programs of several insurance companies in SAARC countries, South East Asia, Middle East, Africa and Latin America. Al Bayan Magazine met the Regional Manager of GIC Dr. Arya who answered our questions in a brief but useful way.





*** How did the present unstable political situation in the MENA affect the insurance industry?**

- There is more demand for political violence cover and it is increasing. Also, other sectors are picking up again.

*** How do you evaluate the reinsurers performance in the region?**

- 2012 was quite a very good and profitable year although there were few major losses in the region.

*** How did GIC Re improve in a good way all these passed years?**

- We have focused on the Middle Eastern market and today we are among the top reinsurers in the region.

*** What about new GIC & Takaful?**

- Takaful we are doing around 50 million dollar and we are leading 16 reinsurance treaties.

*** Any last message?**

- It will take time to stabilize the Takaful industry.

حاصلة على شهادة CMMI LEVEL3 للتنمية وخدمات البرمجيات

تكنوسيس تطلق منتجاتها باستخدام تكنولوجيا الـ CLOUD والهاتف النقال

اعلن رئيس هيئة المديرين لمجموعة تكنوسيس TECHNOSYS لتكنولوجيا المعلومات عثمان بازيان مواكبة للاتجاهات الدولية في تقنيات المعلومات عن اطلاق احدث منتجاتها في مجال اتمتة التأمين وذلك باستخدام تقنيات الـ CLOUD وتكنولوجيا الهاتف النقال.



من اليسار: عثمان بازيان وابراهيم قاسمية

واوضح الرئيس التنفيذي للمجموعة **ابراهيم قاسمية** ان استخدام تكنولوجيات AIMS CLOUD سيوفر الكثير لشركات التأمين حيث ان هذه التكنولوجيا تقلل من تكاليف الترخيص والاجهزة والشيكات والنسخ الاحتياطية وخبراء الـ IT والصيانة الخ.

وأضاف **قاسمية** «طور AIMS*PAD ليتم استخدامه عن طريق الـ آي فون، آي باد، هواتف الأندرويد، والتابليتس. وهذا سيسهل الوصول إلى الوظائف الرئيسية لـ AIMSweb خلال التنقل وبغض النظر للزمان والمكان. وسيتمكن كل من المستهلك ومستخدمي شركات التأمين ومدرائهم من الوصول إلى AIMS*PAD المستخدم في إدارة علاقات العملاء، المبيعات، سير العمل، التحليلات، الخدمات...الخ عن طريق الهاتف النقال.

ومجموعة TECHNOSYS حاصة على شهادة CMMI LEVEL3 للتنمية وخدمات البرمجيات وتتبع المعايير الدولية في تنفيذ الجودة وادارة المشاريع لتنفيذ AIMSweb، AIMS*PAD، AIMS*CLOUD على نحو سلس، ضمن الخطة، وميزانية معتدلة.

ويمثل AIMSweb أكثر من ٣٠٠ عام من الخبرات التراكمية في مجال التأمين، ومطبق وبنجاح في ١٢ بلدا من أسواق الشرق الأوسط.حيث يستخدم من قبل أكثر من ثلاثة آلاف خبير تأمين يوميا في الميادين العامة، الطبية، الحياة وإعادة التأمين وغيرها، كل ذلك في بيئة متكاملة على شبكة الإنترنت العربية / اللاتينية. مع العلم ان حصة AIMSweb السوقية مهيمنة في العديد من البلدان مثل السعودية، قطر، الأردن، فلسطين، وغيرها الكثير.

لمزيد من المعلومات الرجاء زيارتنا على الموقع الالكتروني: www.technohome.net

او التواصل على info@TECHNOhome.net

دار التكافل
Dar Al Takaful
التأمين الإسلامي الأمثل Premium Islamic Insurance

من منا لا يرغب أن يسافر بارتياح!
ولهذا تقدم لك دار التكافل منتج تأمين السفر الجديد

ترحال
TERHAL

لرحلة سفر خالية من المتاعب
و المفاجآت الغير مرغوب فيها،
نقدم لكم باقات ترحال
لإحتياجاتكم المختلفة:

- ترحال بلاتينيوم
- ترحال الذهبية
- ترحال شينغن
- ترحال العائلة
- ترحال للحج والعمرة

دبي هاتف: 3041600 4 971+، فاكس: 2959207 4 971+، بناية الخيمة،بور سعيد، شارع الإتحاد صندوق بريد. 235353
الشارقة هاتف: 5515352 6 971+، فاكس: 5515350 6 971+، شارع الملك فيصل، بجانب سوبر ماركت شويترام صندوق بريد.66008
أبوظبي مكتب رقم: M 03، برج القحيدي شارع الجوازات
فرع الشركة هاتف: 3041605 4 971+، فاكس: 4226090 4 971+، أبراج بحيرات جميراء برج HDS الطابق التاسع، صندوق بريد. 235353، دبي ـ الإمارات العربية المتحدة

Join us on www.facebook.com/daraltakaful
Follow us on www.twitter.com/daraltakaful

محمد بن هزام الظاهري (شركة ميثاق للتأمين التكافلي):

شركة ميثاق تنجح بإعادة هيكلة الشركة وتعود للربحية

طمأن العضو المنتدب في شركة ميثاق للتأمين التكافلي السيد محمد بن هزام الظاهري الى تقليص الخسائر والتحول الى الربح في الدخل الشامل ، وكشف عن خطط الشركة للتوسع في الإمارات من خلال افتتاح فروع جديدة تضاف الى فروعها الحالية في أبوظبي ودبي ورأس الخيمة والعين، وقد نوه الى التحسن الكبير في قطاع التأمين في الإمارات بحيث بلغ اجمالي أقساطه ٢٥ مليار درهم، مثمناً الدور الذي تؤديه هيئة التأمين في تنظيم السوق، مطالباً اياها بمزيد من الدعم لقطاع التأمين في الدولة.



نتائج ايجابية لميثاق في العام ٢٠١٣

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها شركة ميثاق خلال عام ٢٠١٣ ؟

– تحوّلت الشركة خلال عام ٢٠١٣ الى الربحية بحيث حققت صافي أرباح بلغ ٣,٨ ملايين درهم خلال الربع الأول من العام، كما ارتفعت حقوق المساهمين والسيولة بنسب جيدة، كذلك حققت الشركة أقساطاً بلغت قيمتها ٥٣ مليون درهم، وذلك وفق الخطة الاستراتيجية التي وضعها مجلس الإدارة للشركة ويعمل على تنفيذها. وهي تمتد على مدى ثلاث سنوات وتهدف الى زيادة الانتاج والربحية ومعول عليها ان تشكل نقلة نوعية لـ «ميثاق» خلال العام ٢٠١٤.

منتجات وفروع جديدة

■ ما هي المنتجات التي تقدمها شركتكم؟

– تقدّم ميثاق جميع أنواع التأمينات تحت مظلة الشريعة الإسلامية باستثناء التأمين على الحياة وهذا الموضوع قيد الدراسة من أجل الحصول على الترخيص اللازم لمزاولته. وكذلك تقدم الشركة منتجات خاصة في مجال التأمين عبر المصارف خاصة في مجال التأمين على السيارات والممتلكات.

■ ما هي خططكم الجديدة في المستقبل القريب ؟

– نسعى الى التوسّع في الإمارات من خلال افتتاح فروع جديدة، ولدى الشركة حالياً أربعة فروع موزعة على أبوظبي ودبي ورأس الخيمة والعين، لكننا نطمح الى الانتشار في أنحاء الدولة كافة، ناهيك على أننا سنركز خلال الفترة المقبلة على فرع تأمين المركبات نظراً الى تزايد عدد السيارات في الإمارات، والفرص المتاحة لهذا النوع من التأمين.

■ ما الذي يميّز ميثاق عن مثيلاتها من الشركات ؟

– تتميز الشركة بفريق عمل متمكّن ومحترف، وبالإشراف المباشر على أعمالها من قبل الإدارة العليا، إضافة الى المبادئ التوجيهية في مجال خدمة العملاء.

تحسن القطاع

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في دولة الإمارات حالياً وتحديداً في إمارة أبوظبي ؟

– بتأثير من الأزمة المالية العالمية التي وقعت عام ٢٠٠٨ شهد قطاع التأمين في الإمارات بين ٢٠٠٨ و ٢٠١١ تراجعاً في نتائجه، لكن منذ بداية ٢٠١٢ بدأنا نلمس تحسناً كبيراً في هذا القطاع بحيث بلغ اجمالي أقساطه ٢٥ مليار درهم، ناهيك على ان الكثير من شركات التأمين ومن ضمنها شركة ميثاق للتأمين التكافلي حققت أرباحاً سواء على المستوى الفني أو على المستوى الاستثماري.

■ في رأيكم، هل سيكون لخطة أبوظبي ٢٠٣٠ دور في تنمية القطاعات الاقتصادية وتحديداً قطاع التأمين ؟

– من المؤكد انه سيكون هناك حصة من هذه الخطة لقطاع التأمين في أبوظبي، وقد بدأنا نلمس أثرها الكبير عليه من خلال النمو في المشروعات الكبرى المقامة، وهذه الخطة تمت بتوجيهات صاحب السمو رئيس الدولة الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان، ومتابعة من سمو الشيخ محمد بن زايد آل نهيان ولي عهد أبوظبي رئيس المجلس التنفيذي.

العودة الى المسار الصحيح

■ ما هي العوامل التي أدت الى تحسن قطاع التأمين وتحقيقه النجاح ؟

– تؤدي مختلف قطاعات الاقتصاد دوراً كبيراً في دولة الإمارات، مما يثبت انه بخير وفي تحسّن مستمر متعافياً من الأزمة المالية العالمية التي أثرت سلباً عليه، اضافة الى المشروعات الكثيرة المقامة في الدولة والجاري تنفيذها حالياً، وكل ذلك ساهم في تعافي قطاع التأمين وعودته الى المسار الصحيح.

■ هل تشهد سوق التأمين في دولة الإمارات منافسة حادة ؟

– تشهد السوق في الدولة منافسة قوية بين شركات التأمين، ونحن في ميثاق نلمس ذلك جيداً نظراً الى عمر الشركة القصير نسبياً (٢٠٠٨)، فيما هناك العديد من الشركات القائمة في السوق ولديها عملاؤها منذ سنوات طويلة، وبالتالي ليس من السهل على الشركات الجديدة المنافسة في ظل هذه الظروف، ولكن مع اكتساب هذه الشركات للخبرة فان اداءها سيتحسن وستكون قادرة على المنافسة.

دور فعال للهيئة

■ ما المطلوب لتفعيل دور شركات التأمين التكافلي ؟

–هذا الأمر يعتمد على دور هيئة التأمين وشركات التأمين التكافلي نفسها بالتعاون والتضامن مع بعضها البعض.

■ ما هي المطالب التي ترفعونها الى هيئة التأمين ؟

– تؤدي هيئة التأمين دوراً رائداً وفعالاً في تنظيم سوق التأمين الإماراتية، لذا نطلب منها الاستمرار في دعم شركات التأمين التكافلي وشركات التأمين التقليدية للمضي قدماً في تطوير صناعة التأمين في الدولة.

طموح الى الأفضل

■ هل أنتم راضون عن النتائج التي حققتها «ميثاق» خلال ٢٠١٢ والربع الأول من ٢٠١٣؟

– بحسب الخطة الموضوعة للشركة، نحن راضون عن النتائج التي حققناها حتى الآن، لكننا دائماً نصبو الى الأفضل، بحيث هناك العديد من الأهداف الموضوعة التي نطمح الى تنفيذها خلال الفترة المقبلة.■

ملتقى قرطاج الثاني عشر للتأمين واعادة التأمين - تونس

أحاديث عن تغيرات المناخ، وضرورة تعزيز التعاون ودور الهيئات الرقابية



من اليسار: لميا بن محمود، عبد الخالق رؤوف خليل، الشاذلي العابد، منصور نصري ولسعد زروق



من اليسار: لطفي بالزرقة، صالح بن عاشور (في الصف الثاني)، المنجي الطويل، فتحي السنوسي بالة، عبد المجيد الشريف، محمد والي ومحمد بازنه

قرطاج - تونس : مازن عسيران وشارلين فهد

بتنظيم من الجامعة التونسية لشركات التأمين والشركة التونسية لاعادة التأمين TUNIS RE، انعقد ملتقى قرطاج الثاني عشر بين ١٤ و١٦ نيسان (ابريل) الماضي وبرعاية وزير المال التونسي في منتجع «لو بالاس» LE PALACE في قمرت.

وأوضحت الهيئات التي نظمت الملتقى انه جرى تقريب موعده استثنائياً هذا العام، كي لا يتزامن مع مؤتمرات أخرى. ولولا بعض الوقائع التي أوضحها رئيس الجامعة التونسية للتأمين حول تدهور الأوضاع الاقتصادية في تونس لأمكن القول ان ملتقى قرطاج تجاهل تداعيات الأحداث الأمنية والسياسية التي جرت وتجري في دول عربية عديدة، ودرج العالم الغربي على تسميتها «بالربيع العربي».

وقد انعقد الملتقى تحت شعار «صناعة التأمين واعادة التأمين في مواجهة التغيرات والتحديات الراهنة» وحضره وشارك فيه مجموعة من الرسميين يتقدمهم كاتب الدولة لدى وزير المال الشاذلي العابد، كما شارك في الملتقى كل من الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل، رئيس الجامعة التونسية لشركات التأمين منصور نصري، المندوب العام للجامعة كمال شيباني، رئيسة شركة الاعادة التونسية لميا بن محمود، اضافة الى نحو ٢٥٠ ممثلا لشركات التأمين والاعادة والوساطة من عرب وافارقة واجانب، فضلا عن رؤساء ومديري الشركات التونسية.



من اليسار: رونالد شدياق، نجاة صراصرة ومصطفى قطران



من اليسار: مكرم بن صاصي، عبداللطيف شعبان، حبيب بن حسين، عفيفة بو غزو وعبد العزيز دربال

لميا بن محمود

بداية القت رئيسة الشركة التونسية لاعادة التأمين **لميا بن محمود** كلمة ترحيبية بضيوف تونس داعية الى مزيد من التعاون التأميني لمصلحة الجميع.

نصري: ملتقى علمي وموضوعات دسمة

ثم تحدث رئيس الجامعة (الجمعية) التونسية لشركات التأمين **منصور نصري** قال «اني على يقين بأهمية التداول في موضوع صناعة التأمين واعادة التأمين في مواجهة التغيرات والتحديات الراهنة في هذه الدورة بالذات، نظرا لاهمية وسرعة التغيرات السياسية والاقتصادية التي شهدتها البلاد وغيرها من البلدان العربية الشقيقة خلال سنة ٢٠١١ والتي لا تزال تداعياتها تلقي بظلالها على الاقتصاد الوطني والعربي، بمختلف مكوناته الصناعية والفلاحية والخدماتية.

وتطرق **نصري** على نحو غير مباشر الى السلبيات التي نجمت عن الأحداث التي تشهدها دول عديدة في المنطقة العربية وقال: لا يمكن ان نتحدث عن ملتقى قرطاج من دون وضعه في اطاره الاقتصادي العام حيث شهدت دول عربية عدة شقيقة منذ ٢٠١١ تدهوراً في نسبة الاستثمار الداخلي والاجنبي وارتفاع البطالة.

فالاقتصاد التونسي مثلا سجل خلال سنة ٢٠١١ نسبة نمو سلبي بـ – ١,٨ في المئة كما عرف الادخار الوطني خلال السنة نفسها انخفاضا بنسبة ٢٤ بالمئة بالاضافة الى ارتفاع البطالة الى نسب لا تطاق نتيجة لفقدان اكثر من ١٠٠ الف وظيفة اضافة الى الركود في خلق فرص عمل جديدة».

اضاف: «اني على يقين من افادة واستفادة السادة المتداخلين والحضور من كامل فعاليات هذا الملتقى العلمي نظرا لدسامة الموضوعات المطروحة وللقيمة العلمية للسادة المحاضرين الاجلاء».



Vitalis

GAT ASSURANCES invente le **1er CONTRAT SANTÉ INTERNATIONALE** qui rembourse **en 4 jours**

Découvrez vite les 3 packs **Vitalis** novateurs et profitez de nos différences au delà des frontières :

Pack Vitalis : Accédez aux soins partout où vous voulez en Afrique du nord.
Pack Vitalis Privilège : Profitez de la formule Afrique du nord et Europe.
Pack Vitalis Prémium : Optez pour des soins partout dans le Monde*.

Contactez vite l'un de nos représentants !

www.gat.com.tn

* Dans le monde entier sauf en Amérique du Nord.

GAT ASSURANCES
AUJOURD'HUI POUR DEMAIN

La protection globale de ma santé

PACK SANTE INTERNATIONALE


من اليمين: ناصر فرج بن سالم ولطفي عبد العزيز شاقان


محمد دخيلي وفريق عمل مجمع تونس للتأمين


من اليمين: تميم دقاق، هلا غطمي، مشارك وصلاح القادري


من اليمين: صالح بن عاشور ولطفي بالزرقة

العابد: صناعة التأمين والاعادة في المنطقة امام تحديات تفرض عليها العمل الجاد وبكل طاقاتها

من جهته رأى كاتب الدولة لدى وزير المال **الشاذلي العابد** في الملتقى «المناخ المناسب لتبادل الرؤى والتجارب ولتدارس المستجدات التي تشهدها الاسواق العربية والافريقية للتأمين واعادة التأمين، والتعرف جليا على قدرة هذه الصناعة على الاستجابة لطلبات المؤسسات الاقتصادية وتطلعات الافراد التأمينية المتعلقة بتغطية اخطار العنف السياسي ومختلف الاخطار الطبيعية والاجتماعية المستجدة، مع استشراف مدى قدرتها على ادارة هذه النوعية من المخاطر التي تفتقر فيها للتجربة والحرفية، خصوصا وهي تتعايش مع سياسات شركات الاعادة العالمية الكبرى».

وقال «بقدر ما نعتز بما امكن تحقيقه من انجازات، فإنه يجب الاقرار بأنها لا تزال دون الطموحات المرجوة وهو ما يدعونا جميعا الى تدعيم التعاون الدائم بين مؤسساتنا التأمينية والعمل المشترك بين كل المهنيين باعتباره الوسيلة المثلى لرفع التحديات في ظل عالم يشهد تكتلات اقتصادية ضخمة، وهو ما يضع صناعة التأمين واعادة التأمين في المنطقة، امام تحديات اكبر تفرض عليها العمل الجاد والمطرد وبكل طاقاتها لتحافظ على تواجدها في الساحة العالمية، ولتكون ايضا قادرة على الصمود امام المنافسة الخارجية المحتدمة».

وأبدى **العابد** «الحرص على تفعيل التعاون التأميني العربي الافريقي باعتباره خيارا استراتيجيا من خلال تفعيل دور اللجان الفنية الاقليمية العاملة تحت مظلة الاتحاد العام العربي للتأمين، لتعزيز وتوثيق التعاون والتنسيق وتبادل الاعمال، وضرورة قيام الشركات العربية بخطوات جديدة لتدعيم مراكزها المالية وتطوير كفاءاتها الفنية، الى التنسيق في ما يتعلق بتطوير التشريعات وقوانين الاشراف والرقابة على التأمين».

عبد الخالق رؤوف: الاخطار المصاحبة للتغيرات المناخية احد اهم تحديات صناعة التأمين

وتحدث الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** فاعتبر «ان التحدي الاساس امام صناعة التأمين العربية هو الافادة من فرص النمو المتاحة وتعزيز ركائزه وفي مقدمها دور الجهات المنوط بها الاشراف والرقابة على اعمال التأمين في العمل على تطوير واستقرار بيئة الاعمال».

ورأى **خليل** «ان الاخطار المصاحبة للتغيرات المناخية تشكل احد التحديات المهمة التي تواجه صناعة التأمين، فجميعنا يلاحظ الاتجاه

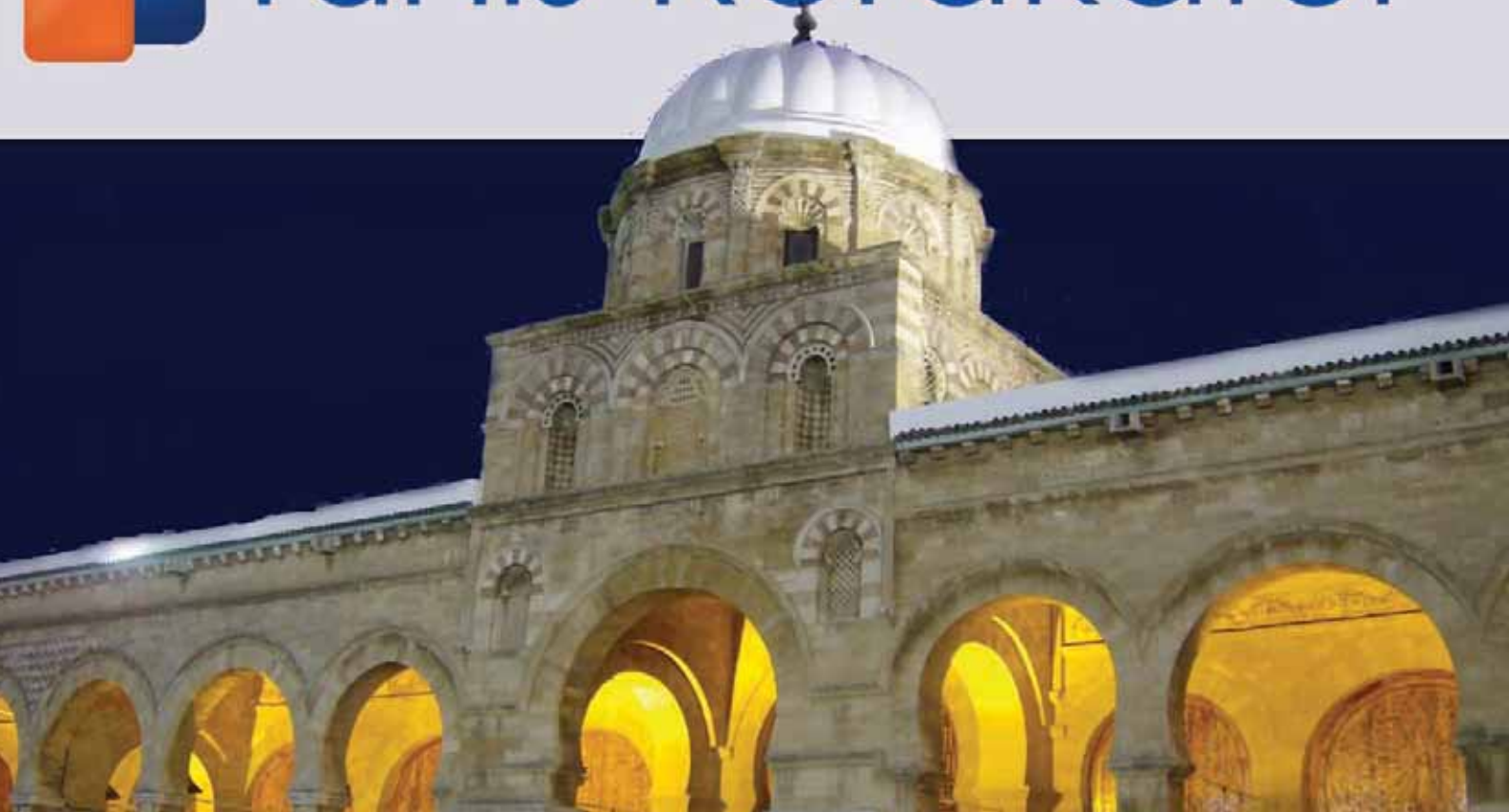

من اليمين: هادي سعداوي وعلي همامي


من اليمين: عبد العزيز دربال وظافر جلالي


من اليمين: غازي ناصر ومهدي غربي



Tunis ReTakaful




من اليمين: زبير غيث، علي السوري، يوسف لؤلؤي وبالقاسم بوشيبة


من اليمين: احمد صباح، ابراهيم مهنا، عبدالله ابراهيم وصادق حسين


من اليمين: لمجد بوخريص، رونالد شدياق، باسكال مخلوف ونجوى حاج علي


نعيمه حريقة وفريق عمل AMI


من اليسار: مصطفى الميري، عبد الحكيم حفيظة وحبيب جعلوك


من اليمين: عمر العماد وتميم دقاق


من اليمين: سمير ملوميه وسامي الزغل

التصاعدي في الخسائر الناجمة عن الكوارث، حيث اشار تقرير المناخ العالمي والكوارث الى ان خسائر الكوارث الطبيعية بالرغم من حدتها عام ٢٠١١ قد عادت الى معدلاتها العادية عام ٢٠١٢ حيث بلغت الخسائر الاقتصادية ٢٠٠ مليار دولار اميركي مقارنة بمتوسط ١٨٧ مليار دولار خلال السنوات العشر الماضية، وان الخسائر المؤمنة بلغت ٧٢ مليار دولار بزيادة ٣٦ بالمئة عن معدل السنوات العشر السابقة».

وذكّر بتقديرات مركز معلومات التأمين المتناهي الصغر الى امكانية نموه على مدار السنوات العشر المقبلة ليضم مليارا من حاملي البوالص.

جلسات

وتخلل ملتقى قرطاج للتأمين واعادة التأمين اربع جلسات تناولت الاولى دور سلطة الاشراف والرقابة والمنظمات المهنية في تنظيم وتطوير اسواق التأمين، وتحدث فيها رئيس الهيئة العامة للتأمين **حافظ الغربي**.

وتناولت الثانية دور وكالات التصنيف العالمية في تقييم الصلابة المالية لصناعة التأمين واعادة التأمين وتحدث فيها رئيس مهنا فوندايشن **ابراهيم مهنا**.

اما الجلسة الثالثة فكانت تحت عنوان «التغيرات المناخية والاخطار المحتملة:


من اليسار: عبد المشاهد، نبيه مسعد ومحمد لعربي نالي

تحديات متزايدة امام صناعة التأمين واعادة التأمين»، وتحدث فيها مدير عام الصندوق التونسي للتأمين التعاوني الفلاحي ورئيس الجامعة التونسية لشركات التأمين **منصور نصري**.

وتطرقت الجلسة الاخيرة الى دور صناعة التأمين واعادة التأمين في مواجهة الفقر، التأمين الاصغر وتحدث فيها مستشار مدير عام CREAS **جان بول رو**.■

Shiekan Insurance & Reinsurance company



General Insurance



Agricultural /Livstock Insurance



Export Credit / Micro Insurance



Life (Takaful) Insurance



Energy / Engineering Insurance



Medical Insurance

Shiekan Building-El-Souk Elarabi -Khartoum -Sudan
P.O.Box : 100037 Khartoum Tel : +249183 - 784169 - 784469 - 784479
Email: Info@shiekanins.sd
Website: www.shiekanins.sd

الإعادة التونسية كرّمت المشاركين بملتقى قرطاج

لمناسبة انعقاد ملتقى قرطاج الثاني عشر للتأمين وإعادة التأمين في تونس، أقامت شركة الإعادة التونسية حفل عشاء تكريمياً للوفود المشاركة في فندق LE PALACE .. احياه المطرب التونسي **لطفي بو شناق**.

وألقت رئيسة الشركة **لميا بن محمود** كلمة رحبت فيها بضيوف تونس مثنية على المشاركة الكثيفة بفعاليات الملتقى.


لميا بن محمود ترحّب بضيوف الاعادة التونسية


طاولة فتحي السانوسي بالة (الثالث من اليسار)


من اليمين: لطفي شاقان وناصر بن سالم


من اليمين: لميا بن محمود، عبد الخالق رؤوف خليل، عفيفة بو غزو، لسعد زروق وابراهيم مهنا


من اليسار: لميا بن محمود، منصور نصري وكمال الشيباني


من اليسار: عبد المشاهد، نبيه مسعد ومحمد لعربي نالي


من اليسار: عبد المجيد الشريف، عبد الحكيم حفيظة ومصطفى الميري


في الوسط حبيب جعلوك


من اليمين: صلاح القادري

LIBYA INSURANCE COMPANY

The first national company
leader in insurance industry

*we Provide all types of insurance

- Marine insurance
- Aviation insurance
- motor insurance
- Family protection insurance
- Fire and burglry insurance
- Health insurance
- Life assurance
- Mdeical liability insurance
- Micellaneous insurance



Head office aman building,Beirut street,Branching from first september street ,tripoli

pho:ne 00218 - 21 - 4444151-58
faxne :0218 - 21 - 4444178
p.o .box:2438 tripoli

www.libtamin .com **Email :infolt @libtamin.com**

فتحي السنوسي بالة (شركة ليبيا للتأمين):

ليبيا ستدعو الى عقد لقاء تأميني على أرضها سنة ٢٠١٤

تسعى ادارة شركة ليبيا للتأمين حالياً الى تسجيل نقلة نوعية من خلال انطلاقها في عمليات التأمين التكافلي وتأكيد دورها الفاعل كلاعب رئيسي في السوق الليبية.

رئيس مجلس ادارة الشركة فتحي السنوسي بالة بيّن الأهداف من وراء عقد ملتقى قرطاج الثاني عشر للتأمين وإعادة التأمين، وكشف عن اتجاه لتبني التأمين التكافلي في السوق الليبية، مركزاً على تدريب كوادر الشركة وتأهيلها واستقطاب الكفايات الشابة، لافتاً الى تعاطي مختلف فروع التأمين.

توسيع آفاق صناعة التأمين الليبية

■ **لماذا الإصرار التونسي على عقد ملتقى قرطاج الثاني عشر للتأمين وإعادة التأمين قبل أشهر من لقاء مونتي كارلو. ما الأهداف المنشودة لهذا اللقاء السنوي؟ وهل تجدون الإقبال العربي والدولي عليه مشجعاً؟**

– لهذا الملتقى مجموعة من الأهداف، أولها عقد مجموعة من اللقاءات مع ممثلي شركات التأمين وإعادة التأمين العربية والأجنبية وممثلي بعض شركات الوساطة، ويعول على ذلك توسيع آفاق صناعة التأمين الليبية خصوصاً والعربية عموماً. كما ان مؤتمر قرطاج ليس مؤتمراً حديث العهد، وهو يتميز بتاريخ قديم وله أهميته في سوقي التأمين التونسية والعربية. ونأمل ان تعود نتائج هذا اللقاء بالخير على الجميع، كما ان ليبيا ستدعو الى عقد لقاء تأميني على أرضها سنة ٢٠١٤.

تبني التأمين التكافلي

■ **في رأيكم كيف أثّرت الأوضاع السياسية المتردية في الشرق الأوسط وشمال افريقيا على صناعة التأمين العربية؟**

– لقد أثّرت سلباً خلال عام ٢٠١١ الذي عرف بعام الثورات في تونس، مصر وليبيا،

■ ■ ■

اتجاه لتبني التأمين التكافلي في السوق الليبية

■ ■ ■

لكن مع عودة هذه الأوضاع الى الاستقرار في ليبيا نأمل ان تتحسن الأمور وتتطور بشكل ايجابي ومفيد، وان تتطور صناعة التأمين بشكل راقٍ. وقد برز بعد هذه الأحداث اتجاه نحو تبني التأمين التكافلي بدل التأمين التجاري، مما يُعدّ فرصة مميزة لشركات التأمين كي تغيّر منهجيتها، وتتحول الى النظام التكافلي الجديد الأفضل بمختلف مقاييسه ومعاييره.

تأهيل الكوادر

■ **كيف توجزون لنا عملية التوظيف والتدريب في الشركة؟**

– نسعى دائماً الى تدريب وتأهيل مواردنا البشرية من خلال تنظيم دورات وورش عمل في ليبيا أو في بعض الأقطار العربية ودول اوروبا.

أما في مجال التوظيف فإننا نسعى لاستقطاب الكفايات المهنية الشابة.



تعاطي مختلف الفروع

■ **ما هي أحدث تطورات الشركة؟**

– تأسست شركة ليبيا للتأمين عام ١٩٦٤ على أيدي مجموعة من الشباب الليبي الطموح، فكانت أول شركة تأمين وطنية صرفة باشرت أعمالها برأسمال ١٠٠ ألف جنيه ليبي لتتطور وتتوسع بحيث يتجاوز رأسمالها حالياً الـ ٧٠ مليون جنيه، وعدد موظفيها الـ ٨٥٠ شخصاً، كما وتتوزع فروعها على أرجاء الجمهورية كافة وهي تتعاطى في مختلف فروع التأمين.

■ **هلا وضعتنا في صورة مشاريعكم الجديدة؟**

– من أهم مشاريعنا حالياً الاتجاه نحو التأمين التكافلي. وقد أعددنا خطة لتدريب أكثر من ٣٠٠ موظف على عمليات التأمين التكافلي. ■

Fenchurch Faris Ltd.

Insurance & Reinsurance Consultants & Brokers



because security is key

Providing expert advice to any foreign or domestic entity on all insurance, reinsurance & risk management matters in the Arab Middle East.

ATHENS MAIN OFFICE
Fenchurch Faris Ltd.
T: +30 210 8947587 • T: +30 210 894 5632 • F: +30 210 894 2549
E: fenchurchfaris@fenfar.gr

FENCHURCH FARIS HELLAS OFFICE
Fenchurch Faris Hellas
T: +30 210 8947518 • F: +30 210 8947520
E: fenfarhellas@fenfar.gr

KUWAIT OFFICE
Fenchurch Faris Ltd.
T: +965 2 241 4124 • T: +965 2 241 8371 • F: +965 2 245 7976
E: fenfar@fenfar.com.kw

ABU DHABI OFFICE
Fenchurch Faris Ltd.
T: +971 2 674 0981/2 • F: +971 2 674 0978
E: fenfar@eim.ae

AMMAN OFFICE
Faris Insurance Services Ltd.
T: +962 6 4610 293-5 • F: +962 6 4610 296
E: fenchurchfaris@fenfarjo.com

RIYADH OFFICE
Fenchurch Faris Limited (Saudi Arabia)
T: +966 1 4749193 • T: +966 1 4779371 • F: +966 1 4749206
E: fenchurchfaris@fenfar.com

For further information please refer to Fenchurch Faris website: **www.fenfar.gr**

لمياء بن محمود (الاعادة التونسية TUNIS RE):

لمزيد من التعاون والتكافل بين شركات التأمين والإعادة العربية والافريقية



أكدت الرئيسة والمديرة العامة لشركة الإعادة التونسية TUNIS RE لمياء بن محمود تخطي مختلف التداعيات وتحقيق نمو في الاكتتابات العامة بنسبة ٩,٢ في المئة بنهاية ٢٠١٢، والاكتتابات التكافلية بنسبة ١١٦ في المئة، واعتبرت السوق الليبية من أهم الأسواق بالنسبة للشركة، مطمئنة الى تجاوز تونس مرحلة التوتر، داعية الى مزيد من التعاون والتكامل بين شركات التأمين والإعادة العربية والإفريقية.

طرح موضوعات مهمة

■ ما الانطباع الذي تركه ملتقى قرطاج هذه السنة في نفوسكم؟

– الانطباعات التي تركها مريحة جداً نظراً للحضور الكثيف الذي فاق أي دورة من دوراته. وكما الجميع يعلمون ان أحداث عام ٢٠١١ حالت دون انعقاده في موعده المقرر. فاضطررنا الى تأجيله للعام ٢٠١٢، ولكننا السنة الحالية عقدناه في دورته العادية حتى لا يتوافق مع انعقاد المؤتمر العام العربي للتأمين الـ GAIF العام المقبل.

■ وبمَ تميز ملتقى هذا العام؟

– تميز بالموضوعات المهمة التي طرحت للمناقشة والتداول، ومن أهمها التغيّرات المناخية والفقر ودور شركات التأمين ووكالات التصنيف والسلطات الرقابية في توازنات قطاع التأمين أمام الأخطار المحدقة.

نمو في الأعمال

■ في ظل الأزمة المالية التي تجتاح أوروبا والمنطقة وحتى تونس، كيف واجهت الشركة التونسية لإعادة التأمين هذا الوضع؟

– لا شك في ان الأزمة الأوروبية أرخت بانعكاساتها السلبية على الإقتصاد التونسي، وهي من البلدان المرتبطة بأوروبا اقتصادياً، إلا أننا تخطينا كل التداعيات وتمكنا من تحقيق نمو في اكتتاباتنا تجاوزت نسبته ٩,٢ في المئة، مقارنة بما كانت عليه في ٢٠١١، وذلك برغم تراجع اكتتابات بعض الفروع كفرعي النقل والتأمين الهندسي واللذين عوضناهما في بقية الفروع.

أؤكد اننا خرجنا كلياً من مرحلة الثورة والانتفاضات وان كل ما يحدث حالياً من اضطرابات مجرد أعمال شغب عادية

وبالإجمال ثمة طلب متزايد مصدره مختلف أسواق المنطقة لاسناد الاخطار الى الإعادة التونسية، وأهمها من السوق الليبية، كما وسجلنا نمواً وصلت نسبته الى ١١٦ في المئة في اكتتابات التأمين التكافلي والذي انطلقنا به أواخر العام ٢٠١٠.

تونس تعيش حال الاستقرار

■ الملاحظ حضور وفد ليبي كبير للمشاركة في ملتقى قرطاج هذه السنة، كيف ترون التعاون الليبي التونسي؟

– نعتبر السوق الليبية من أهم الأسواق ونوليها اهتماماً كبيراً شبيهاً باهتمامنا بالسوق التونسية، حتى اننا لا نفصل بينهما، نظراً للجامع المشترك بين البلدين والمتمثل بعلاقات الجوار والجغرافيا والنسب وغيرها.

■ الحكومة التونسية كانت الوحيدة بين الحكومات العربية التي اعطت توصيفا قانونيا للاحداث التي أدت الى ثورة الياسمين، حيث اعتبرتها من انواع الاضطرابات الاهلية المغطاة بعقود التأمين التي تغطي اخطار الشغب SRCC، هل يمكن القول ان شركات الاعادة العربية والعالمية وافقت جميعها على ذلك التوصيف ودفعت قيمة المطالبات التي نجمت عن الاحداث التي حصلت سنة ٢٠١١، وماذا عن الاضطرابات التي تحدث بين حين وآخر في الاراضي التونسية والمستمرة منذ ما بعد الثورة؟ هل ما تزال شركات التأمين التونسية تعتبرها من احداث الشغب؟

– أؤكد اننا خرجنا كلياً من مرحلة الثورة والانتفاضات، وان كل ما يحدث حالياً من اضطرابات مجرد أعمال شغب عادية لم ينتج منها أضرار تذكر، وبالتالي هي غير مشمولة بالتصنيف السابق. كما وبإمكاني القول ان تونس تجاوزت مرحلة التوتر وتعيش حالياً حال استقرار تتعزز يوماً بعد يوم، وان كانت لم تعد الى نموها السابق، فبتضافر الجهود ستعود تونس الى نموها الطبيعي.

طلب على المالية الإسلامية

■ الملاحظ أخيراً نشوء ثلاث شركات تكافلية في السوق التونسية، إلام تعزون ذلك؟

– ثمة طلب متزايد على المالية الإسلامية عموماً، ومن ضمنها التأمين التكافلي والصيرفة الإسلامية، لذا فإننا دخلنا المعترك من خلال مساهمتنا في رأس مال شركتين تونسيتين الأمانة تكافل والتأمين التكافلية.

■ ما الرسالة التي وجهتموها هذا العام في ملتقى قرطاج؟

– لطالما دعونا الى مزيد من التعاون والتكامل بين شركات التأمين والإعادة العربية والافريقية. ■

شركة القافلة للتأمين

Qafela Insurance Co.

التأمين بمفهوم جديد













خدمات متكاملة

☑ حوادث ☑ سيارات ☑ صحي ☑ عقود

☑ حياة ☑ حريق ☑ أخطار ☑ بحري

برج طرابلس، الدور الأول

ص.ب: 93292 طرابلس - ليبيا

هاتف: +218 21 3362364 +218 21 3362372

فاكس: +218 21 3362373 +218 21 3362374

qic@qafelainsurance.ly

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

محمد الدخيلي (مجمع تونس للتأمين GAT ASSURANCES):

على الشركات التونسية التظافر والعمل وفق الأسس الفنية

رئيس مدير عام مجمع تونس للتأمين GROUPE DES ASSURANCES DE TUNISIE محمد الدخيلي أشار الى مساهمة المجمع بتعويض المنشآت والمرافق التي تعرضت لاعمال عنف وسرقة، واعتبر توصيف الحكومة التونسية للاحداث التي جرت ابان الثورة على انها اضطرابات اهلية مغطاة بعقود الـ SRCC عقلانيا، كاشفا عن سعي لتحسين الخدمات مبديا عدم تخوفه من دخول شركات تكافلية، داعيا الشركات الى التظافر والعمل وفق الاسس الفنية للتأمين توخيا للتطوير.



نمو متوازن

■ في رأيكم، ما مدى اهمية لقاء قرطاج في ظل الاوضاع المتأزمة التي تشهدها المنطقة؟

– تثبت مثل هذه اللقاءات للعالم اجمع ان الاوضاع تتجه نحو الاستقرار على مختلف الصعد بعد الثورة التي شهدتها تونس.

■ ما تقويمكم لنمو الشركة خلال السنوات الثلاث الاخيرة؟

– حققت الشركة نموا متوازنا خلال السنوات الثلاث الماضية وصلت نسبته الى ١٤ في المئة، وبالتالي لم تتأثر بموجة الاضطرابات التي شهدتها الساحة التونسية ابان الثورة، لا بل ساهمت في تعويض المنشآت والمرافق التي تعرضت لاعمال العنف والسرقة، واستطاعت بكل ثقة استغلال مكامن القوة في الاقتصاد التونسي.

توصيف عقلاني

■ المعروف ان الحكومة التونسية كانت الوحيدة بين الحكومات العربية التي قدمت توصيفا قانونيا للاحداث معتبرة اياها نوعا من الاضطرابات الاهلية المغطاة بعقود تأمين الـ SRCC. هل يمكن القول ان شركات الاعادة العربية والعالمية وافقت جميعها على هذا التوصيف ودفعت قيمة المطالبات؟

– كان التوصيف عقلانيا مدعوما برأي شركات التأمين والاعادة المحلية والعالمية، وجميعها قامت بدورها ودفعت المطالبات كافة والحمدلله تم تسديد التعويضات بما يعود بالفائدة على الجميع.

البقاء للأفضل

■ كيف تفسرون ظهور اكثر من شركة تأمين تكافلية في السوق التونسية، وهل هناك توجه من الحكومة الجديدة الى انواع كهذه من التأمينات؟

– نعم، ثمة توجه لمثل هذه التأمينات، اذ ان هناك مشروع قانون يتم الاعداد له يرعى الشركات التكافلية. بالنسبة الينا، نسعى الى تحسين خدماتنا والتقرب من المؤمن لهم الذين بدورهم لديهم حرية اختيار المؤسسة التي توفر لهم الخدمات المناسبة وبالسعر الافضل. سنحاول اثبات ان التأمين نشاط يمكن ممارسته داخل شركة تكافلية او تقليدية بالطريقة نفسها، وبالتالي لسنا متخوفين من ظهور شركات تكافلية لان البقاء دائما للافضل لجهة توفير افضل التغطيات والخدمات.

ادراج في البورصة

■ هل لديكم نية للتوسع خارج تونس؟

– الامر غير وارد حاليا لاننا نسعى في الوقت الراهن الى تحسين موقعنا المالي وادراج اسهم الشركة في البورصة، ومن ثم ربما نفكر في التوسع خارج حدود تونس.

■ كلمة أخيرة؟

– لا بد من تضافر الجهود بين شركات التأمين والعمل وفق الأسس الفنية للتأمين توخيا للتطوير. ■

زبير حشيشا (شركة تيكار - تونس):

طلب كثيف على اخطار الشغب والحروب بعد الاحداث الاخيرة

المدير العام لشركة تيكار لوساطة التأمين واعادة التأمين زبير حشيشا شدد على ضرورة تفعيل القرارات المتخذة في مختلف ملتقيات ومؤتمرات التأمين العربية، ولاحظ طلبا كثيفا على تغطية اخطار الشغب والحروب في تونس بعد الاحداث الاخيرة.



■ تركز اسرة التأمين التونسية على عقد ملتقى قرطاج قبل اشهر من انعقاد ولقاء سنوي آخر في مونت كارلو، ما الهدف من ذلك وهل تجدون الاقبال العربي والدولي عليه مشجعاً؟

– تحسن الإقبال على الملتقى هذه السنة. لكن مهمتنا لا تنحصر في عقد اللقاءات لأجل اللقاءات فقط، إنما لتفعيل القرارات المتخذة وتعزيز العلاقات بين الشركات. وأنا لا أحبذ الإكثار من هذه اللقاءات إنما أدعو الى تطبيق القرارات وان يعقد الملتقى مرة كل سنتين.

■ الحكومة التونسية الوحيدة التي قدمت توصيفاً قانونياً للأحداث التي أدت الى ثورة الياسمين، إذ اعتبرتها ضمن فئة الإضطرابات المغطاة بعقود التأمين الخاصة بأخطار الشغب، ألم يكبد هذا القرار شركات التأمين الخسائر، وهل أيدتموه؟

– تكبدت الشركات خسائر فادحة بفعل هذه الثورة التي كان لا بد من حدوثها. لكن سوق التأمين أفادت منها، بحيث ارتفع الطلب على تغطية أخطار الشغب والحروب وارتفعت بالتالي الأسعار، وبذلك عوضت الشركات خسائرها. ■







W

A world where MAPFRE WARRANTY offers the most complete range of products and types of cover for the new and second-hand motor market

- **Used Vehicle Warranty:** cover against mechanical, electrical or electronic fault which may be suffered by your customer's second-hand vehicles, this cover offer the owner peace of mind and stimulates the second-hand vehicle market
- **Extended Warranty:** cover against any mechanical, electrical or electronic faults which may be suffered by your customer's vehicle after the expiry of the manufacturer's warranty, this will allow you to make your vehicles stand out through the best warranty products available on the market

mapfre-asistencia.com

Mob. 39972890 / 39478805 - Tel. 1721 8899 - Fax 17226300
Manama Centre - P.O.Box: 2790 - Manama, Kingdom of Bahrain
thamerh@gulfassist.com

facebook.com /mapfre.warranty

twitter.com /MapfreAsist

MAPFRE | WARRANTY

Your life. Our world

صادق حسين (شركة التأمين العراقية العامة):

تزايد عدد شركات التأمين الخاصة تقف وراءه المصارف المستحدثة في العراق

المدير العام لشركة التأمين العراقية العامة ومقرها الرئيسي في بغداد IRAQ INSURANCE صادق حسين شارك في لقاء قرطاج وقد التقيناه وحاورناه حول الاوضاع السائدة في العراق وفي المناطق الاخرى من العالم العربي. نذكر ان العراقية العامة شركة حكومية يعود تأسيسها الى العام ١٩٥٩.



■ **ما الهدف من مشاركتكم في لقاء قرطاج؟**

– قدومنا الى قرطاج هو تعبير عن رغبتنا في عودتنا الى أسرة التأمين واقامة علاقات مع شركات التأمين والاعادة العربية والعالمية، كما رغبنا في لقاء وكالات التصنيف العالمية للبحث في كيفية تصنيف شركات التأمين العراقية ومن بينها شركتنا (الحكومية) لاننا في حاجة ماسة الى التصنيف.

■ **باعتباركم شركة حكومية تستحوذ على حصة كبيرة من إجمالي الأقساط، كيف تواجهون منافسة الشركات الخاصة؟**

– ثمة في العراق حالياً ٣٠ شركة تعود للقطاع الخاص وشركتان حكوميتان وشركة إعادة تأمين حكومية ايضا، والشركات الحكومية تتمتع بامتياز الحصول على تأمينات المشاريع الكبرى. من هنا، فالمنافسة تقريباً شبه معدومة بين القطاعين العام والخاص، وذلك لأن عمل القطاع الحكومي كبير جداً قياساً بالخاص. حالياً نسعى الى تطوير قطاع التأمين الخاص من خلال دعم شركاته واشراكها في مجمعات POOLS جرى انشاؤها بالتعاون مع شركة الاعادة العراقية.

شركات التأمين الحكومية ما تزال تسيطر على السوق العراقية

■ **في رأيكم، ماذا أضافت شركات القطاع الخاص الثلاثون للسوق العراقية؟**

– قطاع التأمين الخاص هو الأنجح اداريا نظراً لقدرته على اتخاذ القرارات وتنفيذها بسرعة. وهذا الامر غير متاح لقطاع التأمين الحكومي الذي يتعين عليه مراجعة السلطة المختصة في سائر القرارات ذات الاهمية قبل اتخاذها. الا ان هذا لا يعني ان شركات التأمين الخاصة هي الانجح ايضا على مستوى انتاج الاقساط، اذ ان انتاج كل الشركات الخاصة لا يعادل شركة حكومية واحدة.

وللتذكير فإن أي شركة خاصة لا يتجاوز عدد موظفيها ١٥ شخصاً، بينما يصل عدد موظفي شركات التأمين الحكومية الى ٤٠٠ وبعضها الآخر الى ألف شخص، نظراً لما تتمتع به من رساميل واحتياطات على عكس الشركات الخاصة الناشئة.

■ **إلام تعزون تزايد عدد الشركات الخاصة في السوق العراقية؟**

– يعود ذلك في جانب منه الى ان المصارف بدأت تنشئ شركات تأمين لتكون ادوات تابعة لها في مجال تسويق عقود التأمين عبر شبابيكها BANCASSURANCE. ونلفت هنا الى ان شركات التأمين الأجنبية محظر عليها بموجب قانون التأمين افتتاح فروع لها.

■ **ما هي المنتجات التي تقدمونها للسوق؟**

– تماشياً مع احتياجات السوق نوفر تغطيات الإرهاب والعنف السياسي والقروض. بالإضافة الى ذلك، افتتحنا نافذة إسلامية بعدما خصصت لنا وزارة المال مليار دينار عراقي لممارسة التأمين التكافلي خلال الأشهر المقبلة. ■



ESKADENIA SOFTWARE



Innovations
For The Insurance Industry

ESKA® Insures

CMMI LEVEL 3

ESKA®Insures is a comprehensive suite consisting of Software Products tailored to meet the largest set of business requirements for the Insurance Industry.

ESKA® Insures

- GENERAL
- MEDICAL
- LIFE
- TRAVEL
- BANC-ASSURANCE

- Financial
- WorkFlow
- E-Insurance
- Insurance Portal
- Human Resources

- Approval System
- Notification System
- Document Management System
- Management Information System
- Customer Relationship Management

ESK/WA-13:0009 Uen

Request a Demo!

Contact shadi@eskadenia.com or m.amro@eskadenia.com

ESKADENIA Software

@ESKADENIANews

eskadenia.com

Meet Us @ the AIO Conference Egypt

26-29th of MAY 2013

ESKADENIA, ESKA® Insures, ESKA® Docs, ESKADENIA® Business Manager, ESKADENIA® Workflow, and ESKADENIA® CRM are registered trademarks of ESKADENIA Software.

لمجد بو خريص (AMI - تونس):

اعادة هيكلة لتعزيز القدرات المالية وتنويع المحفظة



رئيس شركة AMI للتأمين لمجد بو خريص كشف عن خطة لإعادة هيكلتها تعزيزاً لقدراتها المالية وتنويع محفظتها، وأبرز تحدي الهوية التجارية مذكراً بانطلاقتها ومسيرتها غير العادية المليئة بالصعوبات والمعوقات، داعياً الشركات الى العمل على تعزيز اكتتابات الحياة التي تفتقدها السوق التونسية، لافتاً الى مساهمة الشركة بحصة ١٥ في المئة في احدى الشركات التكافلية.

اعادة هيكلة

■ **ما أبرز المستجدات والتطورات داخل الشركة بعد الثورة؟**

– تعد AMI شركة تعاونية تأمينية مملوكة من حوالى ١٨٠ ألف مساهم. انطلاقتها الأولى كانت عام ٢٠٠٣ بعد استحواذها على محفظة مؤسسة سابقة سحب ترخيصها، وبعد خضوعها لجملة اصلاحات عوضت خسائرها السابقة وأضحت مؤسسة ذات ميزانية وتنشط حالياً في سوق تأمينية تنافسية، وتعد الرقم ٤ في القطاع التونسي من حيث رقم معاملاتها.

الى ذلك، أطلقت ادارتها أخيراً خطة لإعادة هيكلتها تعزيزاً لقدرتها المالية، يتناول تغيير شكلها القانوني في مرحلة اولى يتبعها ادخال شريك استراتيجي (بنك أو مؤسسة مالية) ومن ثم ادراج اسهمها في البورصة.

تنويع المحفظة

■ **في رأيكم كيف أثرت الأوضاع في تونس على القطاعات الاقتصادية وتحديداً قطاع التأمين؟**

– تتميز AMI بمحفظة مجزأة موزعة على افراد وليس شركات أو مؤسسات، وقد تأثرت سلباً بالأحداث الأخيرة بحيث تباطأت عملياتها وتراجع حجم أقساطها، لكنها عادت الى مسيرتها الناجحة خلال ٢٠١٢ محققة نمواً في رقم معاملاتها وصلت نسبته الى ١٩ في المئة، وحالياً تسعى ادارتها ومن ضمن إعادة الهيكلة الى تنويع محفظتها.

مسيرة غير عادية

■ **ما أبرز التحديات التي واجهت AMI منذ انطلاقها؟**

– أهم التحديات التي واجهناها هويتنا التجارية، لا سيما وان انطلاقتها لم تكن عادية، بحيث انها استحوذت على عقود محفظة شركة مفلسة، تتطلب مجهوداً مضاعفاً للتسريع في دفع المطالبات، وتعزيز حجم العمليات والقيام بحملات اعلانية تسويقية، الى بناء مقر خاص يليق بمكانة المؤسسة وموقعها، وسننتقل بعد شهرين الى مقرنا الجديد الواقع على ضفاف البحيرة.

■ **هل يسمح القانون التونسي للشريك الأجنبي بالاستحواذ على أغلبية الأسهم ضمن الشركة أو المؤسسة؟**

– يسمح القانون التونسي للشريك الأجنبي وبترخيص من السلطات المعنية الاستحواذ على حصة تفوق الـ ٥٠ في المئة، لكن حالياً ثمة استحالة في تطبيق ذلك، لتسمح السلطات الرقابية للأجنبي بالمساهمة في حصة جيدة فحسب.

مساهمة في شركة تكافلية

■ **كيف تقومون قطاع التأمين في تونس حالياً؟**

– ثمة فرص واسعة في قطاع التأمين التونسي، لكن للأسف لا تستغل كما يجب، من بينها فرع الحياة شبه المفقود، لذا من الواجب تضافر الجهود للعمل على تعزيز اكتتابات الحياة وتطوير منتجاته وبرامجه. يبقى ان شركات التكافل بدأت بالانتشار في السوق التونسية، ونحن مطمئنون للوضع المستجد، اذ اننا نساهم في احدى هذه الشركات بحصة ١٥ في المئة، مع تمنياتنا بتطور النشاط التكافلي من دون المساس بحصص الشركات التقليدية. ■

عبد اللطيف شعبان (الأمانة تكافل - تونس):

السوق التونسية بحاجة ماسة الى تغطيات إسلامية



مدير عام شركة الأمانة تكافل عبد اللطيف شعبان أشار الى انطلاقتها في تركيز هيكليتها الإدارية والفنية واعداد نظمها المعلوماتية ومنتجاتها، ورأى ان السوق التونسية بحاجة ماسة الى تغطيات إسلامية، كاشفاً عن مكان لثلاث شركات تكافلية في هذه السوق مع حلول سنة ٢٠١٧.

■ **هل لنا بلمحة عن شركة الأمانة تكافل؟**

– الأمانة تكافل شركة تأمين إسلامي تعتمد مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية في معاملاتها وعملياتها التأمينية، وتعتبر ثاني شركة تأمين تكافلي في تونس مرخص لها.

تم تأسيسها بالشراكة مع مجموعة الشيخ صالح كامل ومجموعة شركات تأمين تونسية هي مؤسسة كومار واستري وكارت وشركة إعادة التأمين التونسية، فضلاً عن مجموعة من رجال الأعمال التونسيين. وحالياً، انطلقنا في مرحلة تركيز هيكلية الشركة الإدارية والفنية وإعداد النظام المعلوماتي والمنتجات التي نود تسويقها، ونظم التسويق ونبذل في هذا الإطار الجهود لتكون انطلاقتنا مبنية على أسس صحيحة وعلمية ثابتة تفادياً لأي أخطاء محتملة ولنلبي احتياجات العملاء ومتطلباتهم، وأعددنا حوالى ٣٠ منتجاً، وسنطلق المنتج الأول خلال شهر تموز (يوليو) المقبل.

حاجة الى تغطيات إسلامية

■ **هل تجدون ان هناك طلباً على التأمينات الإسلامية في تونس؟**

– بالتأكيد، فالسوق التونسية بحاجة ماسة الى تغطيات إسلامية، وفئات واسعة من المجتمع تطلب هذه التغطيات والمتوقع مع حلول سنة ٢٠١٥ ان يكون للتأمين التكافلي حصة سوقية تصل الى خمسة في المئة من اجمالي الأقساط المكتتبة... ومن خلال الدراسات التي قمنا بها تبين أن هناك مكاناً لثلاث شركات تكافلية في تونس مع حلول سنة ٢٠١٧. ■

د. احمد مصباح (شركة القافلة للتأمين - ليبيا):

تعزيز العلاقات بين الشركات لتكوين محفظة عربية

مدير عام شركة القافلة للتأمين الدكتور احمد مصباح توقع انتعاش سوق التأمين الليبية، ودعا الشركات العاملة في هذه السوق الى تنويع تغطياتها وتقديم أفضل الخدمات، آملاً بتعزيز العلاقات بين الشركات العربية لتكوين محفظة عربية.



■ كيف تقوّمون وضع شركة القافلة للتأمين في ظل الظروف غير المستقرة التي تعانيها ليبيا؟

– بعد تشكيل الحكومة والتغيرات الواسعة في سلطات الدولة وصدور الموازنة التي لحظت مشروعات بنى تحتية ضخمة، فإن الوضع يتجه الى استقطاب شركات عالمية، ستؤدي لا محالة الى انتعاش سوق التأمين.

■ ما تقويمكم لسوق التأمين في ليبيا؟

– لا شك ان جميع الشركات تأثرت سلباً بما جرى من أحداث إبان الثورة الليبية، لكن من المتوقع ان تشهد نمواً بنهاية العام الحالي والسنوات المقبلة.

ومهما يكن فإن نشوء العديد من شركات التأمين الجديدة خلال مرحلة الاضطرابات أوجد منافسة حادة في السوق، لكن دائماً البقاء للأفضل، لذا على كل شركة ترغب في الحصول على حصة وازنة في السوق ان تنوّع في تغطياتها وتقدم أفضل الخدمات.

نمو الشركات

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج الشركات في ليبيا خلال الفترة المقبلة؟

– نتوقع نتائج جيدة لجميع الشركات ونمواً في حجم الأقساط، لا سيّما بعد صدور قانون التأمين الصحي الإلزامي للمؤسسات كافة، لكن آلية التنفيذ لم تتضح معالمها لغاية الآن، وتحديداً لجهة كيفية سداد الأقساط.

■ هل تقدمون تغطيات العنف السياسي في ليبيا؟

– هناك بعض الزبائن الذين يطلبون تغطيات من هذا النوع، والمعروف ان شروط هذه التغطيات محددة في وثيقة التأمين وتكون عادة مستثناة من التغطيات الأساسية لكن يمكن طلبها وتسعيرها من قبل المعيد.

محفظة عربية

■ ما سبب مشاركتكم في لقاء قرطاج؟

– من أسباب مشاركتنا في لقاء قرطاج ترتيب بعض اللقاءات مع شركات الإعادة ومناقشة مختلف الموضوعات المتعلقة بأعمالنا مع الشركات التونسية.

■ كلمة أخيرة؟

– نأمل تعزيز العلاقات بين شركات التأمين العربية وزيادة نمو السوق العربية، بإشراف الإتحاد العام لشركات التأمين والإتحاد العربي لشركات التأمين بحيث نكوّن محفظة تأمينية عربية. ■



سهيلة شبشوب (الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية - كوتيناس COTUNACE):

دورنا طليعي كداعم للمصدرين التونسيين ومحفز لهم على التصنيع

رئيسة الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية «كوتيناس» COTUNACE سهيلة شبشوب عرضت لاختصاصها والمهام التي تؤديها في دعم جهود المؤسسات الانتاجية لتغطية أوسع للمخاطر التي يمكن ان تتعرض لها أثناء تصدير منتجاتها، ومساندتها على اقتحام أسواق التصدير، وكشفت عن عملية اندماجها مع شركة ASSURE CREDIT المتخصصة في تأمين المبيعات داخل السوق المحلية، مذكرة بدورها الطليعي كداعم للمصدرين التونسيين ومحفز لهم على التصنيع.



■ مرت الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية كوتيناس بمراحل عديدة، هل لنا بلمحة عن وضع الشركة في الوقت الحالي؟

– انشئت الشركة عام ١٩٨٤ وفي السنة المقبلة سنحتفل بالعيد الثلاثين لتأسيسها. ومنذ انطلاقتها حظيت الشركة بمساندة تامة من الدولة دعماً لأهدافها الوطنية المتمثلة بتأمين الصادرات التونسية وتوفير منظومة متكاملة لتأمين القروض التجارية ودعم جهود المؤسسات الانتاجية لتغطية أوسع للمخاطر ومساندتها على اقتحام أسواق التصدير من خلال تدخل صندوق مخاطر التصدير لتأمين المخاطر غير التجارية، أو من خلال تدخل صندوق ضمان تمويل الصادرات «فينانس» في مرحلة ما قبل الشحن، كما وسعت الشركة خدماتها تباعاً لتشمل تأمين القروض التجارية في السوق المحلية، وهذه الخدمات تغطي أيضاً الجوانب المتصلة بالوقاية، التعويض، الإستخلاص والإسترجاع. وعموماً دور «كوتيناس» يتمثل في تأمين المصدرين من مخاطر عدم دفع المشتري الأجنبي ثمن البضائع أو الخدمات، وتشمل المخاطر التجارية عند تخلف المشتري الأجنبي عن سداد مستحقاته نتيجة الإعسار الفعلي او القانوني مما يمنع او يعيق عملية تسديد أو تحويل المبالغ المدفوعة بالعملة المحلية أو نتيجة إجراءات تشريعية او إدارية في بلد المشتري. وكوتيناس شركة عامة، الدولة المساهم الأكبر فيها وكذلك المؤسسة العربية التي تعتبر مستثمراً استراتيجياً فيها وهي بمثابة معيد تأمين لها. من هنا أضحت «كوتيناس» مؤسسة ذات مساهمة عمومية ولم تعد حكومية.

كما وتسعى الشركة الى مواكبة كل المستجدات لتوفير خدمات تأمينية تتماشى ومتطلبات المصدرين، من بينها منظومة العقود المتنوعة مثل عقد تأمين العمليات المتداولة، عقد التأمين المحدد، عقد التأمين المبسط الخاص بالمؤسسة المصدرة الصغرى والمتوسطة، تأمين التمويل البنكي للصادرات لمرحلة ما قبل الشحن وعقد تأمين المخاطر المتعددة للتصدير «كاميكس» علاوة على عقد تأمين معدات المؤسسة في الخارج في ما خص المؤسسات المصدرة العاملة في قطاع البناء والأشغال العامة، الى جانب ما توفره «كوتيناس» من مساعدة قانونية لتحصيل الديون المستحقة للمؤسسة المصدرة.

تأمين المبيعات في السوق المحلية

أضافت: وفي مطلع هذه السنة قامت الشركة بعملية اندماج مع ASSURE CREDIT وتملك فيها كوتيناس نسبة ٣٥ في المئة وهي مختصة في تأمين المبيعات داخل السوق المحلية. كما قامت الشركة خلال السنة الحالية بالترويج لعقود جديدة، من بينها عقد تأمين الإستثمار بالنسبة للمؤسسات المصدرة الساعية للتوسع في الخارج وتعزيز علاقاتها بالمؤسسات المالية وهيئات دعم الصادرات لتوفير خدمات متكاملة. بالإضافة الى ذلك، تسعى الشركة الى تسويق منتجات جديدة على غرار ما تقوم به شركات تأمين الصادرات العالمية والإقليمية، حيث يمكن ان يشمل عقد تأمين الإستثمار الشركات الأجنبية التي تقوم باستثمارات في تونس. وتجدر الإشارة الى ان عقد تأمين الإستثمار الجديد يشمل رؤوس الأموال المستثمرة والأرباح المتوقعة للإستثمار، ويغطي أربعة مخاطر تجارية هي المصادرة، التأميم، عدم القدرة على التحويل والحروب او الاخلال بالعقد. الى جانب ذلك، اهتمت «كوتيناس» بعقد تأمين الخطابات المستندية الموجهة اساسا لمساندة البنوك المحلية في دعم جهودها لتمويل الصادرات وعقد تأمين معدات المؤسسة في الخارج والموجه الى الشركات المصدرة في قطاع البناء والاشغال العامة، حيث يغطي العقد مخاطر انتهاك حق ملكية المصدر للمعدات من قبل سلطات البلد المضيف للاشغال كإجراء المصادرة والانتزاع او التلف الكلي او الجزئي للمعدات.

دعم المصدرين

وتابعت: ومن الخدمات المستحدثة ايضا عقد تأمين الكفالة بالنسبة للمصدرين الملزمين تقديم كفالة في نطاق تنفيذ عمليات التصدير، ويغطي العقد مخاطر تفعيل الكفالة الموقعة لمصلحة العميل الاجنبي، تفعيلا لاي نوع من الضمان يلتزم به المصدر. هذا وتصغي الشركة الى كل طلبات المؤسسات الاقتصادية المصدرة في اي نوع من العقود لا تشمل هذه المنظومة بغية ايجاد حلول لها ومساندتها بمواجهة المؤسسات في الاسواق الخارجية ودعم قدرتها التنافسية.

واشير هنا الى انه من الصعب على المصدر التونسي ايجاد اسواق جديدة او مشترين جدد نظرا للظروف الحالية التي تمر بها البلاد، وهنا يأتي دور الشركة كداعم للمصدرين التونسيين ومحفز لهم على التصنيع والتصدير الى الخارج من خلال التأمين على صادراتهم في جميع انحاء العالم.

وللتذكير فإن «كوتيناس» تتعامل مع شبكة معلومات تزودها بالمعلومات كافة عن اوضاع المشتري المتعامل مع المصدرين التونسيين.

الى ذلك توفر «كوتيناس» للمصدرين غير المؤمنين لديها دعما كبيرا لعملياتهم التصديرية التي لم يتم انجازها بالكامل، من خلال مساندتها لاسترجاع المستحقات من طريق فريق متخصص من المحامين التابعين للشركة، وثمة مصدرين كثر استرجعوا حقوقهم عبرنا.

تدخل ايجابي

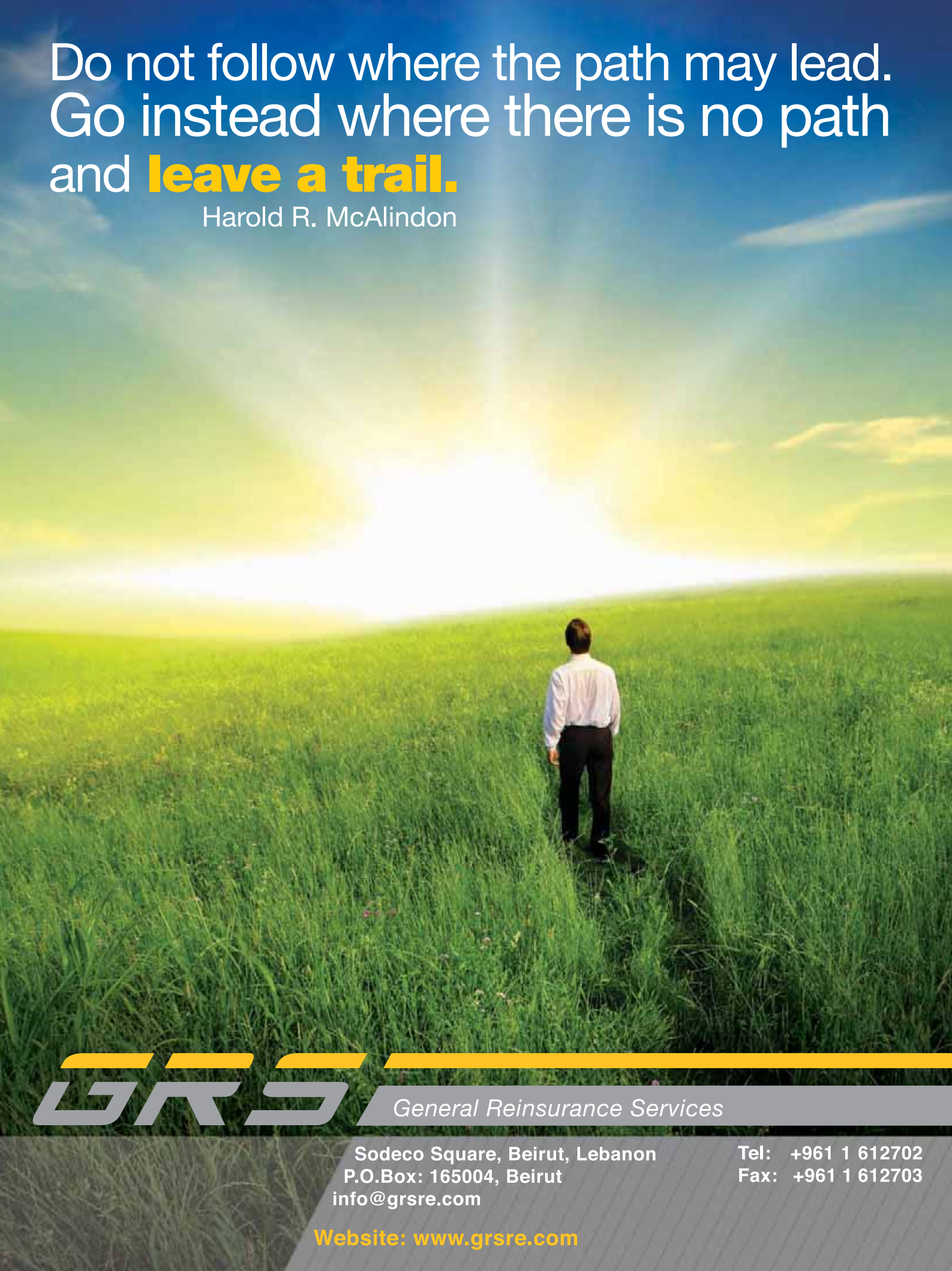
■ ما مدى تأثير الاحداث المحلية والاقليمية على مجال عملكم كشركة تأمين التجارة الخارجية؟

– في الواقع تسلمت ادارة الشركة في شهر ايلول (سبتمبر) من العام ٢٠١١ اي بعد الثورة مباشرة، في ظل وضع معقد وشكاوى المصدرين من ضياع اموالهم، فكان تدخلنا ايجابيا جدا بعدما ساهمنا في استرجاع ما يقارب السبعين في المئة من الاموال الضائعة محققين خطوة ناجحة ونتائج جيدة ونموا نسبته ١٠ في المئة.

■ كلمة أخيرة؟

– مستمرون في تأمين الصادرات التونسية، كما نشجع المستثمرين على التوجه للاستثمار في تونس، حيث سنتولى تغطية هذه الاستثمارات ضد مخاطر العنف السياسي وغيرها.■

COTUNACE
www.cotunace.com.tn



GRS

General Reinsurance Services

Sodeco Square, Beirut, Lebanon
P.O.Box: 165004, Beirut
info@grsre.com

Tel: +961 1 612702
Fax: +961 1 612703

Website: www.grsre.com

ناصر فرج بن سالم (الشركة العالمية للتأمين INTERNATIONAL- ليبيا):

شركات المقاولات التركية بدأت بتنفيذ مشاريع في سائر المحافظات





من اليمين: ناصر فرج بن سالم ولطفي عبد العزيز شاقان

رئيس مجلس ادارة الشركة العالمية للتأمين ناصر فرج بن سالم شارك في فعاليات ملتقى قرطاج وقد التقيناه وسجلنا انطباعاته حول الملتقى وحول اوضاع الشركة وقطاع التأمين في ليبيا عامة. واكد بن سالم ان الاحداث الامنية التي شهدتها ليبيا انزلت بشركات التأمين خسائر فادحة وذلك بالنظر لتكاثر اعمال الشغب والسرقة والعنف. لافتاً الى ان ليبيا متعطشة لمشاريع بنى تحتية وتطوير ضخمة.

مشاركة عربية ودولية مشجعة

■ يلاحظ ان أسرة التأمين التونسية متمسكة بقرارها عقد لقاء سنوي في قرطاج، وذلك قبل اشهر من انعقاد اللقاء السنوي في مونتي كارلو، ما هي الاهداف التي تتوخونها من هذا اللقاء السنوي، وهل ان الاقبال العربي والدولي على المشاركة فيه ترونه مشجعا؟

– الملتقى السنوي في قرطاج يعنى بقضايا شركات التأمين والاعادة، والتاريخ الذي يختاره المنظمون لعقده ليس مهما، المهم ان يعقد بكونه ملتقى عربيا. اضاف: وبما ان قطاع الاعادة يواجه الكثير من الصعوبات والمشكلات فقد ركزت المناقشات وورش العمل على ايجاد الحلول المناسبة اضافة الى تبادل الخبرات. وقال: بالنسبة لي شخصيا اعتبر ان هذا الملتقى ناجح وبامكانه تحقيق العديد من الخطوات لتطوير صناعة التأمين وتؤكد ذلك نوعية المشاركة العربية والدولية المشجعة جدا.

٢٠ مليون دينار اقساطا

■ كيف أثرت الأوضاع السياسية غير المستقرة في منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا على الصناعة التأمينية؟

– اثرت الاوضاع السياسية في ليبيا بشكل مباشر على شركات التأمين وكبدتها خسائر فادحة نظرا لازدياد اعمال الشغب والسرقة والعنف.

وفي ما يتعلق بشركتنا فإننا ماضون قدما في انماء محفظتنا وقد تمكنا خلال الربع الاول من ٢٠١٣ من تحقيق ٢٠ مليون دينار ليبي كاجمالي اقساط.

كوادر متخصصة

■ هل لنا بلمحة عن انشطة التوظيف والتدريب في مجموعتكم؟

– لدى المجموعة فروع متعددة ومنتشرة في المناطق الليبية كافة، ويبلغ عدد الموظفين سبعين شخصا، وتحرص ادارة الشركة في هذا الاطار على توظيف الكوادر الكفية الحاملة شهادات عليا تخصصية، حيث بإمكان الموظف الواحد القيام بمهام عدة بدل توظيف اعداد كبيرة.

مشاريع بنى تحتية وتطوير

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– لدينا مشاريع استثمارية عديدة من بينها بناء فندق فئة خمسة نجوم، ولا بد ان اشير هنا الى ان ليبيا مقبلة على نهضة اعمارية ضخمة وهي تحتاج الى اعادة بناء البنية التحتية او تحديثها. اضف الى ذلك ان الحرب دمرت الكثير من المنشآت وشركات التأمين سوف تكون مدعوة لتغطية المشاريع البديلة ما يعني ان فرصا كثيرة سوف تفتح امام قطاع التأمين بعد فترة ركود طوال اربعين عاما. وفي هذا الاطار بدأنا نلحظ دخول شركات تركية للمقاولات CONTRACTORS حيث تتولى تنفيذ مشاريع مهمة في سائر المحافظات. ■



THE STRENGTH TO ADAPT

NASCO KARAOGLAN

A MEMBER OF THE NASCO INSURANCE GROUP

Offices in Europe and throughout the Middle East

Lebanon - France - Dubai - Abu Dhabi - Saudi Arabia - Qatar - Turkey - Syria - Iraq - Tunisia - Cyprus

عبدالله ابراهيم (شركة اعادة التأمين العراقية العامة):

نعمل على اقامة مجمعات للاخطار المستثناة والنهوض بصناعة التأمين المحلية



رئيس مجلس ادارة شركة اعادة التأمين العراقية العامة عبدالله رحمه ابراهيم نوه بفعاليات ملتقى قرطاج للتأمين، وذكر بدور الشركة في اقامة مجمعات للاخطار المستثناة في الاتفاقيات مع ميونيخ ري والنهوض بصناعة التأمين العراقية ونشر الوعي التأميني، كاشفا عن السعي الى اعادة ما كان معمولا به لجهة اسناد ٢٥ في المئة من التغطيات للشركة الزامياً.

■ **ما اهمية مشاركتكم في ملتقى قرطاج؟**

– لملتقى قرطاج اهمية كبرى بالنسبة الى سوق التأمين العراقية حيث فرصة الاحتكاك بشركات الاعادة العربية وتبادل الاعمال معها. ثم ان الملتقى يحتضن روادا في صناعة التأمين يناقشون موضوع تصنيف الشركات، لذا تأتي مشاركتنا للاطلاع على الأسس والعوامل التي تساعد على التصنيف لنقل هذه التجربة وتطبيقها في سوقنا، الى تبادل الخبرات والآراء ووجهات النظر والتعرف على مختلف الاسواق والمعوقات التي تعانيها، وكل ذلك من اجل الارتقاء بقطاعنا العراقي، ناهيك عن اننا نتعاون مع جميع المشاركين لإيجاد سوق اعادة تأمين عربية بدلا من سوق عالمية، بغرض الافادة من الاقساط العربية والحؤول دون خروجها الى الاسواق العالمية. وتجدر الاشارة هنا الى ان شركة اعادة التأمين العراقية تعتبر جهاز الدولة المتخصص في اعادة التأمين وهي المعيد القائد لسوق التأمين العراقية، وتنظم الاتفاقيات السنوية مع الشركات العالمية خصوصا شركة ميونيخ ري الالمانية، وكذلك تكوين مجمعات للاخطار المستثناة في الاتفاقيات للنهوض بصناعة التأمين ونشر الوعي التأميني داخل البلاد.

■ **ما هي ابرز المعوقات التي تعانيها شركة اعادة التأمين العراقية؟**

– تعاني من مشكلة كبيرة تتمثل في عدم الزام الشركات المباشرة اسناد تغطياتها الى اعادة التأمين العراقية، وذلك وفق نص القانون رقم ١٠ الصادر عام ٢٠٠٥ والذي اعطى الحرية لشركات التأمين المباشر بإسناد تغطياتها الى شركات التأمين العالمية دون الشركات العربية، ويعتبر ذلك عائقا كبيرا امام سير اعمالنا. لذا، نعمل جاهدين من اجل تحقيق نسبة اسناد معينة او العودة الى ما كان معمولا به مع شركات الاعادة الحكومية وهي اسناد نسبة ٢٥ في المئة من التغطيات اليها الزاميا. ■

كمال كعبي (أيس للتأمين ACE):

مكتب جديد يغطي دول شمال افريقيا



كشف مدير تطوير الأعمال في شركة أيس للتأمين **كمال كعبي** عن افتتاح مكتب جديد للشركة في تونس. وقال «من شأن هذا الفرع ان يوفر خدماته لدول شمال افريقيا من خلال فريق عمل ينتهج سياسة الشركة ويتمتع بخبرات محلية تتماشى ومزايا الأسواق التي للشركة حضور فيها». مع التذكير بأن لـ«أيس» فروعاً في البحرين ودبي والسعودية ومصر وباكستان.

وشدّد **كعبي** على أهمية ملتقى قرطاج الذي يشهد إقبالاً عربياً ودولياً واسعاً وهو بمثابة فرصة لشركات التأمين والمعيدين والوسطاء للالتقاء سنوياً وتبادل الخبرات والاطلاع على أحدث التشريعات والقوانين الناظمة للقطاع، إضافة الى الأسواق الجديدة.

مصطفى الميري (تيبستي TIBESTY- ليبيا):

انعكاس ايجابي لعملية النهوض على قطاع التأمين



مدير عام شركة تيبستي للتأمين TIBESTY مصطفى الميري نوه بانطلاق عملية النهوض في ليبيا وانعكاسها الايجابي على مختلف القطاعات ومنها قطاع التأمين، واشار الى سعي الشركة لتقديم منتجات وخدمات مميزة للمؤمن لهم مساهمة منها في الارتقاء بالاقتصاد الوطني، مبرزا تحدي المنافسة والمضاربة بأسعار التغطيات في السوق.

■ **كيف تقومون حضوركم في السوق الليبية في ظل الظروف غير المستقرة التي تعانيها ليبيا راهنا؟**

– ليبيا بعد الثورة غيرها قبل الثورة، بمعنى ان عملية النهوض انطلقت من خلال مشروعات البنى التحتية التي تقوم بها الحكومة، وتبدل النظريات الاقتصادية، وتطور القوانين الراعية لاعمال القطاع الخاص والارتقاء بصناعة التأمين الليبية وغيرها من القطاعات.

■ **باعتباركم شركة ناشئة، ماذا اضفتم الى السوق وبمَ تتميزون؟**

– نسعى دائما الى تقديم منتجات وخدمات مميزة الى المؤمن لهم، وكل ذلك مساهمة منا في الارتقاء الوطني الى اعلى المراتب والمستويات.

■ **ما ابرز التحديات التي تواجه شركات التأمين الليبية؟**

– ابرز التحديات المنافسة الحادة بين الشركات والمضاربة في اسعار التغطيات التي اضحت غير ثابتة. ■



لطفي بالزرقة (شركة تعاونية التأمين للتعليم MAE):

نعمل على إنشاء تجمع للشركات التعاونية في تونس

عزا رئيس مجلس ادارة شركة تعاونية التأمين للتعليم MAE ومديرها العام لطفي بالزرقة عدم توسع شركات التأمين العربية الى تباطؤ العجلة الاقتصادية بتأثير من الأوضاع السياسية والأمنية التي تشهدها بعض الدول، وكشف عن تعاون بين الشركات التعاونية في تونس لإنشاء مجمع يؤدي دوره في المجال الاقتصادي – الاجتماعي، وتحدث عن تأسيس شركة محدودة متخصصة في التأمينات الصحية، آملاً باتحاد الدول العربية في ما بينها.

■ يلاحظ ان أسرة التأمين التونسية متمسكة بقرارها عقد لقاء سنوي في قرطاج، وذلك قبل اشهر من انعقاد اللقاء السنوي في مونتي كارلو، ما هي الاهداف التي تتوخونها من هذا اللقاء السنوي، وهل ان الاقبال العربي والدولي على المشاركة فيه ترونه مشجعا؟

– ملتقى قرطاج تقليد تونسي سنوي يتيح لشركات التأمين والإعادة العربية الالتقاء وتبادل الخبرات في ما بينها، بحيث انه في ملتقى «مونت كارلو» يغيب حضور أسواق التأمين الأردنية والعراقية والمصرية وغيرها، كما يتيح الملتقى الفرصة للتعرف أكثر على تطور أسواق التأمين والإعادة في الشرق الأوسط. وبصفة كوني مديراً لتعاونية تأمين نشارك في الملتقى لتبادل الخبرات وفق المفاهيم والفلسفة التأمينية نفسها، وبما ان تونس تضم أربع تعاونيات تأمين فقط فإننا ننشط بالتعاون مع بعضنا البعض لاقامة مجمع تعاوني، وقد نجحنا في السابق في انشاء هيكل اداري تحت اسم GROUPEMENT MUTUALISTE DE PREVOYANCE حيث تبوأت منصب رئيس المجلس بوجود شريك استراتيجي للمجموعة وهو تعاونية التأمين للتجار والصناعيين الفرنسيين MUTUELLE ASSURANCE DES COMMERCANTS ET INDUSTRIELS DE FRANCE . وهذه الشراكة تتيح لنا كشركات تعاونية في تونس تأدية مساهماتنا في المجال الاقتصادي – الاجتماعي عموما.

■ كيف أثرت الأوضاع السياسية غير المستقرة في منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا على الصناعة التأمينية؟

– ادت الاوضاع السياسية والامنية في المنطقة العربية وشمال افريقيا الى تباطؤ في العجلة الاقتصادية وهذا انعكس تباطؤا على بعض اسواق التأمين.

نحن تأثرنا بشكل مباشر بالاوضاع السياسية التي ادت الى تباطؤ حركة اعمالنا، الى جانب مشكلات اخرى عانيناها كالعملة وانعدام الثقة. في رأيي، معظم الدول تأثرت بالركود الاقتصادي لكن كلنا أمل بتحسن الاوضاع في السنوات المقبلة.

شركة تأمينات صحية

■ ما هي مشروعاتكم المستقبلية؟

– احدى مشروعاتنا المستقبلية تأسيس شركة محدودة متخصصة في التأمينات الصحية، إضافة الى أننا دخلنا في مجال التأمين التكافلي ويعتبر ذلك خطوة ايجابية على المدى البعيد.

■ كلمة أخيرة؟

– آمل ان تتحسن الأوضاع السياسية والاقتصادية في البلاد العربية، وتتحد الدول في ما بينها وتساعد بعضها البعض كونها تنطق بلغة «الضاد» وتجمعها ثقافة واحدة، بما ينعكس ايجاباً على صناعة التأمين العربية. ■



علي السوري (الشركة المتحدة للتأمين UNITED - ليبيا):

نسعى الى التقدم في مجال التغطيات التكافلية

رأى المدير العام للشركة المتحدة للتأمين في ليبيا UNITED في المؤتمرات والملتقيات التي تستضيفها تونس ترسيخاً للتعاون بين شركات التأمين العربية وتعزيزاً للعلاقات في ما بينها، وشدّد على ضرورة بذل المزيد من الجهود وتدريب الكوادر خصوصاً بعد الاتجاه في ليبيا نحو تبني التأمين التكافلي، كاشفاً عن سعي الى التقدم في مجال التغطيات التكافلية.



■ من الملاحظ تركيز أسرة التأمين التونسية على عقد ملتقى قرطاج للتأمين وإعادة التأمين قبل أشهر من انعقاد اللقاء السنوي في مونتي كارلو. فما هي أهداف هذا الملتقى السنوي؟ وهل تجدون الإقبال العربي والدولي عليه مشجعاً؟

– يعدّ الملتقى من المؤتمرات التي دأبت تونس على استضافتها سنوياً، لما ترسخه من تعاون بين الدول وشركات التأمين وإعادة التأمين العربية، وتعزيز العلاقات في ما بينها على نحو مثمر.

■ في رأيكم كيف أثّرت الأوضاع السياسية المضطربة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا على صناعة التأمين العربية؟

– لكل بلد وضعه الخاص. فمثلاً في ليبيا لم تؤثر الأوضاع السياسية على قطاع التأمين فبقيت الشركات تزاول نشاطها. وكذلك الدولة من حيث اهتمامها بصناعة التأمين المحلية وتدخلها لحل المشكلات العالقة خلال الأحداث الماضية في ليبيا.

متطلبات التأمين التكافلي

■ هل تنشط مجموعتكم في مجال التدريب المعروف بأهميته بالنسبة لكل شركات التأمين؟

– يعتبر التدريب من العناصر المهمة في تطوير صناعة التأمين، لكنه ليس الوحيد في هذا المجال. والمعروف ان الميزانيات التي تنفق مثلاً في الدول الأوروبية على التدريب والبحث العلمي كبيرة، حال حاجة ليبيا اليوم خصوصاً بعد اتجاهها الى تبني التأمين التكافلي والذي يتطلب المزيد من الجهود والتدريب المركز والمتقن.

تغطيات التكافل

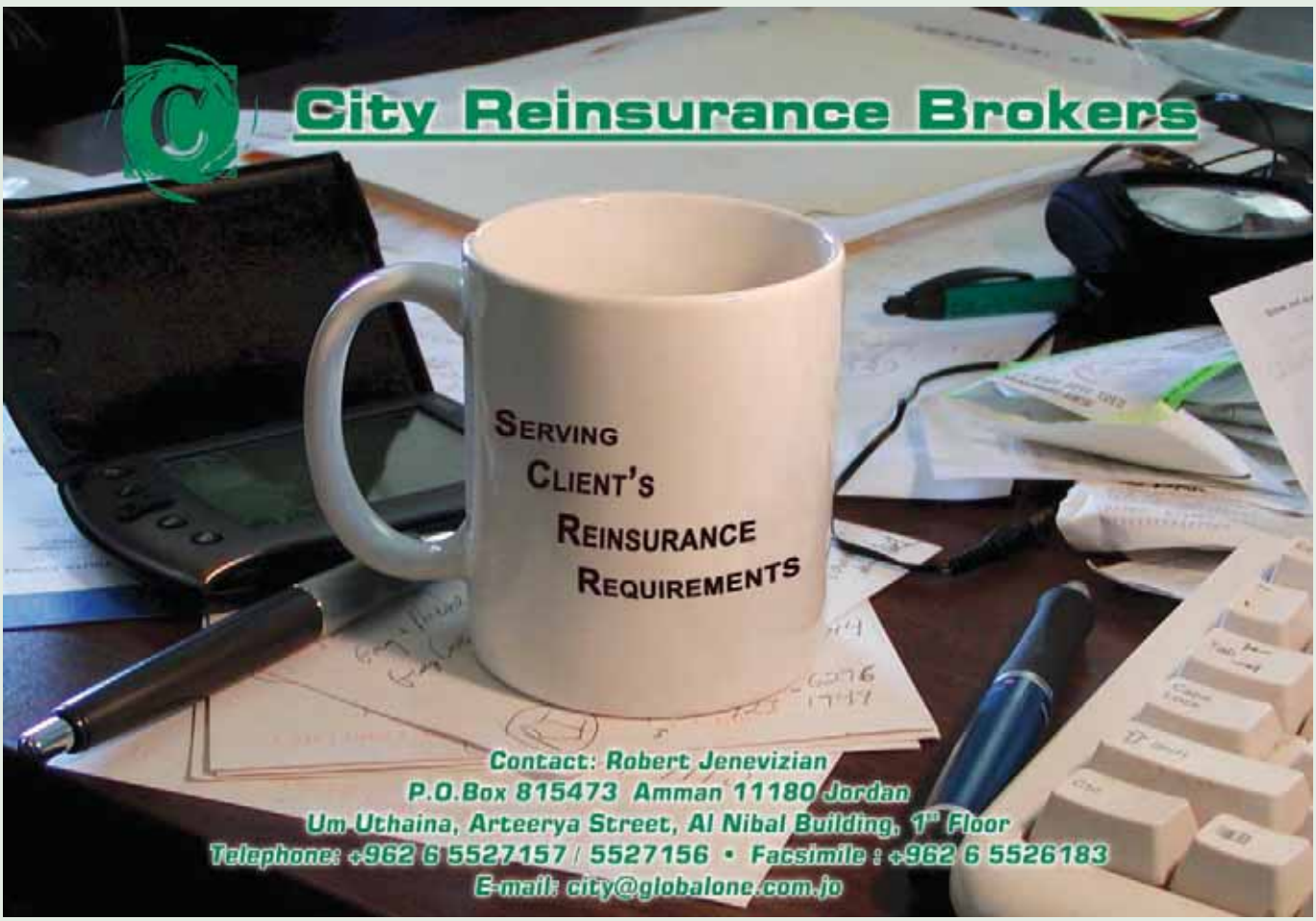
■ كيف تقومون تطور شركتكم على مر السنوات؟

– انها شركة مملوكة من قبل مصارف عدة و٦٧ في المئة منها للقطاع الخاص. وهي من الشركات الناجحة في ليبيا من حيث توزيع الارباح التي لا تقل عن ٢٠ في المئة سنوياً.

ولطالما سعينا في الشركة المتحدة للأحسن والأفضل والمزيد من التعاون مع الشركات الأخرى وتحقيق النجاح والتقدم.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– نسعى الى تطوير الشركة في مجال التدريب والتقدم في مجال التغطيات التكافلية ومن ثم الخوض في الفرع الصحي. ■





TAKING CARE OF HEALTHCARE

Riyadh Qurtuba, Al Bayt Al Atiq St., PO Box 84168 Riyadh 11671, KSA
T +966 1 2784825 | F +966 1 2784816 | www.globemedsaudi.com

GlobeMed
Saudi



واصف الجبشه
IGI



سليمان الدلالي
الاهلية للتأمين



جاسم المفتاح
الخليج للتكافل – قطر

٢٥,٢ مليون دولار أرباح العالمية للتأمينات العامة القابضة IGI

واصف الجبشه: النتائج المحققة تأكيد لنجاح استراتيجيتنا

حققت الشركة العالمية للتأمينات العامة القابضة IGI المحدودة أرباحاً صافية بلغت ٢٥,٢٥ مليون دولار أميركي بنهاية ٢٠١٢، وبلغ اجمالي الأقساط المكتتبة ٢٢٥,٢ مليون دولار بارتفاع نسبته ١١,٢ في المئة، مقارنة مع ٢٠٢,٨ مليون دولار خلال ٢٠١١. وبلغت عائدات الاستثمار ٧,٤ ملايين دولار بارتفاع نسبته ٢,٤ في المئة، مقارنة مع ٧,٢ ملايين دولار خلال ٢٠١١.

وبلغت النسبة المجمعة COMBINED RATIO ٨٨ في المئة مقارنة مع ٨٧ في المئة خلال عام ٢٠١١. وارتفع مجموع الموجودات الى ٦٠٨,٨ ملايين دولار بارتفاع قيمته ٨ في المئة مقارنة مع ٥٦٣,٩ مليون دولار في ٢٠١١. وارتفعت حقوق المساهمين الى ٢٣٢,١ مليون دولار بارتفاع نسبته ١٣ في المئة مقارنة مع ٢٠٥,٤ ملايين دولار في ٢٠١١.

وأعلنت المجموعة بتاريخ ٢٤ آذار (مارس) ٢٠١٣ في اجتماع الهيئة العامة السنوي عن توزيع ٧,١٧ ملايين دولار أرباحاً نقدية على المساهمين بالإضافة الى ما تم توزيعه من أرباح نقدية خلال السنة لتبلغ مجموع قيمة الأرباح الموزعة لهذه السنة ١٠,٠٣ مقارنة مع ٥,٧٣ ملايين دولار للعام المالي ٢٠١١.

وتعليقاً على النتائج قال المدير التنفيذي نائب رئيس مجلس ادارة الشركة **واصف الجبشه**: «يسرني إعلان إنجازاتنا القياسية التي حققتها الشركة للعام ٢٠١٢. رغم ان عائدات الاستثمار المحققة جاءت أدنى من أرقام الموازنة التقديرية نظراً الى الظروف الاستثمارية السائدة، لكننا تمكنا من تجاوز صافي الدخل المتوقع بسبب نتائج الاكتتاب المتميزة التي حققتها المجموعة».

أضاف: «لقد تم اعلان اضافة فرع جديد من فروع التأمين في شباط (فبراير) ٢٠١٣ والمتمثلة في التأمين على أخطار العنف السياسي كجزء من خطتنا للنمو المستمر. وكما في السنوات السابقة، نستمر في البحث عن فرص تسويقية جديدة في حين تستمر المجموعة في توسيع مكاتبها في الشرق الأوسط وشمال افريقيا والمملكة المتحدة وآسيا. تعتبر النتائج المحققة تأكيداً لنجاح استراتيجية المجموعة ككل».

عمومية الاهلية للتأمين اقرت توزيع ٢٥ في المئة على المساهمين

سليمان الدلالي: ٨,٥ ملايين دينار ارباحا بعد اطفاء خسائر غير محققة

وافقت الجمعية العمومية للشركة الاهلية للتأمين على زيادة رأسمالها من ١٨,٩ مليون دينار الى ٢٠ مليونا وعلى توزيع ارباح نقدية بمبلغ ٤,٦٣ ملايين دينار على المساهمين بواقع ٢٥ في المئة من رأس المال المدفوع.

كما وافقت على جميع البنود الواردة في جدول اعمالها للسنة المالية المنتهية في ٢٠١٢/١٢/٣١ ومن ابرزها الموافقة على اقتراح مجلس الادارة باقتطاع مبلغ ٩٠٣,٨٣٧ ديناراً اي نسبة ١٠ في المئة من ارباح السنة واضافته للاحتياطي القانوني وكذلك مبلغ ٩٠٣,٨٣٧ ديناراً اي نسبة ١٠ في المئة اخرى واضافته للاحتياطي العام، واقتطاع مبلغ ٥٠٠,٠٠٠ دينار من ارباح السنة واضافته الى الاحتياطي الاختياري الخاص ومبلغ ٨٢,٧٤ الف دينار لمؤسسة الكويت للتقدم العلمي الذي يقابل نسبة ١ في المئة من ارباح السنة ومبلغ ١٩٧,٤٥ الف دينار لدعم العمالة الوطنية ومبلغ ٧٩,٠١ الف دينار للزكاة.

وكان رئيس مجلس ادارة الشركة **سليمان الدلالي** كشف عن تحقيق الشركة لنتائج ايجابية لعام ٢٠١٢ حيث بلغ صافي الارباح ٨,٤٩٩ ملايين دينار بعد اطفاء خسائر غير محققة في حساب الارباح والخسائر مقدارها ١,٠٧٦ مليون دينار.

واشار الى ان الشركة نجحت في الابقاء على تعزيز احتياطاتها الرأسمالية والفنية دون التعرض لاية اهتزازات او اضطرابات في النتائج وتابعت مواكبة النمو والتطور، لافتا الى ان اجمالي الانتاج السنوي للشركة بلغ خلال العام ٢٠١٢ نحو ٣٢,٩ مليون دينار مقابل ٣٢,٣ مليون دينار للعام ٢٠١١، وبلغ صافي العائد من النشاط التأميني ٦,١ ملايين دينار مقابل ٥,٩ ملايين دينار للعام ٢٠١١.

وقال **الدلالي** بلغت اصول الشركة ١٥٩,٧ مليون دينار، مؤكدا ان قوانين الحوكمة التي تتبعها الاهلية للتأمين ادت الى حماية الشركة من التداعيات التي لحقت ببعض الشركات نتيجة تدهور الاسواق الاقتصادية منذ الازمة المالية العالمية، مبينا ان العائد للشركة على متوسط الموجودات بلغ ٥,٦ في المئة والعائد على حقوق المساهمين في بداية السنة بلغ ١٠,٦ في المئة، وقد اعتمدت الشركة في ذلك على تنوع مصادر الايرادات وامتداد شبكة التغطيات التأمينية على مستوى المنطقة وتقديم منتجات تأمينية جديدة.

٧٨,٢ مليون ريال أرباح «الخليج التكافلي» في ٢٠١٢

أظهرت مجموعة الخليج التكافلي القطرية نتائج ربح صاف قدره ٧٨,٢ مليون ريال قطري للعام ٢٠١٢ مقابل ٦٣,٤ مليون ريال للعام ٢٠١١.

وأوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ١٠ في المئة أي بواقع ريال واحد لكل سهم وتوزيع أسهم مجانية بنسبة ٢٠ في المئة.

وتم رفع التوصية للاعتماد من الجمعية العمومية العادية وغير العادية للشركة والتي انعقدت في ١٢ من شهر آذار (مارس) ٢٠١٣.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **جاسم المفتاح**.



Reflects Your **FUTURE LOOK**

AL AHLEIA INSURANCE CO. S.A.K.

HOT LINE
1888444

Tel.: 965 22240033
Fax: 965 22430308
P.O.Box 1602 Safat - 13017 Kuwait
E-mail: aic@alahleia.com
http:/www.alahleia.com



نيكولاس فون بومهارد
MUNICH RE



جمال ابو نحل
القطرية العامة



فادي أبو نحل
TRUST RE



سلام حنا
LIA



ريمون فرحات
LIA



قيس المدرس
AWRIS

مليار يورو ارباح «ميونيخ ري» في الربع الاول

«عموما فإن ارباح الربع الاول ستكون قريبة من مليار يورو»، هذا ما اشار اليه الرئيس التنفيذي لشركة اعادة التأمين الالمانية العملاقة ميونيخ ري MUNICH RE **نيكولاس فون بومهارد.**

ويضيف «تسعى ميونيخ ري لتحقيق ارباح صافية بقيمة ٣ مليارات يورو خلال العام الحالي، بعد تسجيل ارباح قدرها ٣,٢ مليارات يورو خلال العام الماضي».

٤٤,٣ مليون ريال الارباح الربعية لـ«القطرية العامة»

اظهرت نتائج الشركة القطرية العامة للتأمين واعادة التأمين الربعية تحقيق صافي ارباح بقيمة ٤٤,٣ مليون ريال، مقابل ٣٧,٧ مليون ريال للفترة نفسها من العام ٢٠١٢.

يذكر ان المدير العام للشركة هو السيد **جمال ابو نحل**.

هيئة AWRIS صادقت على الميزانية العمومية

٢٧,٥ مليون دولار صافي الأقساط والأرباح الى ١٧,٨٨٢ مليوناً

صادقت الهيئة العامة للصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS في اجتماعها السنوي الشهر الماضي على الحسابات الختامية والميزانية العمومية للصندوق التي أظهرت تحقيق اجمالي أقساط بلغ ٢٧,٥٣٠,٩٨٠ دولاراً أميركياً في ٢٠١٢ مقابل ٢٣,٦٨١,٤١٣ دولاراً وإجمالي استثمارات ١٤٣,٩١٧,٧١٧ دولاراً في ٢٠١٢ مقابل ١٣٤,٤٣٢,٩١٨ دولاراً في ٢٠١١، وبلغ مجموع حقوق الأعضاء ١٢٤,٥٣٠,١١٣ دولاراً مقابل ١١٥,٧٣٠,٧٨٠ دولاراً، والأرباح الاجمالية ١٧,٨٨٢,٥٧٥ دولاراً مقابل ١٧,٣٣٦,٥٠٤ دولارات، وعوائد الاستثمار ٣,٧١٢,٠٩١ دولاراً مقابل ٤,٣٢٧,٦٩٦ دولاراً، ومعدل الريع ٢,٥٨ في المئة مقابل ٣,٢٢ في المئة. ووصل عدد الموظفين بنهاية ٢٠١٢ الى ١٩ مقابل ١٦ موظفاً في ٢٠١١.

وللمناسبة قال المدير العام التنفيذي **قيس محمود المدرس** «ان الأرقام والمؤشرات التي أظهرتها الحسابات الختامية للصندوق تؤكد ان هذا المشروع العربي التأميني قد ساهم ولا يزال يساهم في دعم سوق التأمين العربية ومن خلالها الإقتصاد القومي العربي. فلكل من ساهم في إرساء دعائم وتطور هذا الكيان كل الشكر والثناء والى الأمام لتحقيق المزيد من الإنجازات في السنوات المقبلة».

١٧,٨ مليون دولار الربح الصافي لـ «ترست ري» في ٢٠١٢

فادي أبو نحل: متفائلون بنتائج ٢٠١٣ بسبب ملاءتنا القوية ومنتجاتنا التنافسية المتطورة

بلغ إجمالي الأقساط المكتتبة GWP في شركة ترست ري TRUST RE خلال عام ٢٠١٢ حوالى ٣٤٣,٦ مليون دولار، والذي جاء نوعا ما مساويا للأقساط المكتتبة خلال عام ٢٠١١ والتي بلغت ٣٤٣,٣ مليون دولار.

وارتفع صافي ربح الإكتتاب NET UNDERWRITING PROFIT بنسبة ٧٤,٥ في المئة عن السنة الماضية ليصل الى ١٥,٤ مليون دولار في ٢٠١٢.

وارتفع صافي الربح NET PROFIT بنسبة ٥,٩ في المئة ليصل الى ١٧,٨ مليون دولار. وبلغ صافي الأقساط المكتسبة ٢٢٨,٧ مليون دولار وهي تمثل ارتفاعاً بنسبة ٩,٩ في المئة عن السنة السابقة. كما زاد إجمالي مبلغ حقوق المساهمين SHAREHOLDERS EQUITY بنسبة ١١,٩ في المئة ليصل الى ٢٣٢,٨ مليون دولار خلال عام ٢٠١٢، في حين بلغت قيمتها ٢٠٨,١ ملايين دولار في ٢٠١١.

قال **فادي أبو نحل** الرئيس التنفيذي لشركة ترست ري «إن سنة ٢٠١٢ تعتبر سنة تعويض للأصول خاصة انها مرت دون كوارث طبيعية مدمرة». وعلّق على النتائج بالقول «تستمر شركة ترست ري بالتقدم محققة نتائج جيدة تبرهن صحة الطريقة النموذجية التي تدار بها الشركة». وأضاف **أبو نحل** «إن وجود ملاءة مادية متينة ومنتجات تنافسية متطورة يجعلنا متفائلين بنتائج جيدة بنهاية ٢٠١٣ وخلال السنوات المقبلة».

ليا للتأمين (LIA): العائد على الاموال الخاصة ١٧,٨ بالمئة

ريمون فرحات رئيسا لمجلس الادارة وسلام حنا عضوا

يتبين من الميزانية السنوية لسنة ٢٠١٢ المنشورة في الجريدة الرسمية العدد ١٧ تاريخ ١٨/٤/٢٠١٣ ان شركة ليا للتأمين ش.م.ل. LIA حققت خلال العام ٢٠١٢ ارباحا بقيمة ١٩,٤ مليار ليرة لبنانية اي ما يعادل ١٣ مليون دولار اميركي، وان رساميلها الخاصة EQUITY بلغت ١١٠,٩ مليارات ليرة لبنانية (٧٣ مليون دولار اميركي)، ما يعني ان العائد على الاموال الخاصة ROE بلغت نسبته ١٧,٨ بالمئة. اما الرأسمال المحرر للشركة فهو ٦٢,٥ مليار ليرة اي ما يعادل ٤٢ مليون دولار اميركي.

كما تبين ان **ريمون فرحات** اصبح رئيسا لمجلس الادارة، اما اعضاء مجلس الادارة فهم السادة:

- **سلام حنا** المدير العام للشركة
- **مولاي حفيظ العلمي** SAHAM FINANCE
- شركة ساهام فاينس المغربية
- الدكتور **عماد عيتاني**.

نذكر ان بنك عوده كان باع ٨١ بالمئة من اسهم الشركة الى شركة ساهام المغربية، وان النتائج التي حققتها الشركة تؤكد بأن الصفقة جاءت لمصلحة الجهة الشارية.

20 years
with Fajr Al Gulf



FAJR AL GULF
INSURANCE & REINSURANCE CO. S.A.L.

20 Years
1992-2012

HEAD OFFICE
Olivetti building, Adlieh Square, Beirut
T/F +961 1 423 323
P.O Box 116-5047 Beirut, Lebanon
A Member of Gulf Insurance Group

BRANCHES
Bhmadoun - Bint Jbeil - Halba
Jounieh - Saida - Sin el Fil
Tripoli - Tyr - Zahle
www.fajralgulf.com

آروب للتأمين

الميزانية العمومية الموقوفة كما في ٣١ /١٢/ ٢٠١٢ (كافة فروع الضمان)

الموجودات	٢٠١٢/١٢/٣١ السنة الحالية	ليرة لبنانية	٢٠١١/١٢/٣١ السنة السابقة
أُصول غير مادية	–		–
التوظيفات	٢٥٨,١٩٨,٥٦٩,٠٠٠		٢٢١,٦١٢,٩٥٢,٢٣٥
– أراضي وعقارات	–		–
– شركات تابعة أو شقيقة	٣٦,٧٧٣,٤٧٧,١٩٩		٣١,٥٧٥,٢٠١,٣٥٥
– قروض على البوالص	–		–
– قروض أخرى	–		–
– إستثمارات في الأوراق المالية ذات المردود الثابت وإستثمارات مشابهة	١٤,٥٦٧,٥٠٠,٠٠٠		١٠,٥٥١,١٢٧,٨٢٨
– أسهم ومشاركات وإستثمارات مشابهة	٥,٤١٥,٥٣٧,٣٤٧		٤,٢٣٥,٧٣٨,٧٩٧
– صناديق الإستثمار	٥,٠٠٨,٦١٣,٣٨٦		١٢,٤٢٥,٩٦٧,٦٨٠
– إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين	–		–
– النقد وما شابه	٧٤,٠٨٥,٦٨٢,٤٤٤		٥١,٠٥٤,٧٤٠,٦٩٨
الحسابات المجمدة والودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)	١٢٠,٠٢٦,٤٩٧,٣٠١		١١٠,٤٧٥,٦٧٦,٨٤٩
– الودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)	١١٩,٧١١,١٤١,٩٦١		١١٠,١٤٦,٨٠٣,٠٠٤
– حسابات مجمدة لقاء كفالات لوزارة الإقتصاد والتجارة	٩٥,٠٠٠,٠٠٠		٨٥,٠٠٠,٠٠٠
– حسابات مجمدة لصالح جهات أخرى	٢٢٠,٣٥٥,٣٤٠		٢٤٣,٨٧٣,٨٤٥
إيرادات مستحقة على التوظيفات	٢,٣٢١,٢٦١,٣٢٣		١,٢٩٤,٤٩٩,٠٢٨
التوظيفات المرتبطة بعقود وحدات الإستثمار	٨٨,٣٢٣,٠٥٣,١٧٥		٩٩,٩٥٣,١٩٥,٠٢٩
– توظيفات عقارية	–		–
– إستثمارات في الأوراق المالية ذات المردود الثابت وإستثمارات مشابهة	–		٣٦,٢٥٩,٢٦٦,٩٧٣
– أسهم ومشاركات وإستثمارات مشابهة	–		–
– صناديق الإستثمار	–		–
– نقد وتوظيفات مشابهة	٨٨,٣٢٣,٠٥٣,١٧٥		٦٣,٦٩٣,٩٢٨,٠٥٦
حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (حياة)	٢٣,١٢٤,٩٠٨,٨٠٥		٢١,٨١٥,٥٩٤,٣٢٨
– حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط	٢١,١٨٨,١٦٩,٣١٤		٢٠,١٧٠,٠٦٧,٨٠٢
– حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث	١,٩٣٦,٧٣٩,٤٩١		١,٦٤٥,٥٢٦,٥٢٦
حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (غير الحياة)	١١,٦٢٤,٦٠١,٨٢٤		١١,٥٣٦,٤٣٤,٧١٢
– حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط	٧,٨٠٤,٣٨٢,٤٤٧		٧,٠٦٣,١٢٨,٤٩٢
– حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث	٣,٦٨٦,١٥٣,٣٧٧		٤,٣٤١,٦٩١,٢٢٠
– حصة معيدي الضمان من إحتياطي العجز في الأقساط	١٣٤,٠٦٦,٠٠٠		١٣١,٦١٥,٠٠٠
ذمم مدينة عائدة لعمليات الضمان	١٣,٨٥٨,٥١٢,٥٥٧		١٣,٥٣٢,١٧٩,٠٠٢
– أقساط مستحقة على العمليات المباشرة	٥,٩٨٥,٥٧٤,٩٥٤		٥,٥٣٢,٥٨٦,٣٩١
– ذمم مدينة على وسطاء الضمان	٧,٨٧٢,٩٣٧,٦٠٣		٧,٩٩٩,٥٩٢,٦١١
– حسابات شركات التأمين المدينة	–		–
ذمم مدينة عائدة لعمليات إعادة الضمان	٣٦١,٢٣٦,٧٤١		٥٧,٤٨٥,٢٢٦
– مبالغ برسم الإسترداد من معيدي الضمان	–		–
– عمولات وبدلات من معيدي الضمان	–		–
– ذمم مدينة أخرى عائدة لعمليات إعادة الضمان	٣٦١,٢٣٦,٧٤١		٥٧,٤٨٥,٢٢٦
موجودات أخرى	١٥,٦٧٢,٩٤٨,١٤٩		١١,٣٨٣,٦٨٧,٣١١
– أراضي وعقارات غير معدة للإستثمار	٢,٠٤٧,١٠٢,٥٠٠		٢,٠٤٧,١٠٢,٥٠٠
– الأصول الثابتة التشغيلية	١٣,٦٢٥,٨٤٥,٦٤٩		٩,٣٣٦,٥٨٤,٨١١
– أصول أخرى	–		–
ذمم مدينة أخرى	٧٠٩,٢١٧,٩٠٠		٦٢٨,٩٨٩,٥٢٠
– ذمم المستخدمين	٥٨,٤٨٤,١٤٩		٤٦,٠٤٠,٦٧٤
– ضرائب برسم الإسترداد	–		–
– الذمم المدينة من الأطراف المقربة	٣٨,٢٣٩,٥٣٢		١٢٣,٥٩١,٢٦٠
– حسابات مدينة أخرى	٦١٢,٤٩٤,٢١٩		٤٥٩,٣٥٧,٥٨٦
– حسابات المساهمين	–		–
حسابات التسوية	٢٠,١٦٩,١١٠,٢٤٦		١٩,٤٠٢,٠٤٣,٩٧١
– تكاليف نفقات البوالص المؤجلة	٢٠,١٣١,٨٤٢,٢١١		١٩,٣٦٤,٧٧٥,٩٣٦
– أقساط مكتسبة قيد الإصدار	–		–
– أعباء محتسبة مسبقاً	١٢,٢٦٨,٠٣٥		١٢,٢٦٨,٠٣٥
– حسابات التسوية المختلفة	٢٥,٠٠٠,٠٠٠		٢٥,٠٠٠,٠٠٠
إجمالي الموجودات	٤٣٢,٠٤٢,١٥٨,٣٩٧		٣٩٩,٩٢٢,٥٦١,٣٣٤

عضو في مجموعة بنك لبنان والمهجر

مجلس الإدارة:

السيد حبيب رحال — رئيس مجلس الإدارة – المدير العام
السيد فاتح بكداش — نائب رئيس مجلس الإدارة – المدير العام
السيد سامر الأزهري — عضو
السيد فيكتور بينيه — عضو

المطلوبات والرساميل الخاصة	٢٠١٢/١٢/٣١ السنة الحالية	ليرة لبنانية	٢٠١١/١٢/٣١ السنة السابقة
الرساميل الخاصة	١١١,٨٨٠,٠٦٤,٣٥٨		٨٨,٨٤٨,٩٩٧,٤٩٤
رأس المال المدفوع	٤٣,٢٠٠,٠٠٠,٠٠٠		٤٣,٢٠٠,٠٠٠,٠٠٠
– رأس المال المكتتب	٤٣,٢٠٠,٠٠٠,٠٠٠		٤٣,٢٠٠,٠٠٠,٠٠٠
– ينزل: رأس المال غير المدفوع	–		–
الإحتياطيات القانونية والعامة	٤٥,٦٤٨,٩٩٧,٤٩٤		٢٦,٩٠٤,٢٣٥,٤٥٢
نتائج سابقة مدورة	–		–
نتيجة السنة الحالية	٢٣,٠٣١,٠٦٦,٨٦٤		١٨,٥٤٢,٥١٧,٣٤٩
الإحتياطيات الأخرى	–		٢٠٢,٢٤٤,٦٩٣
– إحتياطي تقييم الأوراق المالية ذات المردود الثابت والإستثمارات المشابهة	–		–
– إحتياطي تقييم الأسهم والمشاركات والإستثمارات المشابهة	–		–
– إحتياطي تقييم صناديق الإستثمار	–		٢٠٢,٢٤٤,٦٩٣
– إحتياطي إعادة تخمين الأصول الثابتة	–		–
– إحتياطيات أخرى	–		–
ديون غير ذات أولوية	–		–
– ديون ثانوية	–		–
– حسابات المساهمين	–		–
الإحتياطي الفني لفرع الحياة	٦١,١٦٣,٣٣٢,٧٧٦		٤٧,٦٦٧,٩٠٢,١٣٢
– الإحتياطي الحسابي	٥٨,٢٥١,٢٧٦,٦٤٣		٤٥,١٧٢,٥٧٩,٦٢٨
– إحتياطي الأقساط غير المكتسبة	٤٠,٩٨٥,٢٦١		٢٩,٣٦٠,٩٦٣
– إحتياطي حوادث تحت التسوية	٢,٧٨٧,٤٤٧,٤٤٨		٢,٣٩٤,١٣٧,٤١٨
– إحتياطي الحوادث الواقعة وغير المصرح عنها – IBNR	–		–
– إحتياطي مصاريف إدارة الحوادث	٨٣,٦٢٣,٤٢٤		٧١,٨٢٤,١٢٣
– إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص	–		–
– إحتياطيات فنية أخرى	–		–
الإحتياطي الفني للتأمين المرتبط بوحدات الإستثمار	٨٨,٣٦٦,٧٤٢,٠٣٣		١٠٠,٠٠٤,١٣٢,٤٩٨
– إحتياطي حوادث تحت التسوية	–		–
– الإحتياطي الحسابي	٨٨,٣٦٦,٧٤٢,٠٣٣		١٠٠,٠٠٤,١٣٢,٤٩٨
– إحتياطيات فنية إضافية	–		–
الإحتياطي الفني لغير فرع الحياة	١٣١,٥٦١,٠٦٠,٦٠٠		١٢٨,٦٦٤,٤٥٠,١٦٣
– إحتياطي الأقساط غير المكتسبة	١١٠,٤٣٠,٥٩١,٠٥٨		١٠٧,٥١٢,٧٦٠,٣٣١
– إحتياطي حوادث تحت التسوية	١٨,٠٩٤,٤٤٨,٢٦٦		١٨,٢١٥,٣٣٦,٠٨٧
– إحتياطي حوادث الواقعة وغير المصرح عنها – IBNR	١,١٨٥,٦٢٤,٦٠٥		١,١٩٢,٩٤٤,٩٣٦
– إحتياطي مصاريف إدارة الحوادث	٥٧٨,٤٠٢,١٨٦		٥٨٢,٢٤٨,٤٣٠
– إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص	–		–
– إحتياطي العجز في الأقساط	٣٧٠,٧٩٣,٠٠٠		٣٠٨,٤٩٨,٠٠٠
– إحتياطيات فنية أخرى	٩٠١,٢٠١,٤٨٥		٨٥٢,٦٦٢,٣٧٩
مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء	١٢,٦٩٨,٩٧٢,٣٠١		١٢,٢٥٤,٩٦٦,٦١٤
إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين	–		–
ذمم دائنة عائدة لعمليات الضمان	٢,٤٥٦,٦٠٣,٩٦٤		٢,٠٢٣,١٤٠,٠٤٠
– ذمم دائنة عن العمليات المباشرة	–		–
– ذمم دائنة عن العمليات الغير مباشرة	٢,٤٥٦,٦٠٣,٩٦٤		٢,٠٢٣,١٤٠,٠٤٠
– حسابات شركات التأمين الدائنة	–		–
ذمم دائنة عائدة لعمليات إعادة التأمين	٦,٥٩٠,٠٥٠,٥٢٢		٨,٩٣٦,٣٢١,٣٤٠
ديون	–		–
– أموال مستدانة	–		–
– ديون مصرفية	–		–
– ديون أخرى	–		–
مطلوبات أخرى	١٤,٥٢٥,٣٠٩,٣٦١		٨,٤٦٩,٩٥٩,٠٠٨
– ذمم مستخدمين	–		–
– ضرائب متوجبة (حكومة، ضمان إجتماعي، إشتراكات عامة)	٦,٤٢٢,٤٤١,٣٣٨		٦,٢٥٨,٥٦١,٢٣٥
– الذمم الدائنة للأطراف المقربة	٢,٤٢١,٣٠٨,٢٦١		–
– ذمم دائنة أخرى	٥,٦٨١,٥٥٩,٧٦٢		٢,٢١١,٣٩٧,٧٧٣
حسابات التسوية	٢,٨٠٠,٠٢٢,٤٨٢		٣,٠٥٢,٦٩٢,٠٤٥
– الإيرادات غير المكتسبة	–		–
– المصاريف المستحقة وغير المدفوعة	٤٧,٤٨٦,٢٥٠		٤٧,٧١٢,٣٧٥
–حسابات التسوية الأخرى	٢,٧٥٢,٥٣٦,٢٣٢		٣,٠٠٤,٩٧٩,٦٧٠
إجمالي المطلوبات والرساميل الخاصة	٤٣٢,٠٤٢,١٥٨,٣٩٧		٣٩٩,٩٢٢,٥٦١,٣٣٤

السيد سيرج أوزوف — عضو
السادة سكور ممثلة بالسيد باتريك لوازي — عضو
السيد رامي حورية — عضو
السيد مروان جارودي — عضو

مفوضو المراقبة: سمعان، غلام وشركاهم
أرنست ويونغ

برنار الجردي رئيساً تنفيذياً لشركات CMACGM في لبنان وسوريا



عينت CMACGM، ثالث أكبر مجموعة للشحن في العالم، **برنار الجردي** رئيساً تنفيذياً لجميع شركات المجموعة في لبنان وسوريا CMACGM لبنان وMERIT CORPORATION الشركة الأم لمجموعة CMACGM.

وضمنت CMACGM بيانها نبذة عن **الجردي** جاء فيها «يتمتع **الجردي** بسيرة مهنية طويلة مع المجموعة منذ انضمامه اليها في العام ١٩٨٩. كان يشغل منصب المدير العام لشركة MERIT CORPORATION، الشركة الأم لـ CMACGM، على مدى السنوات الثلاث عشرة الماضية. وهو يحمل شهادة الماجستير في الإدارة والتسويق من الجامعة اللبنانية، وشهادة متخصصة في العلوم المالية من المعهد العالي الفرنسي للدراسات المالية من جامعة إيكس مرسيليا».

مجموعة سي لاين تحتفظ بالمرتبة الاولى بالتصدير في آذار



سمير مقوم
مجموعة سي لاين

ما تزال مجموعة سي لاين تسجل حركة نشطة على صعيدي الاستيراد والتصدير ما سمح لها باحتلال احدى المراتب الامامية، حيث تمكنت من الاحتفاظ بالمرتبة الاولى على صعيد التصدير في آذار (مارس) الماضي وأمنت شحن ٢٦٩٩ حاوية نمطية مقابل ٢٥٨٥ حاوية لشهر شباط (فبراير) المنصرم، اي بتحسن قدره ١١٤ حاوية نمطية ونسبته ٤,٤١ بالمئة. كما احتفظت بالمرتبة الثانية بالاستيراد بتفريغها ٨١٦٣ حاوية نمطية مقابل ٧٠٦٨ حاوية نمطية بارتفاع قدره ١٠٩٥ حاوية نمطية ونسبته ١٥,٤٩ بالمئة.

CMACGM تتسلم الباخرة الضخمة الثانية "CMA CGM ALEXANDER VON HUMBOLDT"



اعلنت مجموعة CMACGM الفرنسية انها تسلمت الباخرة الثانية الاكبر CMACGM ALEXANDER VON HUMBOLDT التي تبلغ سعتها ١٦ الف حاوية نمطية. وكانت تسلمت الباخرة الاولى من الفئة ذاتها والمسماة CMACGM MARCOPOLO. وقد انضمت الباخرة الجديدة الى خطها المنتظم (FAL1) العامل بين الشرق الاقصى واوروبا مرورا بالشرق الاوسط.

ومن المنتظر ان تتسلم CMACGM الباخرة الثالثة من الفئة عينها في شهر ايار (مايو) الحالي وستطلق عليها اسم CMACGM JULES VERNE. والمعلوم ان CMACGM الفرنسية تحتل المرتبة الثالثة في العالم باستخدامها اسطولا مكونا من ٤١٦ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ١,٤٣٤ مليون حاوية نمطية.

انخفاض خسائر COSCO HOLDING في الربع الاول من العام

بيّن تقرير نشرته مجموعة COSCO HOLDING الصينية انها تمكنت من تخفيض خسائرها في الربع الاول من العام الحالي مقارنة مع تلك التي تكبدتها في الفترة ذاتها من العام الماضي.

فقد تراجعت خسائرها الى ٣٢٤ مليون دولار مقابل ٤٣٨ مليوناً والمعلوم ان COSCO HOLDING تشغل اسطولا من سفن الحاويات يضم ١٦١ باخرة تبلغ سعتها ٧٣٠ الف حاوية نمطية وهي تحتل المرتبة الخامسة في العالم.

CSCL تخطط لبناء ٥ سفن عملاقة سعة ١٨ الف حاوية نمطية

كشفت مصادر ملاحية مطلعة ان الخطوط البحرية CHINA SHIPPING CONTAINER LINES (CSCL) الصينية تضع اللمسات الاخيرة على اتفاق لبناء ٥ سفن تعتبر الاكبر في العالم، حيث تبلغ سعة الواحدة منها ١٨ الف حاوية نمطية، ولم تكشف هذه المصادر عن الشركة التي ستقوم ببناء هذه السفن.

وتعتبر CSCL الشركة الثانية بعد مجموعة MAERSK التي تنوي التعاقد على بناء مثل تلك السفن الضخمة والاكبر في العالم.

اسرار بحرية

● تبين ان المفاوضات ما تزال مستمرة لدمج مجموعتين بحريتين وتأسيس مجموعة واحدة، رغم الاخبار التي نشرت عن فشل هذه المفاوضات وتوقفها بصورة نهائية.

***

● استغرب مرجع رسمي ادعاء البعض بأن حركة البيع والشراء في الاسواق شبه مشلولة، في الوقت الذي تسجل حركة البضائع المستوردة برسم الاسواق المحلية ارقاما قياسية هي الاكبر حتى اليوم.

● اعرب موظفو وكالة بحرية معروفة عن ارتياحهم لتعيين مدير عام جديد للوكالة.

***

● تخوفت مصادر ملاحية اوروبية من ان تكون نتائج الخطوط البحرية للعام الحالي اسوأ من تلك المسجلة في العام الماضي، نظرا لاستمرار انخفاض اجور النقل البحري.

***

● لم تمنع الازمات المالية والاقتصادية التي تتخبط فيها اليونان، المتمولين اليونانيين من شراء المزيد من السفن مستغلين هبوط اسعارها بصورة دراماتيكية!

ARKAS LEVANT S.A.R.L.
LEBANON

General Agent for

ARKAS CONTAINER TRANSPORT S.A.

Accepting Cargo from/to:

Turkey	Marport, Evyap, Gemlik, Izmir & Mersin.
Egypt	Alexandria & Port Said.
Greece	Piraeus & Thessaloniki.
Spain	Castellon, Valencia, Barcelona, Algeciras, Almeria, Sevilla, Bilbao & Marine (Vigo).
Italy	Genoa, La Spezia & Salerno.
France	Fos Sur Mer & Marseille.
Portugal	Lisbon, Leixoes & Sines.
Black Sea	Odessa (Ukraine), Novorossiysk (Russia), Varna (Bulgaria), Constanza (Romania) & Poti (Georgia).
North Africa	Algiers (Algeria), Sousse (Tunisia), Casablanca, Tangier (Morocco) & Tripoli, Misurata, Benghazi, Khoms (Libya).
West Africa	Apapa (Nigeria), Tema (Ghana) & Abidjan (cote d'ivoire).

ZODIAC SHIPPING SERVICES LLC

Agent of: **Oman Container Line**
Jebel Ali, Muscat / Suhar, Port Said
Misurata, Latakia, Beirut, Mersin



For Booking and information please call:
Arkas Levant S.A.R.L. | Esseily Building, Block A , 3rd floor, Riad El Solh Square, Beirut Central District | PO Box: 11/1402 | Riad El Solh 1107 2080, Beirut, Lebanon | Tel: +961 1 78 37 83 | Fax: +961 1 78 47 84 | Email: beirut@arkaslevant.com

الوزير الحاج حسن يتابع بحث الإجراءات لخفض كلفة النقل البحري بواسطة بواخر الرو/رو



تابع وزير الزراعة **حسين الحاج حسن** بحث موضوعي النقل البحري والجوي في اجتماع عقده في وزارة الزراعة وحضره ممثلون عن المصدرين ووكلاء الشحن البحري. كما ناقش الإجراءات المناسبة لتخفيف كلفة النقل للمنتجات الزراعية المصدرة وتنظيم عملية التصدير ومطالب نقابة مستوردي ومصدري الخضر والفاكهة.

وجرى في الاجتماع مناقشة دراسة عن الكلفة لشحن الشاحنات المبردة على بواخر الرو/رو لتحديد الجدوى الإقتصادية من هذا الشحن، إضافة الى اجراء إحصاء عن عدد الشاحنات المبردة التي يمكن توفيرها للشحن، ودراسة أنواع الخضر والفاكهة الملائمة للشحن.

كما تخلل الاجتماع مناقشة اقتراح بنود تنظيمية لهيئة تجميع الصادرات وتنظيمها بإشراف نقابة مستوردي ومصدري الخضر والفاكهة بالتنسيق مع الوزارة.

القيسي: خطوط بحرية بواسطة بواخر الرو/رو جاهزة لتأمين الشحن

وأبلغ المدير العام لوزارة النقل **عبد الحفيظ القيسي** النقابة توافر خطوط بحرية بواسطة بواخر الرو/رو للتصدير والاستيراد وفقاً للأسعار التالية: ١٦٠٠ دولار للشاحنة من طرابلس الى بور سعيد ذهاباً و١٦٠٠ دولار ايابا، ٢٨٠٠ دولار للشاحنة من طرابلس الى مرفأ ضبا السعودي ذهاباً و٢٨٠٠ دولار ايابا. ولفت **القيسي** الى ان نجاح الخط البحري المنتظم يعتمد على حمولة أدناها ٦٠ شاحنة تريلا لكل رحلة ذهاباً وإياباً ليتمكن صاحب الباخرة من الحصول على كلفة الشحن.

كلفة شحن باهظة بواسطة بواخر الرو/رو

ولا بد من الإشارة الى أن أجور الشحن بواسطة بواخر الرو/رو ستكون مكلفة لأن على المزارع أو المصدر اللبناني ان يسدد، بالإضافة الى أجور النقل لصاحب الباخرة، ان يدفعها أيضاً لصاحب الشاحنة.

الحويك يطالب بشراء بواخر رو/رو لنقل الشاحنات بحراً

من جهة ثانية، أبدى رئيس جمعية المزارعين **انطوان الحويك** تخوفه من انهيار العديد من القطاعات من جراء استمرار اقفال الحدود البرية أمام مرور الانتاج الزراعي اللبناني الى دول الخليج. فطالب مؤسسة «ايدال» التفاوض لشراء عبارات «بواخر رو/رو» لنقل الشاحنات بحراً الى الأردن ومصر والسعودية ومنها الى الخليج العربي مهما كانت الكلفة تلافياً للانهيار الاقتصادي الشامل.

MSC (لبنان) تحقق حركة استيراد جيدة في آذار ٢٠١٣



خيرالله الزين

وكالة MSC لبنان

اظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان وكالةMSC (لبنان) حققت رقما قياسيا بعدد الحاويات التي أمنت تفريغها في آذار (مارس) الماضي بلغ ٩٤٤٢ حاوية نمطية مقابل ٨٦٦٨ حاوية لشهر شباط (فبراير) المنصرم اي بارتفاع قدره ٧٧٤ حاوية نمطية ونسبته ٨,٩٣ بالمئة.

ويذكر ان MSC (لبنان) تحتل المرتبة الاولى باستيراد الحاويات منذ سنوات عدة. وتجدر الاشارة الى ان MSC السويسرية التي تحتل المرتبة الثانية في العالم تشغل اسطولا يضم ٤٧٣ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ٢,٣٠٦ مليون حاوية نمطية.

توسيع قناة بنما يعزز التجارة العالمية

اعلن JORGE QUIJANO الرئيس التنفيذي لقناة بنما ان توسيع القناة وتعميق مجراها سيساهمان في تعزيز التجارة العالمية. وكان QUIJANO يتحدث في المنتدى البحري العالمي SEA ASIA 2013 في سنغابور معلنا ان قناة بنما ستتمكن بعد انتهاء اعمال التوسيع والتعميق الجارية فيها من استقبال السفن التي تفوق حمولتها ١٣٢٠٠ حاوية نمطية، مما سيتيح للخطوط البحرية تخفيض تكاليف التشغيل عبر تقصير مدة رحلات بواخرها. وتوقع ان تكون لتوسيع القناة انعكاسات ايجابية على التجارة بين آسيا واميركا اللاتينية من جهة واميركا اللاتينية واميركا الشمالية من جهة اخرى.

واشار QUIJANO في نهاية كلمته الى ان الكلفة الاجمالية لمشروع التوسيع والتعميق فاقت الـ ٥,٢ مليارات دولار.

ارتفاع حركة الحاويات في مرفأ روتردام الهولندي

سجل مرفأ ROTTERDAM الهولندي زيادة بحركة الحاويات التي تداولها في الربع الاول في العام الحالي حيث بلغت ٢,٨ مليون حاوية نمطية بزيادة بلغت نسبتها ٤ بالمئة عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي. بينما تراجع الوزن الاجمالي للبضائع التي تعامل معها فبلغ ١٠٩ ملايين طن بانخفاض طفيف بلغت نسبته ١ بالمئة.

وتجدر الاشارة الى ان مرفأ روتردام تربع على المرتبة الاولى في اوروبا والمرتبة الحادية عشرة في العالم بتداوله ١١,٨٦٦ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٢.

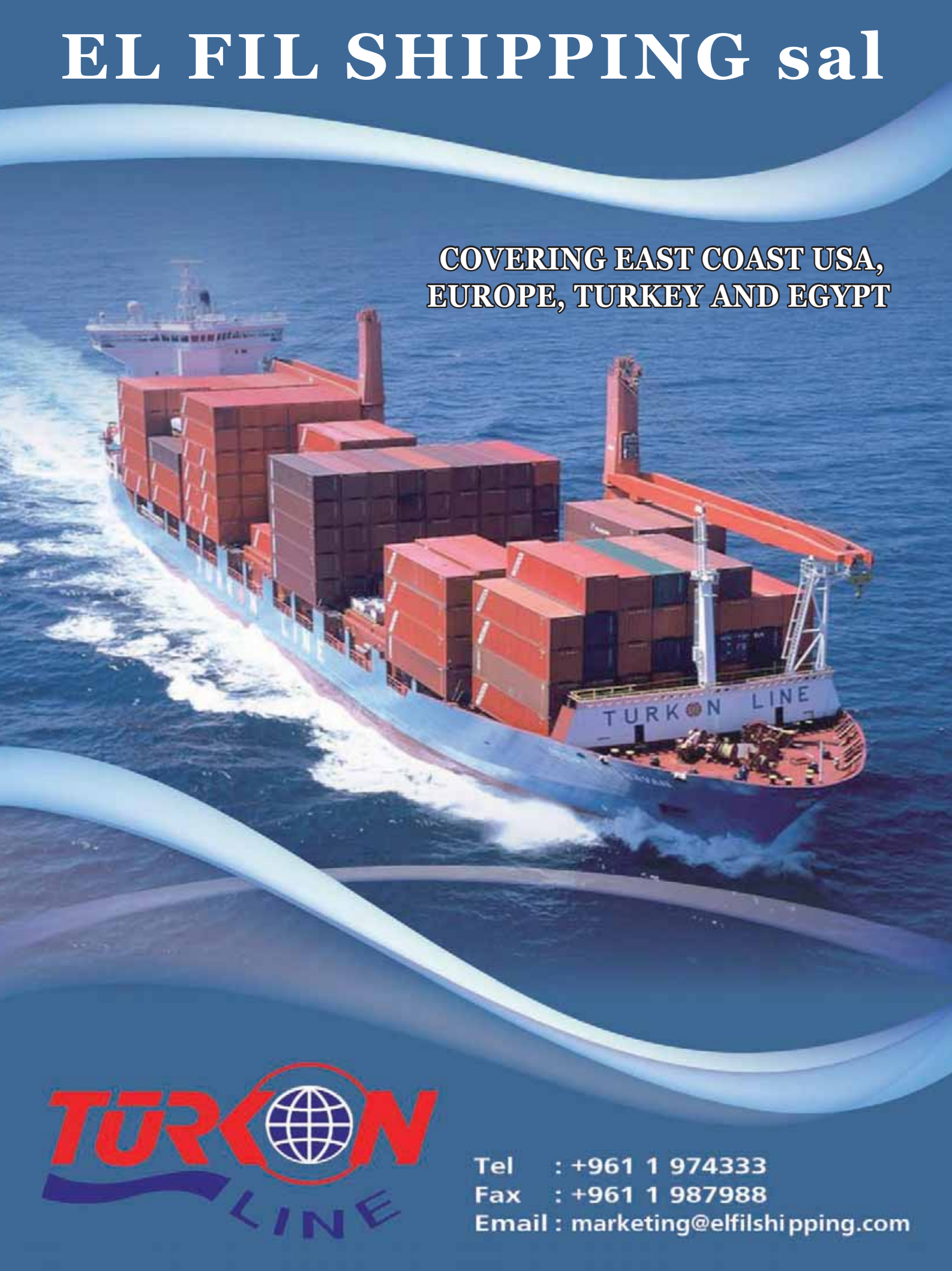
NYK اليابانية تحقق ارباحا رغم تراجع حركة النقل البحري

ذكرت مجموعة NYK البحرية اليابانية انها استطاعت تحقيق ارباح في السنة المالية المنتهية في ٣١ (آذار) مارس من العام الحالي، رغم الازمات المالية والاقتصادية العالمية التي انعكست سلبا على حركة النقل البحري. فقد سجلت المجموعة ارباحا بلغت ٢٢٩,٥ مليون دولار، مقابل خسائر فاقت الـ ٨٨٤,٥ مليوناً للفترة المالية ذاتها المنتهية في ٢٠١٢/٣/٣١.

والمعلوم ان مجموعة NYK ناشطة في قطاع النقل البحري بمختلف اشكاله: العادية والسيارات والحاويات والمشتقات النفطية والغاز.

وتحتل NYK المرتبة الثانية عشرة على صعيد اسطولها الخاص بسفن الحاويات حيث يضم ١٠٠ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ٤٣١ الف حاوية نمطية.

EL FIL SHIPPING sal



Tel : +961 1 974333
Fax : +961 1 987988
Email : marketing@elfilshipping.com

EVERGREEN التايوانية تحقق أرباحاً قليلة في العام ٢٠١٢



CHANG YUNG FA

الرئيس التنفيذي لـ EVERGREEN

أعلنت مجموعة EVERGREEN التايوانية انها تمكنت من تحقيق أرباح قليلة في العام ٢٠١٢ بالرغم من الركود الذي سجلته حركة التجارة البحرية. فقد بلغت أرباحها ٤,٣ ملايين دولار مقابل خسائر فاقت الـ ١٠٣,٧ ملايين دولار في العام ٢٠١١، بينما ارتفعت ايراداتها الى ٥,٤٢١ مليارات دولار مقابل ٥,١٥٣ مليارات دولار، أي بارتفاع قدره ٢٦٨ مليون دولار ونسبته ٥,٢٠٪.

والمعلوم ان EVERGREEN تحتل المرتبة الرابعة في العالم باستخدامها أسطولاً تجارياً يضم ١٩٠ باخرة تبلغ سعتها الإجمالية ٧٤٥ ألف حاوية نمطية.

ارتفاع خسائر MOL اليابانية



AKIMITSU ASHIDA

رئيس مجلس ادارة MOL اليابانية

افاد التقرير الصادر عن مجموعة الملاحة اليابانية MOL ان خسائرها بلغت ١,٩ مليار دولار خلال عامها المالي المنتهي في ٢٠١٣/٣/٣١ في حين ارتفعت ايراداتها الى ١٦٠ مليار دولار اي بزيادة بلغت نسبتها ٥,٢٠ بالمئة عن العام المالي المنتهي في ٢٠١٢/٣/٣١.

واوضح التقرير ان السبب المباشر لهذه الخسائر يعود الى استمرار انخفاض اجور النقل البحري وتراجع حركة التجارة البحرية وتدفق المزيد من السفن الجديدة الى قطاع النقل.

HAPAGLLOYD تتسلم الباخرة الخامسة سعة ١٣١٦٩ حاوية نمطية



MICHAEL BEHRENDT

الرئيس التنفيذي لـ HAPAGLLOYD

تسلمت HAPAGLLOYD الألمانية الباخرة الخامسة سعة ١٣١٦٩ حاوية نمطية من أحواض بناء السفن الكورية الجنوبية Hyundai Heavy Industries. وقد أطلقت على الباخرة اسم SHANGHAI EXPRESS التي انضمت للعمل ضمن التحالف البحري "G6" ولتأمين النقل المنتظم بين آسيا وأوروبا. وهذه الباخرة هي الخامسة من أصل ١٠ بواخر كانت تعاقدت على بنائها منذ العام ٢٠٠٨.

وقد طلبت HAPAGLLOYD تأجيل موعد استلام البواخر الباقية الى النصف الأول من العام المقبل نظراً لاستمرار تراجع حركة النقل البحري.

وتحتل HAPAGLLOYD المرتبة السادسة في العالم بتشغيلها أسطولاً يضم ١٥٠ باخرة تبلغ سعتها الإجمالية ٦٩٧ ألف حاوية نمطية.

الباخرة "MAERSK MCKKINNEY MOLLER" الأكبر في العالم تدخل قطاع النقل في تموز (يوليو) ٢٠١٣



أعلنت مجموعة MAERSK الدانمركية ان الباخرة الأولى من السفن العشر التي كانت تعاقدت على بنائها مع أحواض بناء السفن الكورية الجنوبية DAEWOO SHIPBUILDING، أصبحت جاهزة للعمل وستدخل الخدمة الفعلية في شهر تموز (يوليو) المقبل عبر خطوطها العاملة بين آسيا وأوروبا.

وقد أطلقت MAERSK على الباخرة اسم MAERSK MCKKINNEY MOLLER تكريماً لرئيسها الراحل MICKKINNEY MOLLER. وهذه الباخرة ستكون الأكبر في العالم حيث تبلغ سعتها ١٨ ألف حاوية نمطية أي بزيادة نسبتها ١٨ بالمئة عن الباخرة الأكبر في أسطولها الحالي EMMA MAERSK التي تتسع لـ ١٥٥٥٥ حاوية نمطية، علماً ان طولها يبلغ ٤٠٠ متر أي أطول من EMMA MAERSK بأربعة أمتار فقط.

ولقبت هذه الباخرة أيضاً بالـ TRIPLE-E لأنها تمتاز بالخصائص التالية عن Energy Efficient، Economy Scale و Environmentally Improved أي ان سعتها تضخمت مقابل تمديد صغير بطولها، وانخفاض ملموس بكمية الوقود التي تستهلكها فاقت نسبته الـ ٣٥ بالمئة، وتراجع حجم انبعاثات ثاني أوكسيد الكربون "CO2" بنسبة ٢٠ بالمئة.

ويذكر ان كلفة بناء الباخرة MAERSK MCKKINNEY MOLLER بلغت ١٩٠ مليون دولار في حين بلغت كلفة بناء EMMA MAERSK ١٤٥ مليون دولار.

انخفاض دراماتيكي لقيمة البواخر الناقلة للحاويات

يبدو ان تراجع حركة التجارة البحرية بدأت تؤثر سلباً وبصورة دراماتيكية على قيمة البواخر الناقلة للحاويات، مع استمرار ارتفاع الفائض بالطاقة الاستيعابية OVER CAPACITY للسفن العاملة ضمن الأسطول التجاري العالمي. فقد ذكر تقرير نشرته مؤسسة DANISH SHIP FINANCE الدانمركية ان انخفاض حركة التجارة البحرية في ظل دخول سفن عملاقة قطاع النقل البحري، أدى الى تدهور قيمة السفن وتكبيد أصحابها خسائر فادحة.

وأوضح التقرير ان قيمة السفينة التي لا يتجاوز عمرها العشر سنوات انخفضت بنسبة ٤٤ بالمئة في العام الماضي، و٧٠ بالمئة عما كانت عليه في العام ٢٠٠٨، وهو العام الذي حققت فيه التجارة البحرية النمو الأكبر والخطوط البحرية أرقاماً قياسية بعائداتها وأرباحها. كما انخفضت قيمة السفينة التي لا يتجاوز عمرها الخمس سنوات بنسبة ٣٢ بالمئة، والسفينة التي لا يتجاوز عمرها الخمسة عشر عاماً بنسبة ٥٠ بالمئة عما كانت عليه في العام ٢٠١١. كما ان قيمة السفن الجديدة التي لا يتجاوز عمرها العام الواحد انخفضت قيمتها بنسبة فاقت الـ ٢٠ بالمئة.

وتوقعت DANISH SHIP FINANCE ان تزداد أوضاع أصحاب السفن سوءاً مع توقع ارتفاع سعة الأسطول التجاري العالمي بنسبة ٧ بالمئة هذا العام، وبتخطي الفائض طاقته الاستيعابية بنسبة الـ ٢٣ بالمئة من حركة التجارة البحرية العالمية.

We sail the world with Lebanon in our heart



Born in Lebanon,
CMA CGM has become one of the world's leading shipping groups.

Led by its founder Jacques R. Saadé, CMA CGM is currently the world's third largest container shipping company. Operating a fleet of 410 vessels, CMA CGM covers the world linking Lebanon to more than 400 ports across all continents.

With the introduction of the CMA CGM Marco Polo (16,000 TEUs, 496 m long), the world's largest and state of the art containership, CMA CGM is a symbol of a pioneering spirit, which sailed from Lebanon 35 years ago to cover all the major trade lines across the seven seas, with our Lebanese roots always in our hearts.

CMA CGM

CMA CGM STUDIO © CMA CGM - All rights reserved

مرفأ بيروت يتسلم الدفعة الاولى من الرافعات الجسرية برعاية وحضور الوزير العريضي



غازي العريضي
وزير الاشغال العامة والنقل



حسن قريطم
الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت



توفيق لطيف
امين سر اللجنة الادارية في مرفأ بيروت



احمد تامر
مدير مرفأ طرابلس

تسلمت ادارة واستثمار مرفأ بيروت الدفعة الاولى من الرافعات الجسرية الجديدة الخاصة بالقسم الجديد من الرصيف المركزي رقم ١٦ في محطة الحاويات، وذلك في حفل اقامته الادارة برعاية وحضور وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي ومشاركة الرئيس المدير العام للمرفأ حسن قريطم وامين سر اللجنة الادارية توفيق لطيف ورئيس مجلس ادارة الشركة المشغلة لمحطة الحاويات (BCTC) **وحشد من العاملين والمتعاملين مع المرفأ ورجال الاعلام.**

العريضي: المرفأ لكل لبنان وعائداته الذاتية تمول مشاريعه وخزينة الدولة

والقى **العريضي** كلمة نوه فيها بالتعاون المثمر بين مجلس ادارة المرفأ ولجنته الادارية مع كل القطاعات المعنية في عمل المرفأ... واشار «الى ان نتيجة الجهوزية والرؤيا والاستنفار يشهد مرفأ بيروت حركة حاويات كبيرة مستفيدا من كل التطورات». واكد انتهاء انجاز المرحلة الاولى من عمل البنى التحتية التي تبلغ حوالى ١٠٠ الف متر مربع على ان يستكمل انجاز القسم المتبقي من العمل نهاية ايلول المقبل، عندها نطلق المرحلة الجديدة من العمل في مرفأ بيروت.

وبعد ان تطرق **العريضي** الى الكلام الكبير عن مرفأ بيروت وما يجري فيه اضاف «في النهاية يجب ان ندرك جميعا ان هذا المرفأ هو لكل لبنان وان ما يأتي للدولة من عائدات يجب ان يستفيد منها جميع اللبنانيين»، مشيرا الى ان المرفأ يمول نفسه من خلال تنفيذ هذه المشاريع ويرفع حملاً ثقيلاً عن كاهل الدولة، ويثبت اننا قادرون حتى في اسوأ الظروف وفي ظل الحديث عن فساد ومناكفات وسياسات ومحاصصات وشهوات ومصالح، على انجاز اعمال نظيفة نقدمها للبنانيين يبنى عليها بزيادة الانتاجية...».

قريطم: المرحلة الاولى من مشروع التوسعة ستمكننا من استيعاب الحركة المضافة

اما الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت **حسن قريطم** فأوضح «ان المعدات والرافعات الجديدة هي كناية عن رافعتين جسريتين عملاقتين للارصفة واربع رافعات جسرية متوسطة متحركة للباحات وهي من صنع صيني على غرار الرافعات الجسرية الموجودة في محطة الحاويات وسيتم تركيبها على القسم الجديد من الرصيف رقم ١٦ ...»

واضاف: «هذه المرحلة الاولى من مشروع توسعة الرصيف رقم ١٦ ستمكننا من استيعاب الحركة المضافة التي يشهدها المرفأ مما سيحتم سرعة العمل والخدمات المقدمة من محطة الحاويات». وأنهى **قريطم** مشيرا الى ان الرافعات والتجهيزات المتبقية ستصل تباعا اعتبارا من نهاية ايار المقبل ولغاية ايلول....

العريضي يفتتح قاعة المسافرين في مرفأ طرابلس

رعى وزير الاشغال العامة والنقل **غازي العريضي** حفل افتتاح قاعة المسافرين في مرفأ طرابلس بحضور حشد من النواب وممثلي بعض الوزراء ومشاركة شخصيات رسمية وعسكرية وأمنية ودبلوماسية ووفد من جمهورية مصر العربية.

العريضي: سنعلن قريبا بدء العمل في انجاز البنى التحتية والتجهيز والتشغيل

والقى الوزير **العريضي** كلمة اعتبر فيها «تدشين قاعة المسافرين حدثا مهما في هذه المرحلة بالذات لان الحركة باتت كبيرة من والى مرفأ طرابلس، والذين كانوا يعارضون ويعرقلون انطلاق مشروع المرفأ ثبت لهم ان المرفأ قادر على لعب دور اساسي على طول الشاطئ وان ليس ثمة تناقض بين دوره وعمله وبين مرفأ كبير هو الآخر مرفأ بيروت، بل اذا كان تنافس فهو في سياق التكامل، والمرفآن يعملان وهذا لمصلحة الاقتصاد اللبناني والدورة الاقتصادية اللبنانية والانتاج اللبناني ولكل اللبنانيين...». وتابع **العريضي** «هذه خطوة متقدمة بالنسبة الى المرفأ الذي انتهت فيه اعمال المرحلة الاولى من المشروع الكبير الذي اعد واستطيع ان اقول لكم اليوم انه الى جانب تدشين قاعة المسافرين وهي قاعة مهمة وان شاء الله خلال الايام المقبلة سنعلن بدء العمل في انجاز البنى التحتية للمرفأ وبدء العمل بالتجهيز في آن معا في هذا المرفأ، وهكذا يكون مرفأ طرابلس قد اصبح مرفأ متكاملا قادرا فاعلا بما يعود بالخير على المدينة واهلها والمنطقة».

تامر: المستقبل سيظل مشرقا

وقال مدير مرفأ طرابلس **احمد تامر** «منذ ثلاث سنوات افتتحنا الخط البحري للمسافرين بين طرابلس ومرسين في تركيا، واليوم اعلن افتتاح خط جديد للركاب والمسافرين الى بور سعيد في مصر ابتداء من ٢ ايار المقبل. وافتتاح قاعة المسافرين في حرم مرفأ طرابلس ما هو الا تأكيد على ان المستقبل سيظل مشرقا وان الغيوم السوداء لا بد ان تمر وتنجلي ليعود نور الشمس يضيء دربنا نحو العطاء والتميز والنجاح».

وكانت كلمات لرئيسة مكتب التمثيل الاقليمي لاتحاد الموانئ العربية **فاتن مرعب سلهب**، وعميد الكلية البحرية العربية في مصر اللواء **اسماعيل عبد الغفار** ورئيس الجامعة اللبنانية الفرنسية للعلوم والتكنولوجيا في الشمال الدكتور **محمد سلهب**. وقد نوهت الكلمات بالجهود التي يبذلها الوزير **العريضي** لتطوير مرفأ طرابلس وتجهيزه ليتمكن من لعب دور محوري في المنطقة.

EVERGREEN LINE
www.evergreen-line.com

Far East weekly service to Beirut:

Offering weekly service from
JAPAN - CHINA - SOUTH EAST ASIA - AUSTRALIA - INDIAN sub continent to LEBANON via ALEXANDRIA

DIRECT SERVICE from THE ADRIATIC AREA:
TRIESTE-RAVENNA-ANCONA-PIRAEUS-ALEXANDRIA-BEIRUT-PIRAEUS



Accepting cargo from /to
Czech Republic-Slovenia-Croatia-Bosnia-Herzegovina-Austria-Poland-Turkey-Greece-Spain

General Agent in Lebanon:
Phoenician Maritime Agency(PMA)sal
Charles Helou Avenue, Medawar - Sehnaoui Bldg, 5th floor
Tel:+961 1 572233 Fax:+961 1 572277
E-mail: business@pma.com.lb - pmasal@pma.com.lb

ايلي زخور: مرفأ بيروت يسجل أرقاماً قياسية هي الأعلى في آذار ٢٠١٣ والنقل البحري ضمن الحاويات مستمر بصورة تصاعدية

لفت رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور الى ان مرفأ بيروت حقق أرقاماً قياسية بحركته وارداته المرفئية هي الأعلى حتى تاريخه، مشيراً الى ان هذه النتائج تعتبر فريدة ومميزة في ظل الاضطرابات الإقليمية والأحداث الأمنية الداخلية المتنقلة في أكثر من منطقة «ما يؤكد مجدداً ان مرفأ بيروت الذي يعتبر البوابة البحرية الرئيسية لتجارة لبنان مع العالم الخارجي، تمكن من التكيف واستيعاب هذه الاوضاع وتداعياتها.



أرقام قياسية هي الأعلى في آذار ٢٠١٣

وأوضح **زخور** ان مرفأ بيروت سجل الرقم الأعلى في شهر آذار (مارس) من العام الحالي بالوزن الإجمالي للبضائع المستوردة والمصدرة فبلغ ٧١٥ ألف طن مقابل ٥٧٤ ألفاً للشهر ذاته من العام الماضي، أي بزيادة قدرها ١٤١ ألف طن ونسبتها ٢٥٪. كما حققت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي رقماً قياسياً جديداً فبلغ عددها للمرة الأولى ٢٩٨٠٢ حاوية نمطية مقابل ٢٤٢٩٧ حاوية لشهر آذار من العام الماضي أي بارتفاع قدره ٥٥٠٥ حاويات نمطية ونسبته ٢٣ في المئة. وسجلت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية زيادة قياسية فبلغ مجموعها ٥٧٣٠ حاوية نمطية مقابل ٤٢٣١ حاوية، أي بنمو ضخم قدره ١٤٩٩ حاوية نمطية ونسبته ٣٥٪.

ورقم قياسي للواردات المرفئية

وتابع **زخور**: ان الأرقام القياسية بحركة البضائع والحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في آذار الماضي انعكست ايجاباً على الواردات المرفئية التي تجاوز مجموعها للمرة الأولى الـ ١٧,٣٦٦ مليون دولار مقابل ١٤,١٠٣ مليوناً، أي بزيادة كبيرة قدرها ٣,٢٦٣ ملايين دولار ونسبتها ٢٣٪.

عوامل عدة ساهمت في تحقيق هذه الأرقام

وأشار **زخور** الى ان عوامل عدة ساهمت في تحقيق هذه الأرقام القياسية من بينها: تحول لبنان الى محطة توريد رئيسية للأسواق السورية بسبب العقوبات الغربية على سوريا. فالتجار اللبنانيون ضاعفوا من مستورداتهم لكي يتمكنوا من تغطية حاجات الأسواق السورية أيضاً. كما ان تعثر حركة النقل البري بين لبنان والدول العربية عبر الأراضي السورية بسبب الأحداث الأمنية المشتعلة فيها منذ أكثر من عامين، دفع معظم المستوردين والمصدرين الذين ينقلون بضائعهم براً الى اعتماد مرفأ بيروت لتأمين ارسالياتهم ضمن الحاويات استيراداً وتصديراً.

واستمرار الوتيرة التصاعدية

وأعلن **زخور** ان مرفأ بيروت يشهد زحمة بالأعمال خصوصاً بعدما تحولت معظم حركة النقل البري الى النقل البحري، لا سيّما ضمن الحاويات، متوقعاً ان تستمر الوتيرة التصاعدية في الفترة المقبلة مع الاعتماد بشكل أكبر على النقل البحري لتأمين معظم عمليات الشحن من والى لبنان.

لا جدوى اقتصادية بنقل الشاحنات بواسطة بواخر الرو/رو

من جهة ثانية، أكد **زخور** ان التصدير بحراً بالشاحنات المشحونة على بواخر الرو/رو الى المرافئ العربية أعلى كلفة بعدة أضعاف عن النقل البري لأن المصدّر اللبناني أكان صناعياً أو مزارعاً سيضطر الى تسديد أجور النقل مرتين: الأولى لصاحب الشاحنة والثانية لصاحب باخرة الرو/رو ذهاباً وإياباً في حال عودة الشاحنة فارغة بحراً.

مطلوب فتح الحدود البرية أو إنشاء صندوق دعم..

ودعا **زخور** الى ايجاد حل لإعادة فتح الحدود البرية أمام الشاحنات المغادرة من لبنان او القادمة اليه، أو إنشاء صندوق مخصص لدعم نقل البضائع التي لا يمكن نقلها إلا بالشاحنات على بواخر الرو/رو في حال بقاء الحدود البرية مقفلة.

وصول الدفعة الأولى من الرافعات الى محطة الحاويات

من جهة ثانية، رحب **زخور** بوصول الدفعة الأولى من الرافعات الجديدة الخاصة بالقسم الجديد من محطة الحاويات التي سترتفع قدرتها الاستيعابية الى حوالى ١,٥ مليون حاوية نمطية سنوياً، وطول رصيفها المركزي رقم ١٦ الى ١١٠٠ متر، وعدد رافعاتها الجسرية التي تتعامل مع سفن الحاويات العملاقة الى ١٢ رافعة وعدد الرافعات المساعدة العاملة في محطة الحاويات الى ٣٦ رافعة، علماً ان تشغيل المحطة بكامل طاقتها بعد انجاز مشروع التوسعة والتجهيز سيؤدي الى ايجاد حل نهائي لأزمة الازدحام التي يشهدها المرفأ من حين الى آخر. ■

ورشة تدريب لاعضاء من نقابة وسطاء النقل

نظمت نقابة وسطاء النقل الجوي والبري والبحري في لبنان ورشة تدريب في مركزها، لمتدربين من اعضائها مع فريق من الاساتذة والفريق العامل في مركز الحاويات في مرفأ بيروت، وذلك للتعرف عملياً على مجرى عمليات الاستقبال وتفريغ وتحميل الحاويات، بالاضافة الى المعلومات الالكترونية المتعلقة بهذه العمليات.



صورة تذكارية

UNISHIP GROUP

SINCE 1977

GROUP COMPANIES:

ELIE ZAKHOUR ESTABLISHMENT.
UNITED MIDDLE EAST SHIPPING CO. SARL.
ALLIED LEVANT LINES LTD. SARL.
UNITED MIDDLE EAST SHIPPING AGENCY SAL. (OFF SHORE)

And now General Agents of:

KRAFTMAR CONTAINER LINE

Offering regular services between ports of:

VALENCIA / BARCELONA / ALEXANDRIA / BEIRUT

NOVOROSSIJK / ODESSA / CONSTANZA / ALEXANDRIA / BEIRUT

AMONG OTHERS, OUR SERVICES INCLUDE:

- **LINER AGENTS**
- **CHARTERING & TRAMP VESSEL AGENTS**
- **WORLDWIDE NVOCC - SERVICES**
- **FREIGHT FORWARDERS**
- **WAREHOUSING / FREE ZONE/ TRANSIT SERVICES**
- **PROJECT CARGO**
- **STEVEDORES**





PROJECT CARGO HANDLING SERVICES

UNITED MIDDLE EAST SHIPPING Co. sarl.

HEAD QUARTERS:
ASHRAFIEH - RMEIL - KOBAYAT STREET - LIBERTY BUILDING
BEIRUT - LEBANON
TEL (961-1) 580398 - 580376 - 584734- 561866
FAX (961-1) 584621
E-MAIL: info@unishipgroup.com
WEB SITE: www.unishipgroup.com

مجموع الواردات يحقق زيادة كبيرة في آذار عما كان عليه في شباط ٢٠١٣

ارتفاع الواردات الجمركية الى ١٩١,٣ مليار ليرة والـ TVA الى ١٧٣,٢ ملياراً والمجموع العام الى ٣٦٤,٤ مليار ليرة



بدري ضاهر
المراقب الاول لدائرة المانيفست

سجل المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) في آذار (مارس) الماضي زيادة جيدة عما كان عليه في شباط (فبراير) المنصرم. وعزت مصادر جمركية الأسباب المباشرة لهذه الزيادة الى ارتفاع أيام العمل في آذار الماضي عما كان عليه في شباط المنصرم من جهة وتسجيل مرفأ بيروت أرقاماً قياسية بالحركة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي ما انعكس ايجاباً على مجموع هذه الواردات من جهة ثانية.

ارتفاع المجموع العام الى ٣٦٤,٤٥ مليار ليرة في آذار ٢٠١٣

وبينت الإحصاءات ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات البحرية والجوية والبرية ارتفع الى ٣٦٤,٤٥٧ مليار ليرة في آذار ٢٠١٣ مقابل ٣١٣,٦٢٧ ملياراً لشباط المنصرم، أي بزيادة كبيرة قدرها ٥٠,٨٣٠ مليار ليرة ونسبتها ١٦,٢١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٦٤,٤٥٧ مليار ليرة في آذار الماضي كالآتي:

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ١٩١,٢٧٩ مليار ليرة مقابل ١٦٠,٥٥٩ ملياراً لشباط المنصرم، أي بارتفاع قدره ٣٠,٧٢٠ مليار ليرة ونسبته ١٩,١٣٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٧٣,١٧٨ مليار ليرة مقابل ١٥٣,٠٦٨ ملياراً، أي بزيادة قدرها ٢٠,١١٠ مليار ليرة ونسبتها ١٣,١٤٪.

مقارنة بمجموع الواردات الجمركية في شباط وآذار ٢٠١٣

وأظهرت المقارنة بمجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهري شباط وآذار ٢٠١٣ الوقائع التالية:

– بقي مرفأ بيروت محتلاً كعادته المرتبة الأولى باستيفائه ١٦٥,٤٣١ مليار ليرة كرسوم جمركية في آذار الماضي مقابل ١٤١,٣٦٦ ملياراً لشهر شباط المنصرم، أي بارتفاع قدره ٢٤,٠٦٥ مليار ليرة ونسبته ١٧,٠٢٪.

– كما ظل مطار بيروت في المرتبة الثانية بـ ١٨,٣٨١ مليار ليرة مقابل ١٢,٩١٥ ملياراً، أي بارتفاع قدره ٥,٤٦٦ مليارات ليرة، ونسبته ٤٢,٣٢٪.

– وراوح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بـ ٥,٥٥٨ مليارات ليرة مقابل ٤,٨٨٣ مليارات أي بتحسن قدره ٦٧٥ مليون ليرة ونسبته ١٣,٨٢٪.

ومقارنة بمجموع واردات الـTVA في شباط وآذار ٢٠١٣

وأفادت المقارنة بمجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة الـ TVA المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهري شباط وآذار ٢٠١٣ بالأرقام التالية:

– حافظ مرفأ بيروت على المرتبة الأولى باستيفائه ١٣٨,٥٩٧ مليار ليرة مقابل ١٢١,١٤١ ملياراً لشباط الماضي أي بارتفاع نسبته ١٤,٤١.

– واحتفظ مطار بيروت بالمرتبة الثانية بـ ٢٣,٠٤٥ مليار ليرة مقابل ١٦,٧٣٢ ملياراً، أي بزيادة قدرها ٦,٣١٣ مليارات ليرة ونسبتها ٣٧,٧٣٪.

– كما بقي مرفأ طرابلس في المرتبة الثالثة بـ ٧,١١٧ مليارات ليرة مقابل ٧,٩٣٦ مليارات، أي بانخفاض قدره ٨١٩ مليون ليرة ونسبته ١٠,٣٢٪.

مجموع الواردات في آذار ٢٠١٣ أدنى منه في آذار ٢٠١٢

من ناحية أخرى، أفادت الإحصاءات أيضاً ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغ ٣٦٤,٤٥٧ مليار ليرة في آذار من العام الحالي جاء أدنى مما كان عليه في الشهر ذاته (آذار) من العام الماضي، حيث بلغ ٣٨١,٨١٨ ملياراً، أي بانخفاض نسبته ٤,٥٥٪.

وتوزع هذا المجموع العام ٣٦٤,٤٥٧ مليار ليرة على الشكل التالي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ١٩١,٢٧٩ مليار ليرة مقابل ١٨٨,٨٤٢ ملياراً للشهر ذاته من العام ٢٠١٢، أي بارتفاع قدره ٢,٤٣٧ مليار ليرة ونسبته ١,٢٩٪.

مجموع واردات الـ TVA: بلغ ١٧٣,١٧٨ مليار ليرة مقابل ١٩٢,٩٧٦ ملياراً، أي بتراجع قدره ١٩,٧٩٨ مليار ليرة ونسبته ١٠,٢٦٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٣,٤٢ بالمئة من مجموع الواردات في آذار ٢٠١٣

وبلغت حصة مرفأ بيروت من الواردات الجمركية والـ TVA والبالغة ٣٠٤,٠٢٨ مليار ليرة ما نسبته ٨٣,٤٢ ٪ من المجموع العام لهذه الواردات المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغة ٣٦٤,٤٥٧ مليار ليرة في آذار، في حين كان مجموع الواردات الجمركية والـ TVA والمستوفى عبر مرفأ بيروت والبالغ ٣١٠,١٤٢ مليارات ليرة يمثل ما نسبته ٨١,٢٣٪ من المجموع العام لهذه الواردات المستوفاة في الشهر ذاته من العام الماضي والبالغ ٣٨١,٨١٨ مليار ليرة.

انخفاض المجموع العام للواردات الى ١٠٥٠,٨٩٦ مليار ليرة خلال الربع الاول

وبلغ المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الربع الأول من العام الحالي ١٠٥٠,٨٩٦ مليار ليرة مقابل ١١٤٢,٦٨٤ ملياراً للفترة نفسها من العام الماضي أي بانخفاض قدره ٩١,٧٨٨ مليار ليرة ونسبته ٨,٠٣٪.

واردات الـTVA في آذار ٢٠١٣ أدنى منها في آذار ٢٠١٢

لا بد من الإشارة أخيراً الى انه كان من المفترض ان تنعكس الأرقام القياسية التي حققها مرفأ بيروت بحركته المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في آذار من العام الحالي ايجاباً على مجموع واردات الـ TVA المستوفاة عبره، لكنها جاءت أدنى مما كانت عليه في آذار الشهر ذاته من العام ٢٠١٢. وتبين ان السبب المباشر لانخفاض هذه الواردات في آذار من العام الحالي يعود الى إلغاء استيفائها على المازوت المستورد اعتباراً من النصف الثاني من شهر آذار من العام ٢٠١٢. ■

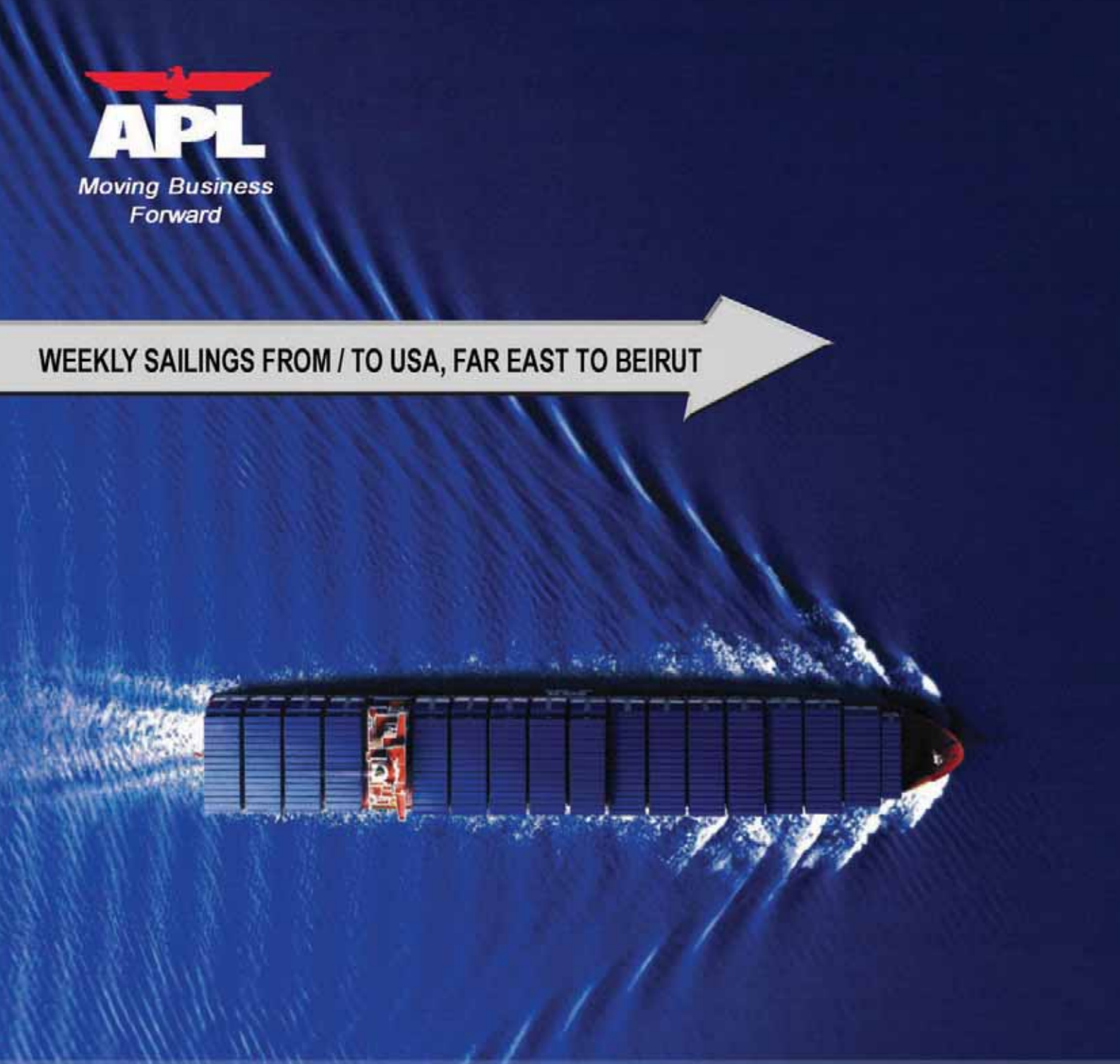
البوابات	آذار/ ٢٠١٣	شباط/ ٢٠١٣	+/-
١- مرفأ بيروت	١٦٥,٤٣١ مليار ليرة	١٤١,٣٦٦ مليار ليرة	+٢٤,٠٦٥ مليار ليرة
٢- مطار بيروت	١٨,٣٨١ مليار ليرة	١٢,٩١٥ مليار ليرة	+٥,٤٦٦ مليار ليرة
٣- مرفأ طرابلس	٥,٥٥٨ مليار ليرة	٤,٨٨٣ مليار ليرة	+٦٧٥ مليون ليرة
٤- بوابة المصنع	١,١٤١ مليار ليرة	١,٢٤٥ مليار ليرة	-١٠٤ مليون ليرة
٥- مرفأ صور	٤٣١ مليون ليرة	٤٣ مليون ليرة	+٣٨٨ مليون ليرة
٦- مرفأ صيدا	٣١٨ مليون ليرة	٨٨ مليون ليرة	+٢٣٠ مليون ليرة
٧- بوابة العبودية	١٦ مليون ليرة	١٧ مليون ليرة	-١ مليون ليرة
٨- بوابة العريضة	٣ ملايين ليرة	٢ مليون ليرة	+١ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٩١,٢٧٩ مليار ليرة	١٦٠,٥٥٩ مليار ليرة	+٣٠,٧٢٠ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٧٣,١٧٨ مليار ليرة	١٥٣,٠٦٨ مليار ليرة	+٢٠,١١٠ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٣٦٤,٤٥٧ مليار ليرة	٣١٣,٦٢٧ مليار ليرة	+٥٠,٨٣٠ مليار ليرة

البوابات	آذار/ ٢٠١٣	آذار/ ٢٠١٢	+/-
١- مرفأ بيروت	١٦٥,٤٣١ مليار ليرة	١٦٢,٠٠٠ مليار ليرة	+٣,٤٣١ مليار ليرة
٢- مطار بيروت	١٨,٣٨١ مليار ليرة	١٦,٣٩٢ مليار ليرة	+١,٩٨٩ مليار ليرة
٣- مرفأ طرابلس	٥,٥٥٨ مليار ليرة	٥,٠٢٤ مليار ليرة	+٥٣٤ مليون ليرة
٤- بوابة المصنع	١,١٤١ مليار ليرة	٤,٣٦٣ مليار ليرة	-٣,٢٢٢ مليار ليرة
٥- مرفأ صور	٤٣١ مليون ليرة	٤٧٠ مليون ليرة	-٣٩ مليون ليرة
٦- مرفأ صيدا	٣١٨ مليون ليرة	٩٣ مليون ليرة	+٢٢٥ مليون ليرة
٧- بوابة العبودية	١٦ مليون ليرة	٤٩٧ مليون ليرة	-٤٨١ مليون ليرة
٨- بوابة العريضة	٣ ملايين ليرة	٣ مليون ليرة	-
مجموع الواردات الجمركية	١٩١,٢٧٩ مليار ليرة	١٨٨,٨٤٢ مليار ليرة	+٢,٤٣٧ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٧٣,١٧٨ مليار ليرة	١٩٢,٩٧٦ مليار ليرة	-١٩,٧٩٨ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٣٦٤,٤٥٧ مليار ليرة	٣٨١,٨١٨ مليار ليرة	-١٧,٣٦١ مليار ليرة

APL

Moving Business Forward

WEEKLY SAILINGS FROM / TO USA, FAR EAST TO BEIRUT



WE ACCEPT EXPORT TO ARAB COUNTRIES:

Jebel Ali, Ajman, Abu Dhabi, Sharjah (UAE), Muscat, Kuwait, Hodeidah, Aden, Bahrain ...

Sea Cargo Agency S.A.L.

Charles Helou Avenue
Sehnaoui Building, 3rd Floor
PO BOX 17-5024
Beirut, Lebanon

Tel: 961-1-577570/1/2
Fax: 961-1-442858
Email: seacargo@idm.net.lb

مرفأ بيروت يحقق أرقاماً قياسية بحركته التي انعكست ايجاباً على مجموع الواردات

١٨٦ باخرة، ٧١٥ ألف طن، ٩١٨٥٠ حاوية نمطية، ٧٢٢٨ سيارة و٢١٩,٣ مليون دولار

سجل مرفأ بيروت ارقاماً قياسية بحركته الإجمالية في شهر آذار (مارس) الماضي هي الأكبر حتى تاريخه. وهذه الأرقام انعكست ايجاباً على المجموع العام للواردات المالية المتمثلة بالواردات المرفئية والجمركية ورئاسة الميناء والضريبة على القيمة المضافة التي جاءت أكبر مما كانت عليه في شباط (فبراير) المنصرم.



المهندس عمار كنعان
الرئيس المدير العام للشركة المشغلة لمحطة الحاويات BCTC

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شباط وآذار ٢٠١٣

فقد أفادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شهري شباط وآذار من العام الحالي الأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٨٦ باخرة مقابل ١٧٢ باخرة لشهر شباط أي بارتفاع قدره ١٤ باخرة ونسبته ٨,١٤٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٧١٥ ألف طن مقابل ٦٥٣ ألفاً، أي بزيادة قدرها ٦٢ ألف طن ونسبتها ٩,٤٩٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٧١٥ ألف طن وهو الأكبر الذي يسجله مرفأ بيروت حتى تاريخه في شهر واحد على الشكل التالي:

البضائع المستوردة: بلغت ٦٣٦ ألف طن مقابل ٥٧٨ ألفاً، أي بتحسن قدره ٥٨ ألف طن ونسبته ١٠,٠٣٪.

البضائع المصدرة: بلغت ٧٩ ألف طن مقابل ٧٥ ألفاً، أي بارتفاع قدره ٤ آلاف طن ونسبته ٥,٣٣٪.

ارتفاع عدد الحاويات الى ٩١٨٥٠ حاوية نمطية في آذار ٢٠١٣

وسجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في آذار الماضي زيادة عما كانت عليه في شباط المنصرم. فقد بلغ عددها ٩١٨٥٠ حاوية نمطية مقابل ٨١٩٩٥ حاوية، أي بارتفاع قدره ٩٨٥٥ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٠٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩١٨٥٠ حاوية نمطية في آذار كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٤٤٨١٤ حاوية نمطية مقابل ٣٨٨٩٠ حاوية، أي بزيادة قدرها ٥٩٢٤ حاوية نمطية ونسبتها ١٥,٢٣٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٤٤٦٢٤ حاوية نمطية مقابل ٤٠٠٢٧ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١١,٤٨٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٢٤١٢ حاوية نمطية مقابل ٣٠٧٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ٦٦٦ حاوية نمطية ونسبته ٢١,٦٤٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٤٤٨١٤ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٩٥٦٠ حاوية نمطية وهو الرقم الأكبر الذي يسجل حتى تاريخه مقابل ٢٤٨٦٨ حاوية لشهر شباط المنصرم، أي بارتفاع قدره ٤٦٩٢ حاوية نمطية ونسبته ١٨,٨٧٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٥١ حاوية نمطية مقابل ١٧ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٣٤ حاوية.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٥١٠٣ حاويات نمطية مقابل ١٤٠٠٥ حاويات، أي بزيادة قدرها ١٠٩٨ حاوية نمطية ونسبتها ٧,٨٤٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة والبالغة ٤٤٦٢٤ حاوية نمطية في آذار من العام الحالي على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٥٥٤٥ حاوية نمطية مقابل ٤٨٨٤ حاوية لشباط الماضي، أي بتحسن نسبته ١٣,٥٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٣٣٤٨ حاوية نمطية مقابل ١٩٦٥٨ حاوية، اي بارتفاع قدره ٣٦٩٠ حاوية نمطية ونسبته ١٨,٧٧٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٥٧٣١ حاوية نمطية مقابل ١٥٤٨٥ حاوية، اي بزيادة قدرها ٢٤٦ حاوية نمطية ونسبتها ١,٥٩٪.

ارتفاع عدد السيارات الى ٧٢٢٨ سيارة في آذار ٢٠١٣

وبلغ مجموع السيارات التي تداولها مرفأ بيروت ٧٢٢٨ سيارة في آذار مقابل ٧١٦٧ سيارة في شباط، اي بارتفاع قدره ٦١ سيارة ونسبته ٠,٨٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٢٢٨ سيارة في آذار الماضي على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغت ٦٨٦١ سيارة مقابل ٦٣٤١ سيارة في شباط ٢٠١٣ اي بزيادة قدرها ٥٢٠ سيارة ونسبتها ٨,٢٠٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ٣٦٧ سيارة مقابل ٨٢٦ سيارة اي بانخفاض قدره ٤٥٩ سيارة ونسبتها ٥٥,٥٧٪.

ارتفاع مجموع الواردات الى ٢١٩,٣٢٧ مليون دولار في آذار ٢٠١٣

وانعكس الارتفاع الجيد لحركة البضائع والحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في آذار الماضي ايجابا على المجموع العام للواردات المالية التي بلغت بعد تحويلها الى دولار اميركي ٢١٩,٣٢٧ مليون دولار مقابل ١٩٠,٣١٦ مليوناً لشباط المنصرم، اي بارتفاع نسبته ١٥,٢٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢١٩,٣٢٧ مليون دولار على الشكل التالي:

الواردات المرفئية: بلغت ١٧,٣٦٦ مليون دولار مقابل ١٥,٨١٠ مليوناً لشباط المنصرم، اي بزيادة قدرها ١,٥٥٦ مليون دولار ونسبتها ٩,٨٤٪.

الواردات الجمركية: بلغت ١٦٥,٤٣١ مليار ليرة مقابل ١٤١,٣٦٦ ملياراً، اي بارتفاع قدره ٢٤,٠٦٥ مليار ليرة ونسبته ١٧,٠٢٪.

واردات الضريبة على القيمة المضافة VAT: بلغت ١٣٨,٥٩٧ مليار ليرة مقابل ١٢١,١٤١ ملياراً، اي بتحسن قدره ١٧,٤٥٦ مليار ليرة ونسبته ١٤,٤١٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغت ٤٢٨ مليون ليرة مقابل ٥٦١ مليونا، اي بانخفاض قدره ١٣٣ مليون ليرة ونسبته ٢٣,٧١٪. ■

الأبواب	آذار ٢٠١٣	شباط ٢٠١٣	+/-
عدد البواخر	١٨٦ باخرة	١٧٢ باخرة	+١٤ باخرة
كميات البضائع	٧١٥ الف طن	٦٥٣ الف طن	+٦٢ الف طن
بضائع مستوردة	٦٣٦ الف طن	٥٧٨ الف طن	+٥٨ الف طن
بضائع مصدرة	٧٩ الف طن	٧٥ الف طن	+٤ آلاف طن
عدد الحاويات	٩١٨٥٠ حاوية نمطية	٨١٩٩٥ حاوية نمطية	+٩٨٥٥ حاوية نمطية
الحاويات مستوردة	٤٤٨١٤ حاوية نمطية	٣٨٨٩٠ حاوية نمطية	+٥٩٢٤ حاوية نمطية
الحاويات مصدرة	٤٤٦٢٤ حاوية نمطية	٤٠٠٢٧ حاوية نمطية	+٤٥٩٧ حاوية نمطية
الحاويات المعاد تستيفها	٢٤١٢ حاوية نمطية	٣٠٧٨ حاوية نمطية	-٦٦٦ حاوية نمطية
عدد السيارات	٧٢٢٨ سيارة	٧١٦٧ سيارة	+٦١ سيارة
السيارات المستوردة	٦٨٦١ سيارة	٦٣٤١ سيارة	+٥٢٠ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحرا	٣٦٧ سيارة	٨٢٦ سيارة	-٤٥٩ سيارة
الواردات المرفئية	١٧,٣٦٦ مليون دولار	١٥,٨١٠ مليون دولار	+١,٥٥٦ مليون دولار
الواردات الجمركية	١٦٥,٤٣١ مليار ليرة	١٤١,٣٦٦ مليار ليرة	+٢٤,٠٦٥ مليار ليرة
واردات الـ TVA	١٣٨,٥٩٧ مليار ليرة	١٢١,١٤١ مليار ليرة	+١٧,٤٥٦ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء	٤٢٨ مليون ليرة	٥٦١ مليون ليرة	-١٣٣ مليون ليرة
المجموع العام ليرات لبنانية دولار اميركي	٣٠٤,٤٥٦ مليار ليرة ١٧,٣٦٦ مليون دولار	٢٦٣,٠٦٨ مليار ليرة ١٥,٨١٠ مليون دولار	+٤١,٣٨٨ مليار ليرة +١,٥٥٦ مليون دولار
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	٢١٩,٣٢٧ مليون دولار	١٩٠,٣١٦ مليون دولار	+٢٩,٠١١ مليون دولار

مرفأ بيروت يسجل حركة جيدة رغم الاضطرابات الداخلية والأحداث الإقليمية

٥٢٢ باخرة، ١,٩٢١ مليون طن، ٢٦٥١٣٨ حاوية نمطية، ٢٢٠٠٣ سيارات و٦٤٠,٩ مليون دولار



المحامي عبدو صروف
المستشار القانوني لمرفأ بيروت

بينت الإحصاءات ان مرفأ بيروت حقق أرقاماً جيدة بحركته الإجمالية خلال الربع الأول من العام الحالي مقارنة مع تلك المسجلة في الفترة ذاتها من العام الماضي. كما سجل ارتفاعاً بالواردات المالية باستثناء واردات الضريبة على القيمة المضافة TVA. وتأتي هذه النتائج الجيدة بالرغم من الأحداث الامنية الداخلية المتنقلة من منطقة الى أخرى، والسورية المندلعة منذ أكثر من عامين.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العامين ٢٠١٢ و٢٠١٣

فقد أظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العامين ٢٠١٢ و٢٠١٣ الأرقام التالية:

مجموع البواخر: بلغ ٥٢٢ باخرة مقابل ٤٩٣ باخرة، اي بزيادة قدرها ٢٩ باخرة ونسبتها ٥,٨٨٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ١,٩٢١ مليون طن مقابل ١,٦٣٤ مليون، اي بتحسن قدره ٢٨٧ ألف طن ونسبته ١٧,٥٦٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ١,٩٢١ مليون طن كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١,٧١٢ مليون طن مقابل ١,٤٤٣ مليون، اي بارتفاع قدره ٢٦٩ ألف طن ونسبته ١٨,٦٤٪.

البضائع المصدرة: بلغ وزنها ٢٠٩ آلاف طن مقابل ١٩١ ألفاً، أي بزيادة قدرها ١٨ ألف طن ونسبتها ٩,٤٢٪.

وارتفاع حركة الحاويات الى ٢٦٥١٣٨ حاوية نمطية في الربع الأول من ٢٠١٣

وحققت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العام الحالي زيادة عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي حيث بلغ مجموعها ٢٦٥١٣٨ حاوية نمطية مقابل ٢٤٣٨٥٣ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٨,٧٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٦٥١٣٨ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ١٢٧٠٢٤ حاوية نمطية مقابل ١٢٠٥٨٨ حاوية، أي بنمو قدره ٦٤٣٦ حاوية نمطية ونسبته ٥,٣٣٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٢٨٨٩٤ حاوية نمطية مقابل ١١٧٣٩٣ حاوية أي بزيادة نسبتها ٩,٨٠٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٩٢٢٠ حاوية نمطية مقابل ٥٨٧٢ حاوية، أي بنمو قدره ٣٣٤٨ حاوية نمطية ونسبته ٥٧,٠٢٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الربع الأول من العام الحالي؟

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٢٧٠٢٤ حاوية نمطية لحركة الحاويات المستوردة في الربع الأول من العام الحالي كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٨٠٧٤٦ حاوية نمطية مقابل ٦٨٥٤٠ حاوية للربع ذاته من العام الماضي، أي بارتفاع قدره ١٢٢٠٦ حاويات نمطية ونسبته ١٧,٨١٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٨١ حاوية نمطية مقابل ١٩٩ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٨ حاوية نمطية ونسبته ٩,٠٤٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٤٦٠٩٧ حاوية نمطية مقابل ٥١٨٤٩ حاوية، أي بانخفاض قدره ٥٧٥٢ حاوية نمطية ونسبته ١١,٠٩٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة والبالغة ١٢٨٨٩٤ حاوية نمطية خلال الربع الأول من العام الحالي على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ١٤٦٧٨ حاوية نمطية مقابل ١٠٢٦٢ حاوية، أي بارتفاع قدره ٤٤١٦ حاوية نمطية ونسبته ٤٣,٠٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٦٦٢٤٢ حاوية نمطية مقابل ٥٥٩٩٦ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٠٢٤٦ حاوية نمطية ونسبته ١٨,٣٠٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٤٧٩٧٤ حاوية نمطية مقابل ٥١١٣٥ حاوية، أي بانخفاض قدره ٣١٦١ حاوية نمطية ونسبته ٦,١٨٪.

ارتفاع عدد السيارات الى ٢٢٠٠٣ سيارات في الربع الأول من العام ٢٠١٣

كما ارتفعت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العام الحالي الى ٢٢٠٠٣ سيارات مقابل ٢٠٣٨٧ سيارة للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بزيادة قدرها ١٦١٦ سيارة ونسبتها ٧,٨١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٢٠٠٣ سيارات كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ١٩٨٦٢ سيارة مقابل ١٨٧٣٨ سيارة، أي بارتفاع قدره ١١٢٤ سيارة ونسبته ٦٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٢١٤١ سيارة مقابل ١٦٤٩ سيارة، أي بزيادة قدرها ٤٩٢ سيارة ونسبتها ٢٩,٨٤٪.

انخفاض مجموع الواردات الى ٦٤٠,٩٠٤ مليون دولار في الربع الأول

من جهة ثانية، بينت الإحصاءات ان ارتفاع الحركة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الربع الأول من العام الحالي لم تنعكس ايجاباً على المجموع العام للواردات المالية حيث بلغت ٦٤٠,٩٠٤ مليون دولار مقابل ٦٦٥,٨٨٨ مليوناً للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض قدره ٢٤,٩٨٤ مليون دولار ونسبته ٣,٧٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٤٠,٩٠٤ مليون دولار كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغت ٤٩,٩٢٠ مليون دولار مقابل ٣٩,٧٢٦ مليوناً، أي بتحسن قدره ١٠,١٩٤ ملايين دولار ونسبته ٢٥,٦٦٪.

الواردات الجمركية: بلغت ٣٢٥,٤٩٩ مليون دولار مقابل ٣١٨,٩٨٢ مليوناً، اي بارتفاع قدره ٦,٥١٧ ملايين دولار ونسبته ٢,٠٤٪.

واردات الضريبة على القيمة المضافة: بلغت ٢٦٣,٥٦٢ مليون دولار مقابل ٣٠٥,٣١٠ ملايين، أي بتراجع قدره ٤١,٧٤٨ مليون دولار ونسبته ١٣,٦٧٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغت ١,٩٢٣ مليون دولار مقابل ١,٨٧٠ مليون، أي بتحسن قدره ٥٣ ألف دولار ونسبته ٢,٨٣٪.

ولا بد من الإشارة الى ان تراجع مجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة خلال الربع الأول من العام الحالي يعود الى إلغاء استيفاء ضريبة الـ TVA على المازوت المستورد اعتباراً من أواخر شهر آذار من العام ٢٠١٢. ■

الابواب	الربع الأول ٢٠١٣	الربع الأول ٢٠١٢	+/-
مجموع البواخر	٥٢٢ باخرة	٤٩٣ باخرة	+٢٩ باخرة
كميات البضائع	١,٩٢١ مليون طن	١,٦٣٤ مليون طن	+٢٨٧ الف طن
بضائع مستوردة	١,٧١٢ مليون طن	١,٤٤٣ مليون طن	+٢٦٩ الف طن
بضائع مصدرة	٢٠٩ الف طن	١٩١ الف طن	+١٨ الف طن
مجموع الحاويات	٢٦٥١٣٨ حاوية نمطية	٢٤٣٨٥٣ حاوية نمطية	+٢١٢٨٥ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	١٢٧٠٢٤ حاوية نمطية	١٢٠٥٨٨ حاوية نمطية	+٦٤٣٦ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	١٢٨٨٩٤حاوية نمطية	١١٧٣٩٣ حاوية نمطية	+١١٥٠١ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها	٩٢٢٠ حاوية نمطية	٥٨٧٢ حاوية نمطية	+٣٣٤٨ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٢٢٠٠٣ سيارة	٢٠٣٨٧ سيارة	+١٦١٦ سيارة
السيارات المستوردة	١٩٨٦٢ سيارة	١٨٧٣٨ سيارة	+١١٢٤ سيارة
السيارات معاد تصديرها بحرا	٢١٤١ سيارة	١٦٤٩ سيارة	+٤٩٢ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	٤٩,٩٢٠ مليون دولار	٣٩,٧٢٦ مليون دولار	+١٠,١٩٤ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	٣٢٥,٤٩٩ مليون دولار	٣١٨,٩٨٢ مليون دولار	+٦,٥١٧ مليون دولار
مجموع واردات الـTVA	٢٦٣,٥٦٢ مليون دولار	٣٠٥,٣١٠ مليون دولار	-٤١,٧٤٨ مليون دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء	١,٩٢٣ مليون دولار	١,٨٧٠ مليون دولار	+٥٣ ألف دولار
المجموع العام للواردات	٦٤٠,٩٠٤ مليون دولار	٦٦٥,٨٨٨ مليون دولار	-٢٤,٩٨٤ مليون دولار

ارتفاع حركة البضائع لم ينحسب على المجموع العام للواردات المالية

٣٨ باخرة، ١٠٨٤٤٩ طناً، ٣٠٣ سيارات و١٤ مليار ليرة



الياس مكاري

مدير اقليم جمارك طرابلس

أظهرت احصاءات مرفأ طرابلس ان المرفأ سجل زيادة بوزن البضائع المستوردة والمصدرة في شهر آذار (مارس) الماضي عما كان عليه في شهر شباط (فبراير) المنصرم. في حين سجلت حركة السيارات المفرغة تراجعاً. كما بينت ان ارتفاع وزن البضائع لم ينسحب على مجموع الواردات المالية. والمعروف ان الأحداث الأمنية التي تشهدها بعض مناطق الشمال ولا سيّما ضواحي مدينة طرابلس ما تزال تنعكس سلباً على مرفأ عاصمة الشمال. كما ان اقفال المعابر الحدودية من قبل السلطات السورية بسبب التعرض للصهاريج السورية المحملة بالمازوت في لبنان، إضافة الى استمرار تدهور الأوضاع الأمنية في سوريا، أدى الى شل حركة البضائع التي تستورد عبر مرفأ طرابلس وهي برسم الترانزيت البري الى العمق العربي.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس في شباط وآذار ٢٠١٣

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال شهري شباط وآذار من العام الحالي الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٣٨ باخرة مقابل ٤٦ باخرة لشباط المنصرم، أي بتراجع قدره ٨ بواخر ونسبته ١٧,٣٩٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ١٠٨٤٤٩ طناً مقابل ٨١٨٥٦ طناً، أي بارتفاع قدره ٢٦٥٩٣ طناً ونسبته ٣٢,٤٩٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ١٠٨٤٤٩ طناً كالآتي:

وزن البضائع المستوردة: بلغ ٧٥٩٤٣ طناً مقابل ٧٠٥٥٥ طناً لشباط المنصرم، أي بزيادة قدرها ٥٣٨٨ طناً ونسبتها ٧,٦٤٪.

وزن البضائع المصدرة: بلغ ٣٢٥٠٦ أطنان مقابل ١١٣٠١ طن، أي بنمو قدره ٢١٢٠٥ أطنان ونسبته ١٨٢,٧٨٪.

عدد السيارات: بلغ ٣٠٣ سيارات مقابل ٥٢١ سيارة أي بانخفاض قدره ٢١٨ سيارة ونسبته ٤١,٨٤٪.

انخفاض صغير لمجموع الواردات في آذار ٢٠١٣

من جهة ثانية، تبين ان ارتفاع المجموع العام للواردات المستوردة لم ينسحب على الواردات المالية المتمثلة بالواردات المرفئية والجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA. فقد انخفض مجموع هذه الواردات الى ١٤,١٤٤ مليار ليرة في آذار مقابل ١٤,٤٩١ ملياراً لشباط المنصرم، أي بتراجع نسبته ٢,٣٩٪.

وتوزع هذا المجموع للواردات والبالغ ١٤,١٤٤ مليار ليرة على الشكل التالي:

الواردات المرفئية: بلغت ١,٤٦٩ مليار ليرة مقابل ١,٦٧١ مليار لشباط المنصرم، أي بانخفاض قدره ٢٠٢ مليون ليرة ونسبته ١٢,٠٩٪.

الواردات الجمركية: بلغت ٥,٥٥٨ مليارات ليرة مقابل ٤,٨٨٣ مليارات، أي بارتفاع قدره ٦٧٥ مليون ليرة ونسبته ١٣,٨٢٪.

واردات الضريبة على القيمة المضافة TVA: بلغت ٧,١١٧ مليارات ليرة مقابل ٧,٩٣٧ مليارات، أي بتراجع قدره ٨٢٠ مليون ليرة ونسبته ١٠,٣٣٪.

حركة مرفأ طرابلس في آذار ٢٠١٣ أدنى منها في آذار ٢٠١٢

وأفادت احصاءات مرفأ طرابلس ان حركته الإجمالية في آذار ٢٠١٣ جاءت أدنى مما كانت عليه في آذار ٢٠١٢. وأظهرت الإحصاءات الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٣٨ باخرة في آذار ٢٠١٣ مقابل ٣٧ باخرة في آذار ٢٠١٢، أي بارتفاع قدره باخرة واحدة ونسبته ٢,٧٠٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ ١٠٨٤٤٩ طناً مقابل ١١٣٤٠٧ أطنان، أي بتراجع قدره ٤٩٥٨ طناً ونسبته ٤,٣٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٨٤٤٩ طناً كالآتي:

وزن البضائع المستوردة: بلغ ٧٥٩٤٣ طناً مقابل ٩٦٠٨٠ طناً، أي بتراجع قدره ٢٠١٣٧ طناً ونسبته ٢٠,٩٦٪.

وزن البضائع المصدرة: بلغ ٣٢٥٠٦ أطنان مقابل ١٧٣٢٧ طناً، أي بارتفاع قدره ١٥١٧٩ طناً ونسبته ٨٧,٦٠٪.

عدد السيارات: بلغ ٣٠٣ سيارات مقابل ٧١٧ سيارة، أي بانخفاض قدره ٤١٤ سيارة ونسبته ٥٧,٧٤٪.

ومجموع الواردات في آذار ٢٠١٣ أدنى منه في آذار ٢٠١٢

وأفادت المقارنة ان المجموع العام للواردات المالية في آذار من العام الحالي جاء أدنى مما كان عليه في الشهر ذاته من العام الماضي، فقد بلغ ١٤,١٤٤ مليار ليرة مقابل ١٦,٩٥٢ ملياراً لآذار ٢٠١٢، أي بانخفاض نسبته ١٦,٥٦٪.

وتوزع هذا المجموع للواردات والبالغ ١٤,١٤٤ مليار ليرة كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغت ١,٤٦٩ مليار ليرة مقابل ١,٥٣٨ مليار لآذار ٢٠١٢، أي بانخفاض قدره ٦٩ مليون ليرة ونسبته ٤,٤٩٪.

الواردات الجمركية: بلغت ٥,٥٥٨ مليارات ليرة مقابل ٥,٠٢٤ مليارات، أي بارتفاع قدره ٥٣٤ مليون ليرة ونسبته ١٠,٦٣٪.

واردات الـ TVA: بلغت ٧,١١٧ مليارات ليرة مقابل ١٠,٣٩٠ مليارات، أي بانخفاض قدره ٣,٢٧٣ مليارات ليرة ونسبته ٣١,٥٠٪.

ارتفاع عدد الشاحنات المحملة بالبضائع المستوردة والمصدرة على سفن الرو/رو

من جهة أخرى، بينت حركة مرفأ طرابلس ان المرفأ استقبل بواخر رو/رو أفرغت وشحنت ٦٩٨ شاحنة في آذار مقابل ٥١٥ شاحنة لشباط ، أي بارتفاع نسبته ٣٥,٥٣٪.

وتوزع هذا المجموع للشاحنات في آذار الماضي كالآتي:

الشاحنات المفرغة: بلغ عددها ٢٩٧ شاحنة مقابل ٢٥١ شاحنة لشباط المنصرم، أي بارتفاع قدره ٤٦ شاحنة ونسبته ١٨,٣٣٪.

الشاحنات المحملة: بلغ عددها ٤٠١ شاحنة مقابل ٢٦٤ شاحنة، أي بزيادة قدرها ١٣٧ شاحنة ونسبتها ٥١,٨٩٪.■

الابواب	آذار ٢٠١٣	شباط ٢٠١٣	+/-
عدد البواخر	٣٨ باخرة	٤٦ باخرة	-٨ بواخر
كميات البضائع	١٠٨٤٤٩ طنا	٨١٨٥٦ طنا	+٢٦٥٩٣ طنا
البضائع المستوردة	٧٥٩٤٣ طنا	٧٠٥٥٥ طنا	+٥٣٨٨ طنا
البضائع المصدرة	٣٢٥٠٦ طنا	١١٣٠١ طنا	+٢١٢٠٥ طنا
عدد السيارات	٣٠٣ سيارة	٥٢١ سيارة	-٢١٨ سيارة
الواردات المرفئية	١,٤٦٩ مليار ليرة	١,٦٧١ مليار ليرة	-٢٠٢ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٥,٥٥٨ مليار ليرة	٤,٨٨٣ مليار ليرة	+٦٧٥ مليون ليرة
واردات الـTVA	٧,١١٧ مليار ليرة	٧,٩٣٧ مليار ليرة	-٨٢٠ مليون ليرة
مجموع الواردات	١٤,١٤٤ مليار ليرة	١٤,٤٩١ مليار ليرة	-٣٤٧ مليون ليرة

الابواب	آذار ٢٠١٣	آذار ٢٠١٢	+/-
عدد البواخر	٣٨ باخرة	٣٧ باخرة	+(١) باخرة واحدة
كميات البضائع	١٠٨٤٤٩ طنا	١١٣٤٠٧ طنا	-٤٩٥٨ طنا
بضائع مستوردة	٧٥٩٤٣ طنا	٩٦٠٨٠ طنا	-٢٠١٣٧ طنا
بضائع مصدرة	٣٢٥٠٦ طنا	١٧٣٢٧ طنا	+١٥١٧٩ طنا
عدد السيارات	٣٠٣ سيارة	٧١٧ سيارة	-٤١٤ سيارة
الواردات المرفئية	١,٤٦٩ مليار ليرة	١,٥٣٨ مليار ليرة	-٦٩ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٥,٥٥٨ مليار ليرة	٥,٠٢٤ مليار ليرة	+٥٣٤ مليون ليرة
واردات الـTVA	٧,١١٧ مليار ليرة	١٠,٣٩٠ مليار ليرة	-٣,٢٧٣ مليار ليرة
مجموع الواردات	١٤,١٤٤ مليار ليرة	١٦,٩٥٢ مليار ليرة	-٢,٨٠٨ مليار ليرة

One Location - Triple the Opportunities

4 - 7 June 2013 I BIEL - Beirut, Lebanon



The International event of the year covering Construction, Energy and Environmental Technologies. **DON'T MISS IT**!

Project Lebanon > Energy Lebanon > EcOrient

PROJECT LEBANON

The 18TH International Construction Trade Exhibition for Lebanon and the Middle East

www.projectlebanon.com

Energy Lebanon

The 3RD International Trade Exhibition for Power Generation, Electricity, Lighting & HVAC, for Lebanon and the Middle East

www.energy-lebanon.com

EcOrient

Towards a Greener Middle East

The 2nd International Trade Exhibition & Conference for Environmental Technologies, Sustainability, Alternative Energy, Water Technology & Clean Energy

www.ecorient2013.com

For more information: +961 5 959 111
Email: projectlebanon@ifpexpo.com
www.ifpexpo.com

ORGANIZER: ifp Lebanon, ufi

OFFICIAL INSURER: North Assurance

OFFICIAL AIR EXPRESS COMPANY: DHL

OFFICIAL HOTEL: Rotana

OFFICIAL TV: mtv

حركة الحاويات تعاود ارتفاعها والمرفأ يتداول ٩١٨٥٠ حاوية نمطية

الوكالات الفاعلة تحتفظ بالمراتب الأمامية: MSC الأولى استيراداً وسي لاين تصديراً

تراجع حركة الحاويات في مرفأ بيروت لم يستمر طويلاً، فقد أظهرت الإحصاءات ان هذه الحركة عاودت ارتفاعها في شهر آذار (مارس) الماضي بعد ان كانت سجلت انخفاضاً في شباط (فبراير) المنصرم عما كانت عليه في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٣.

فقد تداول مرفأ بيروت ٩١٨٥٠ حاوية نمطية في آذار الماضي مقابل ٨١٩٩٥ حاوية لشباط المنصرم، أي بارتفاع جيد نسبته ١٢,٠٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩١٨٥٠ حاوية نمطية في آذار الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٤٤٨١٤ حاوية نمطية مقابل ٣٨٨٩٠ حاوية، أي بزيادة قدرها ٥٩٢٤ حاوية نمطية ونسبتها ١٥,٢٣٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها: بلغ مجموعها ٤٤٦٢٤ حاوية نمطية مقابل ٤٠٠٢٧ حاوية، أي بارتفاع قدره ٤٥٩٧ حاوية نمطية ونسبته ١١,٤٨٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٢٤١٢ حاوية نمطية مقابل ٣٠٧٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ٦٦٦ حاوية نمطية ونسبته ٢١,٦٤٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار ٢٠١٣؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار الماضي والبالغ مجموعها ٤٤٨١٤ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: سجلت رقماً قياسياً هو الأكبر في تاريخه، فبلغ ٢٩٥٦٠ حاوية نمطية مقابل ٢٤٨٦٨ حاوية لشباط المنصرم، أي بزيادة قدرها ٤٦٩٢ حاوية نمطية ونسبتها ١٨,٨٧٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٥١ حاوية نمطية مقابل ١٧ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٣٤ حاوية.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٥١٠٣ حاويات نمطية مقابل ١٤٠٠٥ حاويات، أي بنمو قدره ١٠٩٨ حاوية نمطية ونسبته ٧,٨٤٪.

الوكالات الفاعلة تحتفظ بالمراتب الأمامية وMSC تحافظ على الأولى استيراداً

وأفادت الإحصاءات ان الوكالات الفاعلة احتفظت بالمراتب الأمامية بالحاويات التي أمنت استيرادها برسم الاستهلاك المحلي في آذار الماضي.

– فوكالة MSC (لبنان) ظلت كعادتها محتلة المرتبة الأولى بتفريغها ٩٤٤٢ حاوية نمطية مقابل ٨٦٦٨ حاوية في شباط، أي بارتفاع نسبته ٨,٩٣٪.

– كما بقيت مجموعة سي لاين محتفظة بالمرتبة الثانية باستيرادها ٨١٦٣ حاوية نمطية مقابل ٧٠٦٨ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٥,٤٩٪.

– وحافظت وكالة MERIT SHIPPING على المرتبة الثالثة بتنزيلها ٥٤٧٩ حاوية نمطية مقابل ٣٩٠٩ حاويات، أي بتحسن نسبته ٤٠,١٦٪.

– وحازت مجموعة ميتز على المرتبة الرابعة بـ ٣٥١٤ حاوية نمطية مقابل ٢٤٧٣ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٠٤١ حاوية نمطية ونسبته ٤٢,٠٩٪.

– وجاءت المرتبة الخامسة لصالح نقليات الجزائري بـ ١٤٧٣ حاوية نمطية مقابل ١٩٩٦ حاوية، أي بانخفاض قدره ٥٢٣ حاوية نمطية ونسبته ٢٦,٢٠٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في آذار الماضي؟

أما حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة في آذار الماضي والبالغة ٤٤٦٢٤ حاوية نمطية فجاءت على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٥٥٤٥ حاوية نمطية مقابل ٤٨٨٤ حاوية لشهر شباط، أي بارتفاع نسبته ١٣,٥٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٣٣٤٨ حاوية نمطية مقابل ١٩٦٥٨ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣٦٩٠ حاوية نمطية ونسبتها ١٨,٧٧٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٥٧٣١ حاوية نمطية مقابل ١٥٤٨٥ حاوية، اي بتحسن قدره ٢٤٦ حاوية نمطية ونسبته ١,٥٩٪.

لا تبديلات في المراتب الأمامية وسي لاين تتشبث بالأولى تصديراً

من جهة ثانية، بينت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية انه لم يطرأ تعديلات على المراتب الأمامية في آذار الماضي.

– فمجموعة سي لاين ظلت متربعة على المرتبة الأولى بتصديرها ٢٦٩٩ حاوية نمطية مقابل ٢٥٨٥ حاوية لشهر شباط، اي بارتفاع نسبته ٤,٤١٪.

– كما حافظت وكالة MERIT SHIPPING على المرتبة الثانية بشحنها ١٥٨١ حاوية نمطية مقابل ١٤٢٣ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١١,١٠٪.

– وظلت وكالة MSC (لبنان) متربعة على المرتبة الثالثة بتحميلها ٦٠٣ حاويات نمطية مقابل ٤٩٥ حاوية، أي بنمو قدره ١٠٨ حاويات نمطية ونسبته ٢١,٨٢٪.

– كما بقيت مجموعة ميتز في المرتبة الرابعة بـ ٣١٦ حاوية نمطية مقابل ١٧٩ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٣٧ حاوية نمطية ونسبته ٧٦,٥٤٪.

– وحلت نقليات الجزائري في المرتبة الخامسة بـ ٢٣٣ حاوية نمطية مقابل ١٦١ حاوية، أي بتحسن قدره ٧٢ حاوية نمطية ونسبته ٤٤,٧٢٪.

ارتفاع مجموع حركة المسافنة الى ٣٠٨٣٤ حاوية نمطية في آذار ٢٠١٣

وسجلت حركة المسافنة التي تعامل معها مرفأ بيروت زيادة صغيرة في آذار الماضي، فبلغ عددها ٣٠٨٣٤ حاوية نمطية مقابل ٢٩٤٩٠ حاوية في شباط المنصرم، أي بارتفاع قدره ١٣٤٤ حاوية نمطية ونسبته ٤,٥٦٪.

وتوزع هذا المجموع بحركة المسافنة في آذار ٢٠١٣ كالآتي:

– حافظت وكالة MSC (لبنان) على المرتبة الأولى بتعاملها مع حاويات برسم المسافنة بلغ عددها ١٨٦١٤ حاوية نمطية في آذار الماضي مقابل ١٨٣١٧ حاوية لشهر شباط المنصرم، اي بارتفاع قدره ٢٩٧ حاوية نمطية ونسبته ١,٦٢٪.

– كما حافظت وكالة MERTI SHIPPING على المرتبة الثانية بتعاملها مع ١٠٧٠١ حاوية نمطية برسم المسافنة مقابل ١٠٥١٤ حاوية، أي بتحسن قدره ١٨٧ حاوية نمطية ونسبته ١,٧٨٪.

– وبلغت حصة الوكالات الأخرى من حركة المسافنة ١٥١٩ حاوية نمطية مقابل ٦٥٩ حاوية، أي بزيادة قدرها ٨٦٠ حاوية نمطية ونسبتها ١٣٠,٥٪. ■

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 13	FEB 13	+/-
1- MSC (LEBANON)	9442	8668	+774
2- SEALINE GROUP	8163	7068	+1095
3- MERIT SHIPPING AGENCY	5479	3909	+1570
4- METZ GROUP	3514	2473	+1041
5- GEZAIRY TRANSPORT	1473	1996	-523
6- EDOUARD CORDAHI	663	213	+450
7- ABDUL HAMID EL FIL	537	522	+15
8- TOURISM & SHIPPING SERV	203	-	+203
9- GULF AGENCY	73	3	+70
10- MAERSK (LEBANON)	8	-	+8
11- HENRY HEALD & CO	5	14	-9
12- BUREAU D'ASSURANCE MARITIME	-	2	-2
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	29560	24868	+4692
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	151	17	+134
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	13814	13470	+344
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	1289	535	+754
TOTAL GENERAL (TEU)	44814	38890	+5924

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 13	FEB 13	+/-
1- SEALINE GROUP	2699	2585	+114
2- MERIT SHIPPING AGENCY	1581	1423	+158
3- MSC (LEBANON)	603	495	+108
4- METZ GROUP	316	179	+137
5- GEZAIRY TRANSPORT	233	161	+72
6- TOURISM & SHIPPING SERV	46	-	+46
7- EDOUARD CORDAHI	32	8	+24
8- ABDUL HAMID EL FIL	26	-	+26
9- GULF AGENCY	9	33	-24
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	5545	4884	+661
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	23348	19658	+3690
TOTAL REEXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	14352	15333	-981
TOTAL REEXPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	1379	152	+1227
TOTAL GENERAL (TEU)	44624	40027	+4597

HAMBURG SÜD



Regular Containerized Direct Services to Beirut

- Weekly direct sailings from: Felixstowe, Hamburg, Rotterdam, Antwerp
- Weekly sailings from Alexandria

Regular services from:
- Scandinavian ports - Tunis
- South American ports (Bresil and Argentina) also Central America (Mexico)

ALL SPECIAL EQUIPMENTS ARE AVAILABLE
(O.T. - TANKS - FLAT RACKS - REEFERS: 20'/40')

GENERAL AGENT:

Seatrans Agencies S.A.L.

Charles Helou Avenue - Medawar - Sehnaoui Building - 3rd Floor - P.O.Box: 17-5089 Beirut - Lebanon
Tel: +961.1.574466 | +961.1.574477 • Fax: +961.1.574488 • Email: seatrans-ag@seatrans.com.lb

ارتفاع حركة السيارات الى ٧٢٢٨ سيارة في آذار ٢٠١٣

تغييرات عدة في المراتب الأمامية: ليفانت تتقدم الى الأولى وسي لاين الى الثانية

بينت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال شهر آذار (مارس) الماضي انها جاءت أفضل مما كانت عليه في شباط (فبراير) المنصرم. كما أظهرت ان تعديلات عدة طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية. وبينت الإحصاءات أيضاً ان عدد السيارات الجديدة المستوردة وخصوصاً من مرافئ الشرق الأقصى مستمر بالارتفاع مقابل تراجع عدد السيارات المستعملة.

المرفأ يتداول ٧٢٢٨ سيارة في آذار ٢٠١٣

من جهة أخرى، أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان عدد السيارات التي تداولها بلغ ٧٢٢٨ سيارة في آذار الماضي مقابل ٧١٦٧ سيارة في شباط المنصرم، أي بارتفاع صغير قدره ٦١ سيارة ونسبته ٠,٨٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٢٢٨ سيارة في آذار الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٦٨٦١ سيارة مقابل ٦٣٤١ سيارة في شباط الماضي، أي بارتفاع قدره ٥٢٠ سيارة ونسبته ٨,٢٠٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٣٦٧ سيارة مقابل ٨٢٦ سيارة، أي بتراجع قدره ٤٥٩ سيارة ونسبته ٥٥,٥٧٪.

تغييرات عدة في المراتب الأمامية في آذار ٢٠١٣

كما أفادت حركة السيارات المستوردة في آذار الماضي والبالغة ٦٨٦١ سيارة ان تغييرات عدة طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية:

– فقد تمكنت وكالة LEVANT SHIPPING من التقدم من المرتبة الثانية الى الأولى باستيرادها ١٧٨١ سيارة من مرافئ الشرق الأقصى والولايات المتحدة الأميركية مقابل ١٢٥٦ سيارة لشهر شباط، أي بارتفاع نسبته ٤١,٨٠٪.

– كما استطاعت مجموعة سي لاين القفز من المرتبة الرابعة الى الثانية بتفريغها ١٣٧١ سيارة مشحونة من مرافئ الشرق الأقصى وأوروبا مقابل ٥٦٠ سيارة، أي بزيادة قدرها ٨١١ سيارة ونسبتها ١٤٤,٨٢٪.

– بينما تراجعت WILHELMSEN من المرتبة الأولى الى الثالثة بتنزيلها ١٢١٠ سيارات من الشرق الأقصى مقابل ٢٧٣٩ سيارة، أي بتراجع نسبته ٥٥,٨٢٪.

وتقدمت مجموعة MEDCONRO من احدى المراتب الاخيرة الى المرتبة الرابعة بـ ٧٣٩ سيارة محملة من الموانئ اليونانية مقابل لا شيء لأنها لم تستقبل أي باخرة سيارات في شباط الماضي.

– في حين تراجعت وكالة هنري هيلد من المرتبة الثالثة الى الخامسة بتفريغها ٤٨٣ سيارة مستوردة من مرافئ الشرق الأقصى والولايات المتحدة الأميركية مقابل ٦٧٥ سيارة، أي بانخفاض قدره ١٩٢ سيارة ونسبته ٢٨,٤٤٪.

– وتقدمت MSC (لبنان) من المرتبة السابعة الى السادسة بـ ٤٦١ سيارة محملة من الولايات المتحدة وأوروبا مقابل ١٩٧ سيارة، اي بارتفاع نسبته ١٣٤٪.

انخفاض حصة الوكالات الست الأولى الى ٦٠٤٥ سيارة في آذار ٢٠١٣

من جهة ثانية، أظهرت الإحصاءات ان حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأولى في آذار الماضي ارتفعت الى ٦٠٤٥ سيارة أي ما نسبته ٨٨,١٠ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٦٨٦١ سيارة، بينما كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب ذاتها في شباط الماضي ٦٠٤٧ سيارة اي ما نسبته ٩٥,٣٦ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٦٣٤١ سيارة.

ارتفاع عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ١٤٣٠ سيارة في آذار ٢٠١٣

وانسحب ارتفاع مجموع الحاويات المستوردة في آذار على السيارات المستوردة ضمن الحاويات فبلغ مجموعها ١٤٣٠ سيارة اي ما نسبته ٢٠,٨٤٪ من مجموع السيارات المستوردة، مقابل ٨٥١ سيارة شحنت ضمن الحاويات في شباط الماضي اي ما نسبته ١٣,٤٢٪ من مجموع السيارات المستوردة.

حركة السيارات في آذار ٢٠١٣ اكبر منها في آذار ٢٠١٢

من ناحية اخرى بينت الاحصاءات ان حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في آذار من العام الحالي والبالغة ٧٢٢٨ سيارة جاءت اكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته من العام الماضي حيث بلغت ٦٨٦٥ سيارة، اي بارتفاع نسبته ٥,٢٩٪.

وتوزع هذا المجموع للسيارات البالغ ٧٢٢٨ سيارة في آذار ٢٠١٣ كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٦٨٦١ سيارة مقابل ٦٠٦٢ سيارة لآذار ٢٠١٢، اي بزيادة قدرها ٧٩٩ سيارة ونسبتها ١٣,١٨٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ٣٦٧ سيارة مقابل ٨٠٣ سيارات، اي بتراجع قدره ٤٣٦ سيارة ونسبته ٥٤,٣٠٪.

انخفاض عدد السيارات الجديدة المباعة في آذار ٢٠١٣

وانخفض عدد السيارات الجديدة المباعة في آذار من العام الحالي الى ٢٧٦١ سيارة مقابل ٢٩٢٥ سيارة للشهر ذاته من العام الماضي، اي بانخفاض قدره ١٦٤ سيارة ونسبته ٥,٦١٪.

ارتفاع عدد السيارات الجديدة المباعة في الربع الاول من العام ٢٠١٣

بينما ارتفع عدد السيارات الجديدة المباعة في الربع الاول من العام الحالي الى ٧٤٨٤ سيارة مقابل ٧٣٩٢ سيارة للفترة عينها من العام الماضي اي بتحسن قدره ٩٢ سيارة ونسبته ١,٢٤٪.

وحافظت سيارة KIA الكورية الجنوبية على المرتبة الاولى ببيعها ٢٠٩٢ سيارة جديدة في الربع الاول تبعتها HYUNDAI الكورية الجنوبية ايضا في المرتبة الثانية بـ ١٥١٩ سيارة، بينما احتلت NISSAN اليابانية المرتبة الثالثة بـ ٨٤٦ سيارة. ■

	NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 13	FEB 13	+/-
TOP TEN	1- LEVANT SHIPPING AGENCY	1781	1256	+525
	2- SEALINE GROUP	1371	560	+811
	3- WILHELMSEN AGENCIES	1210	2739	-1529
	4- MEDCONRO GROUP	739	-	+739
	5- HENRY HEALD & CO	483	675	-192
	6- MSC (LEBANON)	461	197	+264
	7- ALBADR SHIPPING	274	270	+4
	8- NICOLAS ABOURJEILY	244	547	-303
	9- TOURISM & SHIPPING SERV.	107	-	+107
	10- NAVY TRAD	64	-	+64
	11- EDOUARD CORDAHI	49	1	+48
	12- MERIT SHIPPING AGENCY	39	22	+17
	13- GEZAIRY TRANSPORT	38	69	-31
	14- METZ GROUP	1	-	+1
	15- EL-FIL SHIPPING	-	3	-3
	15- GULF AGENCY	-	2	-2
	TOTAL IMPORT (CARS)	**6861**	**6341**	**+520**
	TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	**367**	**826**	**-459**
	TOTAL GENERAL (CARS)	**7228**	**7167**	**+61**

تراجع كبير لحركة مرفأ اللاذقية في الربع الأول

أفاد بيان صادر عن الشركة العامة لمرفأ اللاذقية ان المرفأ تداول ٨١٣ ألف طن خلال الربع الأول من العام الحالي توزعت على بضائع واردة (٦٨٦ ألف طن) وصادرة (١٢٧ ألف طن). كما بلغ عدد الحاويات التي تعامل معها ٤٣٧٩٤ حاوية نمطية. أما إجمالي ايرادات المرفأ فبلغت ٢٣٩ مليون ليرة سورية و١,٣٦٩ مليون دولار أي ما مجموعه حوالى ٣,٦ ملايين دولار أميركي.

وتجدر الإشارة الى ان العقوبات الاقتصادية الغربية على سوريا والأحداث الأمنية الجارية في بعض مناطقها ساهمت في انخفاض حركة المرافئ السورية بصورة ضخمة وفي مقدمها مرفأ اللاذقية. والمعلوم ان هذا المرفأ كان سجل تداول ٢٩٣ ألف حاوية نمطية في النصف الأول من العام ٢٠١٠، فانخفض عددها الى ٢٧٥ ألف حاوية نمطية في الفترة ذاتها من العام ٢٠١١، فإلى ٢١٧ ألفاً في النصف الأول من العام ٢٠١٢.











OR CALL
THE OFFICE SPACE
MANAGEMENT
EXPERTS.

01 444 444
www.makateb.cc

SC Sleep Comfort

Karantina | Fiyadiyeh | Saida | Tripoli | Wardieh | Zahleh | **sleepcomfort.com**

SC
MAKATEB

أبو عضل وشركاه تطرح VOLVO V40 الجديدة

تصميم أنيق والأكثر ذكاء وأماناً في فئتها



مروان النفي

غبريال أبو عضل

كشفت شركة غبريال أبو عضل وشركاه، الوكيل الحصري لسيارات فولفو VOLVO وشاحناتها وحافلاتها في لبنان، عن سيارة فولفو V40 بمميزاتها الراقية وتصميمها الأنيق الذي ينفرد بلمسة الترف الاسكندنافي.

وفولفو V40 مستوحاة من استراتيجية تصميم فولفو العالمية المتمحورة حول الإنسان، بطرازاتها الثلاثة VOLVO V40 وVOLVO V40 R-DESIGN وVOLVO V40 CROSS COUNTRY السيارة الأكثر ذكاء وأماناً في فئتها، حيث تشتمل على: نظام PARK ASSIST PILOT لمساعدة السائق في ركن السيارة، ونظام LANE KEEPING AID للمساعدة على البقاء في المسار، وتكنولوجيا الوسائد الهوائية لحماية المشاة AIRBAG PEDESTRIAN التي تستخدم للمرة الأولى في العالم، ونظام ENHANCED BLIND SPOT INFORMATION SYSTEM المتطور لمعلومات النقطة العمياء، ونظام CROSS TRAFFIC ALERT للتنبيه من الأجسام المقتربة من الجانب الخلفي للسيارة، ونظم PEDESTRIAN DETECTION للكشف عن المشاة، وغيرها الكثير.

وحول الموضوع، قال **مروان النفي**، مدير عام شركة غبريال أبو عضل: «لا شك ان سيارة فولفو V40 ستتميز بخصائصها المتطورة وتصميمها الأنيق المنسجم مع استراتيجية التصميم وفق متطلبات المستخدم التي تلخّص نهجنا لفهم حاجات المستهلك، فقد تم تزويدها بالميزات التي يطلبها مشترو السيارات الفخمة الحديثة، مضيفاً: «هي لا تقتصر على كونها سيارة «هاتشباك» مدمجة، بل يمكن تخصيصها بما يناسب كافة الاحتياجات. والأهم ان الأداء العالي لسيارة V40 سينال إعجاب المستخدمين بكل تأكيد، إذ يوفر لهم الاتصال الشبكي وميزات التنقل التي تتيح لهم التحكم بالسيارة».



هذا وتعدّ V40 رائدة في فئتها.



شفروليه ترافيرس ٢٠١٣ في صالات عرض «امبكس»

متماسكة على الطرق والأكثر رحابة في فئتها بنظام دفع رباعي ذكي



وصلت الى صالات عرض شركة امبكس IMPEX في لبنان شفروليه ترافيرس CHEVROLET TRAVERSE ٢٠١٣، سيارة الكروس اوفر متعددة الاستعمالات الجديدة كلياً والأكثر رحابة في فئتها.

وتأتي الفعالية في ترافيرس من خلال محرك V6 متقدم تقنياً سعة ٣,٦ ليترات (٣١٣ حصاناً) مع تقنية الحقن المباشر التي تُسهم بالتوفير في استهلاك الوقود وتقنية التوقيت المتغير للصمامات، كما انه يتصل بناقل حركة اوتوماتيكي من ست سرعات يوفر شعور نقل سرعات محسّن لتحقيق المزيد من الثقة.

ويوفر نظام الدفع الرباعي المتواصل الذكي والمتوفر، المزيد من التماسك على الطرقات الزلقة عبر إدارة توزيع العزم بين المحورين الأمامي والخلفي استناداً الى عدة عوامل، كسرعة دوران العجلات، حالة صمام الاختناق وحالة الطريق، ومن دون أي تدخل من السائق، حيث يقوم النظام اوتوماتيكياً بتقرير نسبة العزم التي يتوجب توفيرها على العجلات التي تتمتع بأكثر قوة دفع.

وتعزز ترافيرس للعام ٢٠١٣ سمعتها في مجال السلامة مع وسادة هواء أمامية وسطى هي الأولى من نوعها في قطاع السيارات، وقد صمّمت لتوفير تثبيت إضافي للسائقين والركاب في الأمام خلال وقوع حوادث التصادم الجانبي، وعندما يكون الركاب المتأثرون في الجهة المقابلة وغير المصابة من السيارة.

تشكل الرحابة السمة المميزة لمقصورة ترافيرس الداخلية مع مساحة رائدة في فئتها، مقاعد مريحة ومرنة تستوعب حتى ثمانية ركاب كبار، والمزيد من القدرة على حمل الامتعة بالمقارنة مع أية سيارة أخرى من الفئة نفسها، حيث بنيت ترافيرس الجديدة على هذه السمات الأساسية، إضافة الى تجهيزات جديدة وتعيينات راقية.

دايفد متى (شركة الجميح للسيارات - السعودية):

نأمل ان تحتل علامة كاديلاك المرتبة الأولى بين العلامات الأكثر مبيعاً في المملكة



تعتبر شركة الجميح للسيارات التي بدأت تمثيلها لجنرال موتورز عام ١٩٦٧ أكبر وكيل لجنرال موتورز في الشرق الأوسط وواحدة من أكبر الوكلاء في العالم.

مدير العلامات الفخمة في الشركة دايفد متى طمأن الى عودة علامة كاديلاك وبقوة الى السوق السعودية خلال السنوات الأربع الماضية، وعزا نمو مبيعات السيارات الفخمة في هذه السوق الى وجود شريحة واسعة من الميسورين، والى الجهد المبذول من الشركة في توفير أقصى التسهيلات لمحبي طرازات كاديلاك، مذكراً بميزة السمعة الطيبة التي تتمتع بها الشركة، آملاً ان تحتل كاديلاك المرتبة الأولى بين العلامات الأكثر مبيعاً في السوق السعودية.

عودة قوية

■ ما هي نسبة النمو التي تحققها علامة كاديلاك للسيارات في المملكة العربية السعودية؟

– عاودت علامة كاديلاك خلال السنوات الأربع الماضية انطلاقتها وبقوة في السوق العالمية مع طرازاتها الجديدة مثل CTS «سي تي اس» و«أس آر اكس» CRX و«اي تي اس» ITX، اضافة الى XTS «اكس تي اس» حيث استطاعت دخول قطاع السيارات الفخمة، وأثبتت كاديلاك نجاحاً باهراً حول العالم وخصوصاً في السعودية بحيث حققت هذه العلامة خلال السنوات الثلاث الماضية نمواً كبيراً.

■ ما هي أسباب عودة نمو مبيعات السيارات الأميركية في السوق السعودية وخاصة كاديلاك؟

– عموماً، سوق السيارات الفخمة تنمو سريعاً في السعودية، وهذا يعود الى الاستقرار السياسي والاقتصادي الى جانب وجود عدد كبير من الميسورين، اضافة الى الجهد المبذول من شركة الجميح لتسويق هذه العلامة في السوق السعودية من خلال تقديم تسهيلات ائتمانية وتمويلية متعددة للزبائن.

■ ما الذي يميّز الجميح عن غيرها من الشركات؟

– تتميز شركة جميح للسيارات عن الشركات الأخرى بسمعة طيبة بنيت على توفير مختلف أنواع الخدمات لعملائها قبل البيع وبعده، وينسحب الأمر على العلامات كافة التي تمثلها الشركة مثل شفروليه وجي ام سي. والمعروف عن شركة كاديلاك – جنرال موتورز عراقتها في عالم السيارات والتقنيات العصرية التي تدخلها الى طرازاتها.

تنافس على المرتبة الأولى

■ في رأيكم، هل إدخال طرازات جديدة من كاديلاك وبأسعار مخفضة ساهم في زيادة نسبة المبيعات؟

– في الواقع هذا لا يعتبر سبباً أساسياً، لأن شركة كاديلاك تولي أهمية كبيرة لتصميم الطراز وليس سعره، الى جانب توفير أداء وتقنيات عالية جداً وهي تعد من أكثر السيارات فخامة.

■ ما هي المرتبة التي تحتلها سيارة كاديلاك بين السيارات الفخمة في السوق السعودية؟

– تتنافس سيارة كاديلاك على المرتبة الثالثة والرابعة مع سيارات لكزس وبي ام دبليو ومرسيدس. ومع دخول طرازات جديدة نأمل خلال السنوات المقبلة التقدم الى المرتبة الأولى او الثانية في السوق.

تجهيزات وتقنيات متطورة

■ ما هي الخيارات الأساسية التي تتنافس عليها السيارات الأميركية والأوروبية واليابانية؟

– تتنافس هذه السيارات على السعر والأداء، غير ان طرازات كاديلاك الجديدة تختلف من حيث المحتوى والشكل عما كانت عليه في السنوات الخمس الماضية، وبالتالي فهي تتنافس مع الطرازات الأخرى على التصميم والفخامة الداخلية والخارجية والتجهيزات الحديثة والتقنيات المتطورة والتي غالباً لا تتوافر جميعها في بقية الطرازات.

■ كيف تتوقعون مستقبل علامة «كاديلاك»؟

– ستكون من المنافسين الجديين للسيارات الأخرى، على أمل ان تتصدر أهم العلامات في السوق.■







اسرائيل تختار بكبرياء تجاهل هزائمها!



بقلم ضحى عبد الخالق
المديرة التنفيذية لشركة ESKADENIA

صنّفت إسرائيل هجمات الكومبيوتر التي قامت بها جماعة «أنونيموس» على مواقع وخوادم كومبيوتر رئيسيّة لمرافق حيويّة بأنّه إختراق جدّي، وهو ثاني ولوج مُقرصن وإختراق لأجهزة ونُظم ومرافق معلوماتيّة مُهمّة. وأتى الهجوم في الوقت الذي تجلس فيه إسرائيل على مقعد مُريح من الإنجازات العلميّة والتقنيّة التي حققتها في العقد الماضي، ولكن بمفارقة طريفة، لأنّها هي صاحبة الإكتشاف المعلوماتي الأكثر أهميّة في عالم التكنولوجيا وهو (حائط الصدّ المعلوماتي «فايروال»)، المستخدم لصدّ مثل هذه الهجمات!

و(جدارالصد) هو واحد من الحلول البرمجيّة التي تسجّلت لإسرائيل ضمن ما تسجّل من براءات اختراعات مفصلية منها خدمة الرسائل، وتقنيّة اللاسلكي واي فاي، ببراءات إختراعات دوليّة حيث يتمّ تطبيقها في العالم العربي أيضاً.

ويحكمُ التعتيم الإعلامي الإسرائيلي غير المسبوق لحادثة القرصنة، رؤيتان الأولى أمنيّة، تعاملت مع الهجوم كحال طوارىء قصوى لتُعالجها فرق متخصّصة بإلحاق مباشر لمكتب رئيس الوزراء، ضمن إدارة عامّة طالما إعتبرت (المعلوماتيّة) عنصر تفوّق، وهو ما يُفسّر إنفاق (المركز) المُستمر على البحث والتطوير وعلى النشاط العلمي، مع وجود النسبة الأعلى للعدد الأكبر من العلماء والفنيّين المهندسين للفرد الواحد في إسرائيل (١٤٠/١٠،٠٠٠) مقارنة بـ(٨٥/١٠،٠٠٠) في الولايات المتحدة)، فيتمّ بعدها تصنيف تل أبيب كواحدة من المُدن العشر الأكثر تأثيراً في صناعة التكنولوجيا الفائقة التطوّر. أمّا الرؤيّة الثانية فيمكن استنتاجها من قراءة لبدايات نشوء البحوث الصناعية والتكنولوجية كما أسسها المعهد الإسرائيلي للتكنولوجيا «التخنيون»، عندما نشر رسالته تحت شعار «المعهدُ لم يُخلق كجامعة بل خُلق لكي ينتج أمّة»، فضمن هذة الرؤية أراد اليهود الحفاظ على التكنولوجيا بهدف إعمار الداخل، ومن مساهمات الأوائل مثل **روتشيلد** و**وايزمان**، ومن البنوك، ومن رؤوس الأموال وصناديق الإستثمار، بإختصار تحملُ إيديولوجيا التفوّق التكنولوجي لإسرائيل اليوم، ذات الدافع في فلسطين الانتداب حيث العودة إلى (وطن) إعتمدت على تأسيس العودة إلى (أرض)، وهو ما شكّل جوهر الفكر الصهيوني في بداياته نحو الإنتاج على أسس زراعيّة مثاليّة بهدف تحقيق حال من (الإكتفاء الذاتي).

ولكن في فصل تاريخي آخر في القرن الجديد، إقتضى تأسيس (الدولة الحديثة) الإرتقاء إلى حالة من التفوّق العلمي والصناعي, فأنشأت إسرائيل (حدائق التكنولوجيا) للعودة إلى (الإكتفاء المعرفي) وإلى حال من الثراء والتي يقودها الآن مُجتمع الهاي تيك، وهو القطاع الذي تُعوّل عليه إسرائيل كثيراً لتعظيم مكتسباتها من التنمية السابقة.

لقد كان من المُذهل أخيراً، قراءة إشارة مُنظمة الأمم المتحدّة للتعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، إلى أنّ إسرائيل هي صاحبة مُعدّل مُرتفع في مؤشّر السعادة العالمي؟ وقد يوجد لذلك أكثر من تفسير، فهي في المواقف غيرالسعيدة تختارُ بكبرياء تجاهل هزائمها، فتقوم سريعاً باستحضار رؤية وإجراءات جماعيّة، أكثر عنفا وأكثر تشدداً، حيث يدور الحديث عن جدار صدّ معلوماتي على مستوى باتريوت لهجمات مُحتملة، وبهذا ترفع إسرائيل جدارا آخر، في عالم لم يعد إفتراضيا، وعلى أكثر من جبهة! ■

تتوافر في أسواق الولايات المتحدة وكندا واوروبا

افايا AVAYA تكشف عن منصات لنشر الحلول السحابية



نضال ابو لطيف
AVAYA

أعلنت أفايا AVAYA الشركة العالمية العملاقة، عن توافر حلول ضمن حزمة المنصات التشاركية AVAYA COLLABORATION PODS، مشيرة الى ان هذه المنصات مخصصة للبيئة الافتراضية وتمثل نمطاً غير مسبوق لنشر التطبيقات التشاركية والتواصلية الافتراضية في الزمن الحقيقي بغية تسريع وتبسيط الانتقال نحو السحابة العامة والخاصة، كاشفة النقاب عن امكانات وأدوات اتساقية جديدة تبسط مهام تشغيل المنصات التشاركية.

وتتوافر المنصات التشاركية اليوم في السوقين الأميركية والكندية بالإضافة الى أسواق بلدان الاتحاد الأوروبي، وهي تمثل إحدى الطرق المبسّطة والمرنة لنشر حلول AVAYA AURA. وباستطاعة الشركات اختيار نسق الحلول البرمجية أو نسق الأجهزة، وكلاهما لدعم البيئة الافتراضية.

وتمثل الحلول الجديدة امتداداً لحزمة الحلول السحابية التشاركية من «أفايا» التي تتضمن مجموعة واسعة من الحلول المصمّمة لتمكين العملاء والشركات من تطوير حلول «أفايا» وإدارتها وتمكينها وتوفيرها عبر منظومة سحابية.

وفي هذا الصدّد، قال **جيفري فنك**، كبير المديرين المعلوماتيين، مديرية الخدمات العامة، ولاية كاليفورنيا: «نشر التقنيات الحديثة في المؤسسات العامة والحكومية ليس بالأمر الهيّن بسبب التحديات المنطوية، فضلاً عن ان عملية نشر الحلول قد تكون مستنزفة للوقت. وأتاحت لنا المنصات التشاركية توفير حلول تواصلية تشاركية مجدية التكلفة خلال فترة ضئيلة مقارنة بكافة الحلول الأخرى».

وقال **مارك راندال**، نائب الرئيس الأول ومدير عام أفايا للحلول الشبكية: «أثبتت المنصات التشاركية الجديدة من أفايا جدارتها وقيمتها الاستثنائيتين في دعم الشركات ومزوّدي الخدمات السحابية على صعيد تسريع نشر الحلول وتقليص تعقيدات مراكز البيانات والارتقاء بتوافرية التطبيقات. فبالتعاون مع الشركتين العالميتين إي إم سي وفي إم وير تواصل الحلول الجديدة المخصّصة لبيئة AVAYA AURA تحقيق استراتيجية أفايا القائمة على توفير أفضل التطبيقات التواصلية والتشاركية فائقة الأدائية التي تتسم بسهولة نشرها واستخدامها وإدارتها، بدءاً من مراكز البيانات، ومروراً بسطح المكتب، ووصولاً الى الأجهزة النقالة».

بدوره قال **أنطون بريناييس** كبير المنظرين التقنيين لدى إي إم سي «بتضمين حلول التخزين الموحدة VXN وحلول إدارة المعلومات من إي إم سي في المنصات التشاركية الجديدة، توفر أفايا للشركات ومزوّدي الخدمات السحابية حلولاً تواصلية مبسطة ومدمجة وسهلة النشر، إذ لن تستلزم بعد اليوم تهيئة منفصلة لمنظومة التخزين الشبكية لتخزين المعلومات القيّمة المتأتية من الجلسات التشاركية أو إدارتها أو حمايتها أو تحليلها».

يذكر ان نائب رئيس شركة افايا لمنطقة الشرق الاوسط وافريقيا وتركيا هو السيد **نضال ابو لطيف**.

صحيفة كويتية يومية سياسية شاملة

الأنباء

تغطية اقتصادية شاملة

تقارير يومية واسبوعية عن سوق الكويت للأوراق المالية.
تغطية شاملة لأخبار البنوك الكويتية والخليجية.
أخبار خاصة وتحاليل للبيانات المالية للشركات المدرجة
في البورصة الكويتية والأسواق المالية الخليجية.



للتواصـــل
شركة باب الكويت للصحافة (ذ.م.م)
الشويخ. طريق المطار، شارع الصحافة
ص . ب 23915 الصفاة
الرمز البريدي 13100 الكويت
www.alanba.com.kw

الشيخ سلطان آل نهيان افتتح معرض الخليج لسياحة الحوافز والأعمال والمؤتمرات

٧ في المئة نمو القطاع سنوياً وتوقعات بأن تصبح أبوظبي وجهة إقليمية رائدة في ٢٠١٥



من اليمين: ناصر النويس، سهيلة المنذري، حمد خميس المهيري، الشيخ سلطان بن طحنون آل نهيان، جاسم الدرمكي (في الخلف)



من اليمين: جاسم الدرمكي، ناصر النويس والشيخ سلطان بن طحنون آل نهيان وحمد المهيري

افتتح رئيس مجلس ادارة «هيئة ابوظبي للسياحة والثقافة» الشيخ **سلطان بن طحنون آل نهيان** الدورة السابعة لمعرض «الخليج لسياحة الحوافز والأعمال والمؤتمرات ٢٠١٣» في مركز أبوظبي الوطني للمعارض بحضور مدير عام دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي **هلال سعيد المري** ومدير عام المجلس الوطني للسياحة والآثار **محمد خميس المهيري**، وعدد من كبار المسؤولين في القطاع السياحي بالدولة ودول مجلس التعاون.

هذا وقدم معرض الخليج الذي استمر ثلاثة أيام منصة استهدفت أكثر من ٣٠٠ عارض عالمي من ٣٦ دولة وأكثر من ٢٨٠٠ من المتخصصين في القطاع وما يقرب من ٧٥٠٠ من اللقاءات المجدولة.

ووفقاً لمؤشرات أعلنت هيئة أبوظبي تصدر الإمارات وقطر قائمة الوجهات الأفضل في مجال سياحة الأعمال والفعاليات في الشرق الأوسط، وأشارت الى ان فعاليات الأعمال والحوافز أسهمت بنحو ٢,٤ مليار درهم في اقتصاد إمارة أبوظبي خلال عام ٢٠١٢، وتوقعت الهيئة ان يرتفع الرقم الى ٢,٦ مليار درهم بنهاية ٢٠١٣، مشيرة الى ان قطاع سياحة الأعمال والحوافز سينمو بنسبة ٧ في المئة سنوياً حتى ٢٠٢٠.

وأكدت الهيئة انها وضعت أهدافاً واضحة لقطاع سياحة المؤتمرات والمعارض والحوافز والأعمال خلال السنوات الثماني المقبلة، متوقعة ان تصبح أبوظبي بحلول عام ٢٠١٥ وجهة إقليمية رائدة للمؤتمرات والاجتماعات وبين أفضل ١٠٠ وجهة عالمية في هذا المجال.

عروض خاصة لفندق جميرا في أبراج الاتحاد

اطلق فندق جميرا في أبراج الاتحاد، عضو مجموعة فنادق ومنتجعات جميرا الفاخرة، خلال معرض الخليج لتشجيع سفر الأعمال والمؤتمرات GIBTM الذي عقد في مركز أبوظبي الوطني للمعارض، مجموعة فريدة من العروض الخاصة.

ويعتبر فندق جميرا مركز الأعمال التجارية ومنتدى اللقاءات الاجتماعية وموطن تذوق أفخر المأكولات في أبوظبي، ويوفر تجربة استرخاء وأسلوب حياة غاية في الرقي، تقوم على الرعاية الشخصية والبراعة المهنية والشغف لتقديم تجارب طهوية فريدة.

يقع الفندق على شواطئ الخليج العربي وهو فندق المدينة المترف فئة الخمسة نجوم، يتوزع الفندق على ٦٦ طبقة ويضم ٣٨٢ غرفة وجناحاً غاية في الأناقة والرقي مزودة بأحدث التقنيات وتتمتع بإطلالات مذهلة على الكورنيش والشاطئ.



احواض السباحة



شرفة مطعم سكوتس



الشاطئ الخاص فندق جميرا في ابراج الاتحاد

حديقة ياس ووتروورلد ابو ظبي

تعد ياس ووتروورلد ابو ظبي التي تقع على جزيرة ياس، اول حديقة العاب مائية عملاقة في الامارات حيث تضم ٤٣ لعبة ومنزلقة مائية ومرفقاً ترفيهياً لتكون من اروع الوجهات الترفيهية للعائلة بأكملها. وتنطلق فكرة انشائها من احياء ثقافة الامارات وتراثها العريق في مجال صيد اللؤلؤ. وتقع بالقرب من عالم فيراري ابو ظبي وحلبة مرسى ياس التي تستضيف سباق جائزة الاتحاد للطيران الكبرى للفورمولا واحد تمتد على مساحة ١٥ هكتارا.

تم استخدام حوالى ١,٢ مليون كلغ من الحديد لبناء الهيكل الذي ترسو عليه اللؤلؤة العملاقة وتضم ٥٠ الف متر مربع من المنشآت الصخرية داخل الحديقة.

سياحة دبي: ١٠ ملايين نزيل في فنادق دبي يرفدون الخزينة العامة بـ١٩ مليار درهم

أعلنت دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي تقرير نتائج أداء القطاع السياحي السنوي لدبي لعام ٢٠١٢، وجاء فيه: نمو أعداد النزلاء في المنشآت الفندقية وبلوغهم ١٠ ملايين نزيل بزيادة ٩,٥ في المئة عن عام ٢٠١١، وبلوغ عائدات القطاع نحو ١٩ مليار درهم تصب في الخزينة العامة، في حين وصل عدد الليالي السياحية الى حوالى ٣٨ مليون ليلة سياحية بزيادة ١٤ في المئة.

واعتبر مدير عام الدائرة **هلال سعيد المري** الزيادة التي حققها القطاع السياحي بدبي عام ٢٠١٢ بالعائدات وأعداد النزلاء والمنشآت الفندقية والغرف ومعدلات اشغالها، بداية لمرحلة جديدة من نمو صناعة السياحة بقطاعاتها كافة. مؤكداً ان الفترة المقبلة ستشهد تطويراً كبيراً للخطط التسويقية والترويجية لدبي في جميع المحافل الإقليمية والدولية، بما يسهم في تحقيق رؤية صاحب السمو الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**، رئيس الدولة، رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي في جعل دبي وجهة رائدة على مستوى المنطقة في السياحة والترفيه والتجارة والأعمال، واستضافة وتنظيم الفعاليات العالمية الجاذبة للسياح ورجال الأعمال والتجار من جميع أنحاء العالم.



حمد محمد بن مجرن خلال مؤتمر صحفي

وأورد التقرير ان متوسط الإقامة في المنشآت الفندقية في دبي بلغ ٣,٧٦ ليالٍ بزيادة ٤,١ في المئة عن عام ٢٠١١. ونمو عدد الغرف والشقق الفندقية الى ٨٠ ألفاً و٤١٤ غرفة وشقة، وتحقيق نسبة اشغال بنحو ٧٨ في المئة مقابل ٧٤ في المئة عام ٢٠١١. واحتلال المملكة العربية السعودية المركز الأول للعام الثاني على التوالي ضمن قائمة أهم ٢٠ سوقاً مصدرة للسياح الى دبي، حيث وصل عدد نزلائها الى مليون و١٢٨ ألف و٥٧٥ نزيلاً.

وعلى غرار «معرض الخليج لسياحة الحوافز والاعمال والمؤتمرات»، عقدت «دائرة السياحة والتسويق التجاري في حكومة دبي مؤتمرا صحفيا ترأسه **حمد محمد بن مجرن**، مدير تنفيذي لقطاع سياحة الاعمال، وتوقف عند الارقام المذكورة آنفاً.

«البيان الاقتصادية» تلقي الضوء على جهود إمارة أبو ظبي المبذولة لجعلها مركزاً عالمياً لصناعة فعاليات الأعمال ومقصداً سياحياً عالمياً

يعجز الكلام على إمارة أبوظبي عن التعبير لحظة تنظر العين الى كل ما توصلت اليه هذه الإمارة حتى اليوم بما يتوافق ورؤية أبوظبي ٢٠٣٠.

ولا يمكن تجاهل ما تقوم به هيئة أبوظبي للسياحة والثقافة من حيث الترويج لمقوّمات الإمارة الثقافية ومنتجاتها السياحية، وتأكيد مكانتها العالمية باعتبارها وجهة سياحية وثقافية مستدامة ومتميزة تثري حياة المجتمع والزوار.



جاسم الدرمكي
هيئة أبوظبي للسياحة والثقافة

وترتكز خطط هذه الهيئة وبرامجها على حفظ التراث والثقافة، بما فيها حماية المواقع الأثرية والتاريخية، وتطوير قطاع المتاحف (متحف زايد الوطني، جوجنهايم أبوظبي، اللوفر أبوظبي) ودعم الأنشطة الثقافية والفنية.

وبما ان أحد تطلعات أبوظبي ان تصبح من أفضل ٥٠ وجهة عالمية لتنظيم المؤتمرات، على قائمة الجمعية الدولية للمؤتمرات والملتقيات خلال السنوات الخمس المقبلة، أطلقت الإمارة «مكتب أبوظبي للمؤتمرات»، ليكون الجهة الجديدة التي ستتولى قطاع فعاليات الأعمال في الإمارة، وهذا المكتب تابع لهيئة أبوظبي للسياحة والثقافة، ومهمته تنمية المعارض والمؤتمرات في أرجاء الإمارة بكفاءة وفاعلية وشفافية بالتعاون مع كل المعنيين.

بحسب ما قال **جاسم الدرمكي** نائب المدير العام في هيئة أبوظبي للسياحة والثقافة، موضحاً رسالة المكتب في قيادة الجهود لتكون إمارة أبوظبي مركزاً عالمياً رائداً ومتقدماً لصناعة فعاليات الأعمال.

ويأتي إطلاق المكتب الجديد بعد دراسة الأثر الإقتصادي الموسعة التي أجرتها هيئة أبوظبي للسياحة والثقافة، وبيّنت ان ١٩ في المئة من زوار فعاليات الأعمال الدولية القادمين للإمارة يأتون من خارج الدولة وليسوا مقيمين فيها.



مبارك النعيمي
هيئة أبوظبي للسياحة والثقافة

وفيما يبلغ معدل إنفاق هؤلاء الزوار ١٠ آلاف درهم (٢٧٢٣ دولاراً أميركياً) في كل فعالية، فإن متوسط إنفاق الزائر من داخل الدولة هو ٦٤٠ درهماً (١٤٧ دولاراً).

وعام ٢٠١٠، بلغ إجمالي الأثر الإقتصادي لفعاليات الأعمال في أبوظبي ٢,٤ مليار درهم (٦٥٣ مليون دولار).

من جهته، أوضح **مبارك النعيمي** مدير الترويج والمكاتب الخارجية في هيئة أبوظبي للسياحة والثقافة ان «زائر فعاليات الأعمال أكثر إنفاقاً بكثير من زائر الترفيه – وقد يصل الفارق أحياناً الى سبعة أضعاف».

هيئة أبوظبي تطلق مكتبها لتنظيم المؤتمرات

وعلى هامش «معرض الخليج لسياحة الحوافز والأعمال والمؤتمرات» (GIBTM)، التقت مجلة «البيان الإقتصادية» **جيليان تايلور** مديرة مكتب أبوظبي للمؤتمرات التي أوضحت ان المكتب في صدد تحديث مبادرة «فرص أبوظبي» كي توفر ١٣ ميزة تحفيزية جديدة بهدف تعزيز قدرة قطاع السياحة في الإمارة على استقطاب المزيد من أنشطة واجتماعات الشركات، وبالتالي زيادة الحجوزات في الفنادق والمؤتمرات.

وقالت «نسعى الى تمهيد الطريق أمام منظمي الإجتماعات وأنشطة الحوافز لتحقيق نتائج ايجابية فورية تجعل فعالياتهم المقامة في أبوظبي حدثاً فريداً بذاته. كما ان مبادرتنا وعنوانها «فرص أبوظبي» تدفع عجلة قطاع سياحة الأعمال في الإمارة وترتقي بعوائده، كذلك ترسّخ مكانة أبوظبي على خارطة الوجهات المفضلة لاستضافة الإجتماعات والمؤتمرات وأنشطة الحوافز المؤسسية».

عوائد زوار الحج والعمرة الى ١٦,٥ مليار دولار في ٢٠١٢

خالد يمق: نجاح مكة سويس اوتيل توج أداء مجموعة فيرمونت رافلز للفنادق العالمية



شاركت مجموعة فيرمونت رافلز FAIRMONT RAFFLES للفنادق العالمية بمكة المكرمة، للسنة الثالثة على التوالي في «سوق السفر العربي»، عارضة لخدمات كل من فندق ساعة مكة – فيرمونت وقصر مكة رافلز وفندق مكة سويس اوتيل المرموقة.

وقال **خالد يمق**، مدير إدارة الإتصالات وتطوير الأعمال في المجموعة: «شكل افتتاح أكبر كيان فندقي في المملكة العربية السعودية – فندق مكة سويس اوتيل في رمضان الماضي – انطلاقة جديدة لمجموعتنا حيث أصبح لدينا تطلعات أكبر خلال مشاركاتنا في المعارض الدولية البارزة، و«سوق السفر العربي» أحد هذه المعارض التي نحرص على المشاركة بها».

وأضاف: «في ظل المؤشرات الايجابية بنمو سياحي قياسي في دول مجلس التعاون، فإن المملكة العربية السعودية تتخذ مركزاً متقدماً في هذا النمو وعلى وجه الخصوص في السياحة الدينية. فقد سجلت عائدات سياحة الحج والعمرة في العام ٢٠١٢ ارتفاعاً بنسبة ١٠٪ مقابل العام ٢٠١١ لتصل الى ١٦,٥ مليار دولار مقارنة بعائدات العام ٢٠١١. هذه التطورات دفعتنا الى تركيز جهودنا على استراتيجيات التوسع من خلال الوصول الى أسواق جديدة. أيضاً نحن نكثف جهودنا ونقدم حلولاً فندقية عبر الخدمات والمرافق والمميزات التي طالما تطلع اليها زوار مكة المكرمة».

وأوضح **يمق**: «ان قصر مكة رافلز – على سبيل المثال – يتكون بالكامل من أجنحة ويعدّ وجهة لكل من ينشد الخدمات الاستثنائية، ليشعر الضيف بدفء المنزل حيث تتوفر خدمة «الخادم الخاص» على مدار الساعة. كما يضم الفندق مكتبة اسلامية ضخمة تحتوي على أكثر من ألفي كتاب إسلامي.

أما فندق ساعة مكة – فيرمونت فهو من أهم المعالم السياحية في المملكة العربية السعودية. وتتوج قمته بساعة مكة الشهيرة وهي كذلك أعلى نقطة آذان ومصلى في العالم. صمم الفندق لمن يودّ الجمع بين المكان المميز والتمتع بخدمات فيرمونت الفريدة، واضافة لكونه تحفة هندسية يمكنك تخيل إطلالاته المذهلة على الحرم المكي والكعبة المشرفة. ويوفر الفندق العديد من الخدمات بما فيها «فيرمونت الذهبي» التي توفر خدمة فندقية حصرية لمن يبحث عن التميز والخدمات الشخصية، اضافة الى «الأدوار الملكية» التي تم افتتاحها مؤخراً لتوفر حلولاً لإقامة متميزة لكبار الشخصيات».

فنادق هيلتون بيروت تحتفل بعيد الأم

احتفل موظفو فنادق هيلتون بيروت بعيد الأم مع الأمهات المسنات حيث قاموا بزيارتهن في دار للمسنين في عين الرمانة، وقدموا لهن مجموعة من الهدايا الشخصية زارعين في قلوبهن البهجة والسرور.

وللمناسبة قال مدير الاتصالات والتسويق في هيلتون بيروت حبتور غراند وهيلتون بيروت ميتروبوليتان بالاس **كاسبر ويغن** «ملتزمون التزاماً راسخاً بتقديم الدعم للمجتمعات التي نعيش فيها، وعيد الأم كان مناسبة مثالية بالنسبة لموظفينا لتكريم الأمهات ومنحهن اللحظات السعيدة التي حُرمن منها».

اعادت تصميمها بطريقة ذكية ومرنة

«تايم» تضيف ٥٩ غرفة لاجنحتها الفندقية لزيادة العوائد



محمد عوض الله

TIME

بدأت مجموعة تايم TIME للفنادق بتنفيذ برنامج لاعادة تصميم وترتيب مساحات اجنحتها الفندقية في فندق وسويت اوك في منطقة تيكوم بدبي لاضافة ٥٩ غرفة جديدة لهذه الاجنحة.

واوضح نائب رئيس المجموعة **محمد عوض الله** «الخطوة ستتيح زيادة غرف الاجنحة الحالية بنسبة ٣٧ في المئة من ١٦١ غرفة الى ٢٢١ غرفة بما فيها ٥٩ غرفة فاخرة و١٢٩ جناحا بغرفة واحدة وذلك خلال موسم الاعمال المزدحم».

وذكر **عوض الله** ان المجموعة اعتمدت تصاميم ذكية ومرنة للاستفادة بما لديها من غرف بحيث تستطيع تحويل الاجنحة الفندقية في الفندق الى اجنحة بغرفة او غرفتين خلال موسم العطلات السياحية، ما يتيح لها مضاعفة ايراداتها من الغرف المتوفرة طوال العام.

وتوقع **عوض الله** تحقيق عائد على الاستثمار من جراء هذه الخطوة خلال فترة تراوح بين ٦ و١٢ شهرا.

جائزة التميز السياحي لمنتجع موفنبيك شاطئ الخبر



المحيسن يتسلم الجائزة

حاز منتجع موفنبيك شاطئ الخبر على جائزة التميز السياحي في المملكة العربية السعودية للعام الثاني على التوالي عن فئة «افضل اقامة متخصصة» في حفل خاص اقيم بمدينة الرياض.

وتسلم ممثل الشركة المالكة **تركي المحيسن** الجائزة ومما قاله «انه تكريم ملائم للجهود الهائلة التي بذلها فريق منتجع موفنبيك شاطئ الخبر بأكمله. ان تسلم جائزة ثانية خلال سنتين من الافتتاح لهو اعتراف قوي بالتزام فريقنا الجودة والتميز والعناية الشخصية بضيوفنا».

والجائزة مقدمة من الهيئة السعودية العامة وقد حصل ٢٧ متنافسا من بين ٦٠٠ على جوائزها، مما يؤكد جدارة منتجع موفنبيك شاطئ الخبر بالحفاظ على جائزة «افضل اقامة متخصصة».

تجربة النادي والأجنحة في فندق الريتز-كارلتون، الدوحة
خدمات أميرية فريدة من نوعها لنخبة المجتمع القطري



يفخر فندق الريتز-كارلتون THE RITZ CARLTON DOHA، الدوحة، بتقديم أرقى الخدمات للمسافرين العالميين النخبويين من خلال خدمته المميزة «تجربة النادي والأجنحة» حيث يتسنّى للضيوف المؤهلين الإقامة في أحد الأجنحة الواسعة وعددها ٦١ جناحاً مجهّزاً بغرفة جلوس، وغرفة نوم، وحمّام، وشرفة خاصة تطلّ على المدينة أو البحر العربي.

وتتألّف الأجنحة من أربع فئات وهي الجناح الصغير (جونيور)، والجناح التنفيذي، والجناح الأميري، والجناح الأميري الكبير، وكلّها تتميّز بدفء الضيافة العربية مع الأثاث الأنيق المصنوع باليد، والخدمات الفريدة من نوعها، والمنسوجات الجدارية الملوّنة المشرقة. أمّا النوافذ التي تمتدّ من الأرض إلى السقف، فتشعر الضيف بأنّه منغمس في عناصر الصحراء والبحر الطبيعية، ليخوض تجربة لا تُنسى في وجهة جميلة.

وتصبح هذه التجربة أفضل عند الإقامة في أحد الأجنحة الأميرية أو الأجنحة الأميرية الكبيرة أو غرف النادي، التي تقع على أربع طبقات خاصة وتقدّم أرقى الخدمات الشخصية بفضل فريق عمل الريتز-كارلتون المتفاني. وكل غرفة ناد وجناح محميّة بمصاعد مع أقفال، لتعزيز مستويات الخصوصية إلى أقصى حدّ. وبعد استقبالهم استقبالاً حاراً إلى أحضان فندق الريتز-كارلتون الدوحة، تتمّ مرافقة ضيوف النادي والأجنحة مباشرة إلى غرفهم أو إلى صالة النادي في الطابق الأول لتسجيل دخولهم على انفراد.

ويشمل الدخول المجاني إلى صالة النادي مقاعد مريحة للغاية وكنبات فاخرة، واتصالاً لاسلكياً بالإنترنت، واستخدام غرفة اجتماعات النادي لساعتين. وتقدّم الصالة أطباقاً متواصلة من الفجر حتى الغروب، وتتلخّص هذه التجربة بالشاي بعد الظهر والكعك المحلّى الذي تشتهر به الصالة، وأفضل طريقة للاستمتاع بها هي عند مشاهدة مغيب الشمس في قطر عندما تتوّهج السماء احمراراً.

وفي معرض تعليقه، قال مدير عام الريتز-كارلتون، الدوحة **هوس فتري**: «يواصل فريق صالة النادي تقليد الريتز-كارلتون باستباق حاجات العصر وتخطّيها، فهو السبّاق في تقديم الخدمة الممتازة في قطر. ومع طاقمٍ شخصي وخدمة خاصة للاهتمام بالضيوف، يؤمّن الموظّفون في صالة النادي جواً مضيافاً حقيقياً للضيوف الذين يملكون وقتاً محدوداً لكن ثميناً في الدوحة. إنّه لشرفٌ كبير أن نكشف لضيوفنا الأرقياء صالة نادي الريتز-كارلتون الوحيدة والحصرية في قطر».

ويتسنّى للضيوف المقيمين في النادي الاستمتاع بليلة إضافية مجانية عند الإقامة لليلتين على الأقل وهو امتياز يحصلون عليه بفضل عرض «دلّل نفسك» (Treat You) بسعر يبدأ من ١٦٤٠ ريالاً قطرياً في الليلة الواحدة ويشمل النقل ذهاباً وإياباً إلى المطار. وهذا العرض سارٍ حتّى ٣٠ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٣.

مجموعة ايلاف للسياحة والسفر راعية رسمية للمهرجان الوطني الـ٢٨ للتراث والثقافة



زياد بن محفوظ

ELAF

رعت «مجموعة ايلاف» ELAF للسياحة والسفر رسمياً الجناح الخاص لإمارة منطقة مكة المكرمة، خلال المهرجان الوطني الثامن والعشرين للتراث والثقافة «الجنادرية» والذي جرت فعالياته أخيراً في الرياض.

وعقب توقيع عقد الرعاية الرسمية لجناح إمارة منطقة مكة المكرمة قال رئيس المجموعة **زياد بن محفوظ** «مستمرون في تقديم مختلف اشكال الدعم لقطاع السياحة والمهرجانات والفعاليات السياحية في المملكة العربية السعودية. وذلك انطلاقاً من ايماننا بأهمية المشاركة بفاعلية في خدمة المجتمع السعودي في إطار الالتزام المطلق بدعم أهداف الهيئة العليا للسياحة والآثار».

هيلتون العالمية تستعين بخبرات قيادية جديدة لشغل مناصب عليا في شبه الجزيرة العربية وأديس أبابا

عيّنت هيلتون العالمية HILTON **كريستيان غريغ** في منصب نائب الرئيس لعمليات شبه الجزيرة العربية.

و**غريغ**، الذي شغل سابقاً منصب نائب رئيس هيلتون العالمية للعمليات في مصر والمشرق العربي يتمتع بخبرة تناهز ٢٥ عاماً في ادارة الضيافة، وسيرأس من خلال المكتب الإقليمي للشركة في دبي تطوير الاستراتيجية الإقليمية، فضلاً عن الإشراف على جميع المسائل التشغيلية لـ١٣ فندقاً في جميع أنحاء دول مجلس التعاون الخليجي.

كما عيّنت **اندرياس سيرتي** الذي يشغل حالياً منصب مدير عام هيلتون الدوحة في قطر، لتغطية دور المدير العام لمجموعة من فنادق هيلتون في دبي، حيث سيتسلم مسؤولية ادارة ٣ فنادق ومنتجعات هيلتون هي: منتجع هيلتون دبي جميرا، هيلتون دبي جميرا رزيدانس وهيلتون خور دبي، اضافة الى ذلك تم تعيين **هاكون غاردر لارسن**، الذي يشغل حالياً منصب المدير العام لفندق هيلتون غاردن إن الرياض – العليا في السعودية، لشغل منصب المدير العام لهيلتون أديس أبابا في أثيوبيا، أحد أبرز فنادق هيلتون العالمية في افريقيا.

و**سيرتي** الذي يتحدث العربية والألمانية بطلاقة، هو مهني محنك مع خلفية في قطاع الضيافة الدولية تمتد ٣٠ عاماً. وقد عمل في جميع أنحاء العالم بما في ذلك المملكة المتحدة وكينيا وعمان ومؤخراً قطر، حيث كان مسؤولاً عن افتتاح هيلتون الدوحة، الذي يعد الفندق الأول للشركة في البلد، والتي أصبحت إضافة جذابة وشعبية الى مشهد المدينة العاصمة.

أما **لارسن** النروجي الموطن، فقد بدأ مسيرته المهنية كشيف مُدرب في لوزان، سويسرا، وهي مدينة مشهورة للتدريب العالمي المستوى في الضيافة. ويتمتع بسيرة مهنية امتدت بين اوروبا والولايات المتحدة والشرق الأوسط ومن أبرز محطاتها إطلاق «بار إل موجيتو» في هيلتون النيل في القاهرة.

ولي عهد مملكة البحرين: قوة اساسية
كتاب دسم وراق لمهند عبد الجليل


من اليسار: مهند عبد الجليل يقدم الكتاب الى وزير الاسكان باسم الحمر


الى مستشار الملك نبيل الحمر


والى وزير الكهرباء والماء حسين ميرزا


والى وزير الإتصالات الشيخ فواز بن محمد آل خليفة


والى رئيس الأوقاف السنية الشيخ سلمان بن عيسى آل خليفة


والى وزيرة الإعلام سميرة رجب


والى وزير الصناعة والتجارة حسن عبدالله فخرو


والى رئيس الديوان الشيخ حسام بن عيسى آل خليفة

اهدانا الصديق العزيز صاحب المبادرات الجريئة والمميزة **مهند عبد الجليل** كتابا ثمينا بشكله ومضمونه وبورقه المصقول وصوره العديدة والواضحة والتي تتصدر احداها غلافه الذهبي صورة ولي عهد مملكة البحرين سمو الامير **سلمان بن حمد آل خليفة**.

وكانت مقدمة الكتاب المعبرة موجزا لمسيرة ولي العهد اذ وردت في صفحاته الـ ١٨٠ الاعمال والانجازات التي تحققت على يدي الامير العصري «فبينما واصل الشيخ **حمد بن عيسى** تحديث البلاد، حرص على ان يصبح الشيخ **سلمان بن محمد** القوة الاساسية المحركة لعملية التغيير السريعة في البحرين».

ويقول الكاتب «استقطب الامير شعبية عارمة في صفوف الشعب البحريني بمختلف فئاته، اذ اعتبر منذ فترة مبكرة للغاية معبرا حقيقيا عن آمال وطموحات جيل الشباب في البحرين».

وليبرز الكاتب الصادق تواضع الامير **سلمان** قال: «فهو من منصبه القيادي نائبا للقائد الاعلى لقوة دفاع البحرين يبرز كقائد يعمل بدون ضوضاء، وهو من خلال رئاسته لمجلس التنمية الاقتصادية يبرز كحامل رئيس لمفاتيح الاصلاح الاقتصادي ومعها بالطبع مفاتيح المستقبل الاقتصادي للمملكة».



غلاف الكتاب التاريخي الذهبي وعليه صورة ولي العهد سلمان بن حمد بن خليفة

وفي مقطع آخر من المقدمة وبعد ان يتحدث عن دور الامير في معظم ميادين الاصلاح الاقتصادية والاجتماعية، كما اظهر سموه عن اهتمام جوهري بالقضايا الشبابية وقضايا البحث العلمي، ورعاية العقول البحرينية والمبدعين من خلال برنامج سموه للقيادات الشابة».

وليدلل المؤلف على صراحة وشفافية الامر يقول: ان اهم ادوار اولياء العهود في كثير من الانظمة الملكية هي تلك التي يلعبونها وراء الكواليس، غير ان سمو الامير **سلمان بن حمد آل ثاني**، على ما هو واضح، رجل يمقت الكواليس بطبعه، انها لا تليق بالجنود ولا بالملوك ايضا».

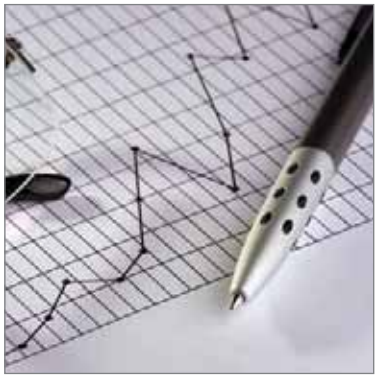
وينهي **مهند عبد الجليل** كتابه الدسم والانيق: ومن المشهود عن سموه قوله في هذا الصدد: سوف اصل الى اي وزير يثبت تورطه في قضايا فساد، فيد العدالة طائلة ولا احد فوق القانون» و«سيبقى سموه قوة اساسية في صيرورة مستقبل المملكة وتحقيقا لمستقبلها الواعد».



Trusted.



United.



Credible.



Integrity.

Focused Insurance Solutions

الاتحاد
AL-ETIHAD

الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني
Trade Union Co-operative Insurance

A.M. BEST Financial Strength B++ Good

Al-Khobar Branch
Head Office
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 3 8572222
Fax: +966 3 8580056
info@tui-sa.com

Dammam Branch
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 3 8348545
Fax: +966 3 8348522
tui-dam@tui-sa.com

Hufof Branch
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 3 5305545
Fax: +966 3 5307628
tui-huf@tui-sa.com

Unique Tel Number: 920006262

Riyadh Branch
P.O. Box 25975
Riyadh 11476
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 1 4741093
Fax: +966 1 4793298
tui-riy@tui-sa.com

Jeddah Branch
P.O. Box 10163
Jeddah 21433
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 2 6603733
Fax: +966 2 6651895
tui-jed@tui-sa.com

Makkah Branch
P.O. Box 10163
Jeddah 21433
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 2 5401026
Fax: +966 2 5372007
tui-mak@tui-sa.com

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



ميراي فارس بويز تقدم المجتمع

السيدة سليمان ترعى معرض «سوق الصاغة، العصر الذهبي»



من اليسار: منير الدويدي، السيدة الاولى وفاء سليمان، نديم عاصي وندى زياده

رعت السيدة الاولى **وفاء سليمان** وحضرت شخصياً حفل افتتاح معرض «سوق الصاغة، العصر الذهبي»، الذي دعت اليه شركة سوليدير ونظمته شركة Events Production في سوق الصاغة – اسواق بيروت، بحضور مدير عام شركة سوليدير **منير دويدي** وعدد من اعضاء مجلس ادارة الشركة وحشد من الشخصيات الرسمية والدبلوماسية والاقتصادية.

واستقبل السيد **دويدي** السيدة **سليمان** عند وصولها، وجالا معاً على اصحاب محلات سوق الصاغة الذين رحبوا بالسيدة الاولى وعرضوا لها مجموعاتهم المميزة. ومن ثم تابعا جولتهما على اجنحة المعرض التي شملت عرضا لابرز المجوهرات القديمة ذات القيمة التاريخية المميزة من انتاج الصاغة **البير عاصي**، **عزيز ووليد مزنّر ونجيب طباع** ومجموعة Effy's، التي تشكل فخراً للصناعة اللبنانية وتبرز غنى ورونق هذه الفترة من تاريخ لبنان. بالاضافة الى صور معروضة لاسواق بيروت القديمة ومجسم 3D يحيي في الذاكرة سوق الصاغة القديم.

كميل وريجينا فنيانوس يستقبلان السفير البرازيلي الجديد



أمام قالب الحلوى من اليمين: سفير تركيا سليمان اوزيلديز، سفيرة الولايات المتحدة الأميركية مورا كونيللي، سفير البرازيل افونسو ماسو، صاحبا الدعوة ريجينا وكميل فنيانوس، يولندا ماسو عقيلة السفير البرازيلي، السفير البابوي المونسنيور غابريللي كاتشيا، سفير ماليزيا ايلانغو كازبانان وسفيرة الأوروغواي مارتا بيزانيللي

تكريماً للسفير البرازيلي الجديد افونسو ماسو واحتفاء بتسلم مهامه في لبنان، أقام المحامي كميل فنيانوس وعقيلته ريجينا رئيسة جمعية الصداقة لبنان – البرازيل حفل استقبال في دارتهما بجونيه حضرته نخبة من الشخصيات الدبلوماسية والسياسية والثقافية والاجتماعية.

أحيت الحفلة فرقة برازيلية بأغانيها وأناشيدها وألوانها الزاهية.



من اليمين: جان ود. جومانا تامر، الشيخ غسان عساف، روزي بولس وستيفان اتالي

سهرة الصليب الأحمر – جونيه في كازينو لبنان



من اليسار: رئيسة الصليب الأحمر سوزان عويس، رئيسة فرع جونيه الأميرة بديعة شهاب أبي اللمع، د. هلال واكد، انطوانيت باسيل وماري بواري



رئيسة وأعضاء الصليب الأحمر – جونيه

في سياق حملته لتمويل نشاطاته الإنسانية الخيرية النبيلة، أقام الصليب الأحمر – جونيه برئاسة الأميرة بديعة شهاب أبي اللمع، حفل عشاء في صالة السفراء – كازينو لبنان.

حضرت شخصيات سياسية واجتماعية وكرّم الدكتور هلال واكد لجهوده من أجل الصليب الأحمر منذ سنوات طويلة.

أحيت فرقة 8EME ART الحفل وجرى سحب تومبولا على جوائز ثمينة.

تأمينات AMI ASSURANCES التونسية كرّمت مديري فروعها ووكالاتها



بوخريص مع عدد من المشاركين



جانب من الحفل

أقامت شركة تأمينات AMI ASSURANCES التونسية حفل غداء تكريمياً لمديري فروعها ومديري الوكالات المتعاملة مع عائلاتهم في أحد المطاعم على ضفاف البحيرة في العاصمة تونس.

حضر الحفل الذي حمل عنوان «يوم مفعم بالحياة» أكثر من ٤٠٠ مدعو، بمشاركة رئيس وأعضاء فريق «هنيبعل» الوطني لكرة اليد، وتخلله برامج ترفيهية وتواقيع.

وألقى رئيس الشركة **الأمجد بو خريص** كلمة ترحيب مطلقاً برنامجي «ازدهار» للادخار التقاعدي، و«المنح الدراسية»، مذكراً بالشعار الجديد الذي أطلقته الشركة سابقاً والذي يختصر استراتيجية التواصل المعتمدة مع الزبائن تلبية لحاجاتهم ومتطلباتهم التأمينية.



نشاطات ترفيهية

كتاب أثري قيّم جداً أُعِدَّ من قبل شركة كاب



صورة مكاتب CAPE الاثرية بعد ترميمها

الوفاء لدى **فادي رومانوس** متجذر في أعماقه، يتزايد مع النجاحات التي يحققها منذ بدأ مسيرة العمل في قطاع التأمين وفي الحقل الاجتماعي.

ومفاجآت **فادي** الاجتماعية والانسانية التي تؤكد وفاءه لكل من بادله عملاً حسناً أكان قريباً أو صديقاً أو شريكاً، تتواصل، ويظل يشعر بأن عليه ان يفي أكثر.

في الشهر الماضي وصلنا كتاب بعنوان: CAPE HOUSE يحمل صورة العقار الأثري الذي تتواجد فيه مكاتب CAPE الى مجموعة صور عن الدمار الذي لحق بالبيوت الأثرية في بيروت وقد التقطها شريكه الموهوب **انطوني نعوم** وهو الذي قدم الكتاب باللغة الانكليزية ليصار توزيعه في الخارج أيضاً.

الكتاب القيّم جداً والذي تنقصه فقط كلمات الصور البديعة والناطقة بالخراب، تم تقديمه الى مؤسسي شركة كاب في العام ١٩٨٧ السيدة **مي اوغدن سميث** والشيخ **وليد الخازن** و**فادي رومانوس**.

تضمن الكتاب بعض المعلومات من قبل مؤسسات متخصصة. ولفتني في مقدمة **انطوني نعوم** خلاصتها: الفكرة من الكتاب ليس ما خسرناه من الخراب بل ما أمكن المحافظة عليه.

الأناقة ملكة في غداء وعرض أزياء ديان الماس



صاحبة الدعوة ديان الماس تتوسط كريمتها اريان صيقلي وروزي بولس

أناقة وجمال وفرح وانشراح في حفل غداء سخي للغاية أقامته سيدة الأناقة والقلب الكبير الليدي ديان الماس في مطعم «جوليا» المجاور لمحل ملبوساتها "FIFTH AVENUE" في مجمع الحبتور.



هدى خير الدين وابنتها الأميرة زينة ارسلان

حضرت أنيقات من العاصمة ومن كل أنحاء لبنان جئن للمشاركة في الحفل الذي تخلله عرض أزياء جميل أقيم في باحة المطعم وبين الطاولات الزاهية بباقات غنية من الأزهار الملونة وبتشكيلة من الأطباق الايطالية والأوروبية الفاخرة. وهذه لقطات من الحفل.

تانيا قسيس تبهرنا في فوروم دو بيروت



تانيا والسيدة الأولى وفاء سليمان



تانيا قسيس تغني للسلام مع جوني معلوف، فادي الخطيب، زينة دكاش، السي فرنيني وفادي حلبي

أبدعت المغنية الشابة، الكبيرة تانيا قسيس في ريسيتال عظيم أحيته ليل الجمعة ١٢ نيسان في فوروم دو بيروت بعد نجاحها الباهر على مسرح الأولمبيا الشهير في باريس.

حضرت وصفقت السيدة الأولى وفاء سليمان وجمع غفير من الدبلوماسيين والسياسيين ومحبي صوت وأغاني تانيا الكثر.

شكر خاص منها لبنك البحر المتوسط وSGBL وشوبار وسوليدير للمشاركة في رعاية الريسيتال.

معرض جديد متعدد اللوحات للفنان زوهراب



هذه اللوحة طبعت على غلاف الدعوة لحضور المعرض

يقيم الرسام الشهير **زوهراب** معرضه السنوي للوحاته الجديدة المميزة في غاليري SURFACE D'ART جل الديب من ١٥ ايار لغاية ٣١ منه.

وقد دعي الى الافتتاح يوم الاربعاء ١٥ ايار الساعة السادسة الاصدقاء والمعجبون بريشة **زوهراب** الساحرة.

تفتح الغاليري ابوابها من الاثنين الى الاحد من كل اسبوع من العاشرة صباحا لغاية السابعة مساء.

زوهراب اعد لوحات عدة تناسب اذواق مختلف الفئات ليصار عرضها في قاعات SURFACE D'ART .

في «موزاييك» حفل سيدات الـ YWCA



من اليسار: جيسي تحومي، الرئيسة ايدي لمع، غريس نصر وليلى دحداح



نادرة نجم وقوفاً الى طاولة السفيرة الدكتورة سلوى غدار يونس وقد بدت سميرة يوحنا جبيلي والدكتورة نور سلمان



من اليسار: روزي جمال، المحامية نتالي الخوري، الشيخة كوليت الخوري، نورما الفرزلي وليلى الأشقر

جرياً على التقليد الربيعي، دعت الجمعية المسيحية للشابات الأشرفية – الشياح الى حفل غداء فرح أقيم في مطعم موزاييك بفندق فينيسيا بيروت. ايدي لمع رئيسة الجمعية، ألقت كلمة معبرة رحبت فيها بالحضور الكثيف.

تخلل المناسبة عرض أزياء مميز لماري سيمون باسيل ولعب بالورق وسحب تومبولا على جوائز قيمة.

عاد ريع الحفل لتمويل الأقساط المدرسية.

اليمن السعيد..

قصة السياحة..

«أريج» تكرّم المشاركين في جمعية AWRIS

كرّمت المجموعة العربية للتأمين «أريج» ARIG المشاركين في الجمعية العمومية للصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS والتي عقدت في المنامة البحرين وذلك في مطعم «لابرغولا» بفندق الخليج.



من اليسار: ياسر البحارنة، نبيل حجار، رومل طباجه، يحيى نور الدين وأشرف بسيسو



من اليسار: قيس المدرس ومحمد صعبي ومن اليمين: عصام الأنصاري



من اليسار: ابراهيم الريس وصادق فاضل الخفاجي
ومن اليمين: صلاح المعراج، عماد عبد الخالق ونبيل قطران

حفل RED CARPET CLASSIC AUTO FESTIVAL في كفردبيان

نظمت شركة XCLUSIVE برعاية وزارة السياحة وبالتعاون مع بلدية كفردبيان حفل RED CARPET CLASSIC AUTO FESTIVAL في ٦ و٧ نيسان الشهر الماضي في ربوع المناظر الخلابة والساحرة لمنطقة فقرا – كفردبيان وذلك في موقعين يعدان من الاجمل في لبنان LE CLOS DE FAQRA وقلعة فقرا الأثرية.

تلى الكلمات التي القيت للمناسبة عرض ازياء راق ومميز، وبعده قدم SOCRATE CATERING كعادته بوفيه فاخرا مكملا الطابع الفني للمناسبة.

وبعد الافتتاح تمتع الحضور بمشاهدة اجمل السيارات الكلاسيكية التي يعود تاريخ صنعها الى اربعينات القرن الماضي.

احتفال مميز لـ OMT بعيد الأم



احتفلت OMT، تقديراً منها لعطاءات الأمهات وتفانيهن، بعيد الأم هذه السنة بشكل مميز ومختلف حيث استقبلت زبائنها في مراكز الطيونة ومجمع الـABC جونيه بحفاوة بالغة وباقة ملونة من الأزهار.

وللمناسبة تقدمت OMT بالمعايدة وأطيب التمنيات الى جميع الأمهات، مؤكدة التزامها الثابت تجاههن تقديم الخدمات التي تؤمن لهن الراحة وتوفر عليهن الوقت والجهد، معززة شعارها «OMT.. حدّك».

باقة من المبدعين في كتاب لجان سالمه



صدر للكاتب المعروف **جان سالمه** كتاب جديد عنوانه: «باقة من المبدعين» وصلتنا الدعوة للاحتفال بتقديمه بعد صدور عددنا لشهر نيسان (ابريل).

كعادته كرّم **جان سالمه** رجل العطاء، عددا من كبار أدباء لبنان، في دار نقابة الصحافة وهم: الوزير السابق الزميل الكبير **جورج سكاف**، النقيب **عصام كرم** والاستاذ **جورج مغامس** والاعلامي **سليمان بختي**.

في كلمة الاديبة **سلوى الخليل الامين** حول الكتاب وجهت شكرها للجهود المتواصلة **لجان سالمه** في تكريم الأدباء. كما شكرت المكرّمين الذين اثبتوا على الدوام ايمانهم بالعقل اللبناني المبدع المتفاعل مع وهج قراطيسهم المملوءة بسر الكلمة، والحكمة في ارساء لغة الوصل والتواصل.

تزامنا مع معرض الطاقة اللبناني وEC ORIENT 2013
انطلاق فعاليات «بروجكت لبنان» في ٤ حزيران المقبل

تنظم الشركة الدولية للمعارض IFP فعاليات الدورة الثامنة عشرة من المعرض التجاري الدولي لمواد ومعدات وتقنيات البناء وحماية البيئة بروجكت لبنان PROJECT LEBANON في مركز بيال للمعارض وسط بيروت بين ٤ و٧ حزيران (يونيو) المقبل.

ويتزامن المعرض مع حدثين متخصصين آخرين هما معرض الطاقة اللبناني ٢٠١٣ المعرض التجاري الدولي للكهرباء وتقنية المياه والانارة والتكييف والمعرض والمؤتمر الدولي للتقنيات البيئية والاستدامة والطاقة النظيفة EcOrient 2013 الذي يقام بالشراكة مع غرفة التجارة والصناعة في باريس، وذلك في خطوة يقصد منها رفع المستوى التخصصي للحدث بشكل عام، بحيث يتاح لاصحاب المشاريع والمقاولين وسائر الاطراف المعنية تحديد احتياجات اعمالهم بدقة من خلال كل معرض من هذه المعارض من جهة، ومن جهة اخرى يسمح هذا التوزيع للشركات العارضة ان تبرز بشكل اكبر قيمة معروضاتها.

وعلى صعيد المشاركة الدولية، وصل عدد الدول المشاركة في المعرض حتى الآن الى ٢٥ دولة.

شركة العالمية للتأمين

International Insurance Company

رأس المال عشرة ملايين دينار (سجل تجاري 27912) خاضعة لأحكام القانون (3) لسنة 2005



شركة العالمية للتأمين

International Insurance Company

الإدارة العامة: طرابلس، شارع 20 رمضان – هاتف: 7227221 - 021 722666

بريد مصور: 3514201 - 021 3514202 – صندوق بريد: طرابلس سوق الجمعة 9888

العشاء السنوي لنقابة تجار الأدوات الصحية



من اليمين: عايدة واديب خوري، محمد شقير، نجلا ومحمد يوسف بيضون



من اليمين: اديب خوري، هشام حمدان، ايلي دويدي وجورج زوين



من اليمين: رحاب وعماد خليفة، لبيب غصن وجورج الحاج



من اليسار: جورج وروزي نصر، أمين ومهى جريصاتي، ايلي دويدي وقرينته



من اليمين: انيس خوري، مروان رافع وربيع ابو يونس



من اليمين: فؤاد كنعان، جورج وامال نصر وفاتن كنعان

أقامت نقابة تجار الأدوات الصحية ومشتقاتها في لبنان حفل عشائها السنوي في فندق فينيسيا بحضور حشد كبير من التجار العاملين في القطاع.

وللمناسبة تحدث رئيس غرفة التجارة والصناعة في لبنان ورئيس غرف البحر المتوسط **محمد شقير** واضعاً الغرفة في تصرف وخدمة نقابة تجارة الأدوات الصحية وتطوير أعمالها.

من جهته ألقى رئيس نقابة الأدوات الصحية **أديب خوري** كلمة ركز فيها على دور النقابة في رفع شأن القطاع، مشدداً على أهمية الانتساب الى النقابة في تحقيق المطالب المرفوعة.



من اليمين: ميسرة معاصري، جورج شاغوري، كمال روفايل، سمية ونانسي بو نادر



من اليمين: جورج خوري، جوزف وماري جريصاتي



من اليسار: سمير واكد، الياس ابو عبدو، جان كازنجيان وزياد ديب



مكالمة واحدة تؤمّن عالمك

شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
1951

يُعتمد عليها

تامين الحياة | التامين الهندسي | تامين الممتلكات | تامين المسؤوليات | التامين البحري | تامين السيارات | التامين الصحي

هاتف: ٤٦٣٤١٦١ ٦ (٩٦٢) فاكس: ٤٦٣٧٩٠٥ ٦ (٩٦٢) www.jicjo.com

الأردن: عمّان (الدوار الثالث وفرع المدينة / وسط البلد) - العقبة
الإمارات العربية المتحدة: أبو ظبي - دبي - الشارقة
الكويت

أكسا I-APP

التنزيل مجاني

أكسا الشرق الاوسط





برنامج أكسا I-APP السيارات
للIphone و Ipad هو :

١. أداة معلوماتية حول تأمين السيارات
٢. أداة تصريح في حالة وقوع حادث سير

مركز الاتصال :
٠٤ / ٧٢٧٠٠٠

رؤية جديدة / للتأمين

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
العدد ٤٩٨ • السنة الثانية والأربعون • ايار (مايو) ٢٠١٣
Al Bayan Economic • Issue N° 498 • 42 Years • May 2013

PART II الجزء الثاني

مجموعة ACE تحتفل بعيد ميلادها الـ ٦٠

نجيب بحوث: نجاحنا ثمرة جهود بذلتها أجيال متعاقبة ونحن نحافظ عليها ونطورها



ضامنون عرب: لـ ACE دور فاعل في صناعة التأمين العربية

This part is sponsored by
ACE
هـذا الجزء يصدر برعاية

اختارت النهج الصحيح

بقلم اميل زخور

شركة آيس ACE نشأت ونمت في ظروف صعبة، وواجهت خلالها تحديات بالغة الاهمية.

هذا الكلام قاله **نجيب بحوث**، وهو يعرض للضيوف المشاركين في العيد الـ ٦٠ للشركة. ولعل القليل من بينهم ادرك، ويدرك الظروف التي كانت سائدة في المملكة العربية السعودية وسائر دول الخليج العربي خلال النصف الثاني من القرن الماضي.

ففي تلك الحقبة كان الخليج العربي في بداية الانتعاشة النفطية والتي جاءت لتطفي قيظه المزمن، وقساوة طبيعته الصحراوية.

ولم يكن «التأمين» يعني سوى فئة قليلة من التجار الذين يتعاطون الاستيراد والتصدير، لا سيما تجار جده العريقون في انفتاحهم على العالم الخارجي، في منطقة البحر الاحمر وكذلك تجار الكويت في الجانب الآخر من الجزيرة العربية.

والى ذلك لم تكن هناك اجهزة تكييف للهواء، او فنادق «ذات نجوم» او ما شابه من اسباب العيش والرفاه. تلك هي صورة مصغرة عن الظروف الصعبة والتحديات التي واجهتها آيس ACE عند انطلاقتها والتي تحدث عنها **نجيب بحوث** في الكلمة الترحيبية التي وجهها للضيوف.

صحيح ان دول الخليج العربي اوجدت تشريعات تأمينية في اوقات لاحقة وكان الابرز والاكثر تقدما من بينها قانون التأمين التعاوني السعودي، ما اوجد انتظاما في العمل واخرج من الاسواق اولئك الذين انتهزوا غياب القوانين والانظمة فعاثوا في الارض فسادا وهم يسعون الى الربح السريع. الا ان انتقال دول الخليج العربي من حالة الفلتان على المستوى التأميني الى حالة الانتظام العام والرفاهية، لا يعني ان ممارسة وساطة التأمين اصبحت مشوارا سهلا. فالثروات التي تنعم بها دول الخليج العربي جعلت منها نقطة جذب لكبريات شركات الوساطة المحلية والاقليمية والعالمية. وهذا التحوّل وضع آيس ACE وغيرها من الشركات العريقة امام تحديات من نوع جديد. ومواجهة التحديات الجديدة يفترض ان تتوافر لدى المتنافسين قدرات علمية مقرونة بمهارة مهنية عالية. وهذا ما حرص **بحوث** على التركيز عليه في كلمته ايضا، حيث شدد على وجوب الاستمرار في تأهيل العاملين في الشركة وتزويدها بالعناصر الكفية التي تضمن استمرارها في مركز الصدارة بين شركات الوساطة، سواء في عدن في المملكة العربية السعودية او في سواها من المدن في الخليج العربي واوروبا.

وفي هذا الاطار يمكن ان نضع التحالفات التي ابرمتها آيس ACE مع جي ال تي JLT وغيرها من الشركات العالمية. وبإبرامها تلك التحالفات يؤكد **نجيب بحوث** وفريق عمله، إدراكهما لاهمية استجماع القدرات المهنية والكفاية العلمية تحت سقف آيس ACE بما يجعلها ندا لكبريات شركات الوساطة العالمية، والتي جاءت لتنافسها في مقر دارها وفي النتائج التي ما فتئت تحققها آيس ACE سنة بعد سنة، ما يؤكد ان آيس اختارت النهج الصحيح وانها باقية في موقع الصدارة بين قريناتها في المملكة العربية السعودية وعلى امتداد الوطن العربي.

ختاماً، التطور لا يقتصر على امر دون آخر.

والتحديات التي نواجهها اليوم لا بد ان تكبر هي ايضا وتتطور لتأخذ اشكالا جديدة. تلك هي سنة الحياة.

وليس من شك في ان **نجيب بحوث** وفريق عمله يدركان هذا الواقع ولديهما من الامكانيات والقدرات العلمية، ما يمكن لشركة آيس ACE ان تحافظ على مركزها المتقدم بين منافسيها. ■

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

اسبوعية تصدر شهريا مؤقتا
تأسست عام ١٩٧٠
تصدر عن شركة البيان
للطباعة والنشر والتوزيع ش.م.ل.

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

المستشار القانوني: **مكتب المحامي كمال ابو ظهر**

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

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

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

مجموعة آيس ACE تحتفل بميلادها الـ ٦٠

بدأت بتقديم خدمات محددة الى موظفي ارامكو سنة ١٩٥٢
وتحولت الى شركة قابضة متحالفة مع كبار الوسطاء في العالم



صورة تذكارية لاركان مجموعة ACE



صورة تذكارية لمسؤولين من فرع جده



صورة تذكارية لمسؤولين من فروع البحرين، الكويت والامارات

الرياض - اميل زخور

لبت «البيان» دعوة مجموعة آيس ACE للوساطة لحضور احتفالها بمرور ٦٠ عاما على انشائها، وذلك في احتفال حضرته حوالى ٤٠٠ شخصية جاءت من القارات الخمس لتشارك الشركة احتفالها وتقدم لاركانها التمنيات بمزيد من النجاح على المستويات المحلية والاقليمية والعالمية.

وقد كان في استقبال الضيوف الرئيس التنفيذي للمجموعة نجيب بحوث ونائبته يولا الخوري والمدير العام في المملكة العربية السعودية اسامه ابو غزالة يرافقهم اركان ادارة المجموعة وكذلك الرئيس التنفيذي السابق وعضو مجلس الادارة واللجنة التنفيذية عبد العزيز ابو السعود. وقد القيت كلمات ترحيبية عرض فيها المتحدثون بايجاز المبادئ التي تتمسك بها آيس ACE والاهداف التي تسعى



صورة تذكارية لكبار مدراء ACE

اليها، والمتحدثون هم:

– الدكتور جورج مدور رئيس اللجنة التنفيذية عضو مجلس ادارة الشركة وقد القى كلمته بالنيابة عبد العزيز ابو السعود،

– اسامة ابو غزالة المدير العام لشركة آيس للتأمين وإعادة التأمين المحدودة السعودية،

– نجيب بحوث الرئيس التنفيذي لآيس القابضة، الذي شدد في كلمته على اهمية اختيار الموظفين وتأهيلهم وتزويدهم بالمعرفة والمهنية كي يقدموا الخدمة الفضلى للزبائن ويشاركوا في بناء شركة ذات شأن ويستمروا معها سنوات مديدة، وقال «نحن لا نبخل بالتقديمات للعاملين معنا، ونعتبرهم الرأسمال الاساسي الذي يضمن النجاح للشركة». كما قام بحوث بتكريم اثنين من اركان الشركة مضى على انضمامهما اليها فترة زمنية طويلة نسبيا: البير عقيقي وفوزي الزبيدي، حيث شكرهما على الاخلاص الذي تميز به عملهما لدى الشركة ومشاركتهما في بناء صورة لامعة للشركة في المناطق التي عملا فيها.



صورة تذكارية لمسؤولين من فرع الرياض



صورة تذكارية لمسؤولين من فرع الخبر



من اليمين: عبد العزيز ابو السعود، WAYNE KAPREL، نجيب بحوث، محمد فلاتة، ناصر القحطاني وأيمن عياصره



من اليسار: صالح جاد الله ونجيب بحوث

آيس (ACE) احتفلت بعيدها الستين

عندما تأسست شركة المشاريع التجارية العربية (ACE) لم تكن وساطة التأمين معروفة من الجمهور السعودي. هذه الحقيقة يدركها الذين عاصروا تلك المرحلة او عملوا في ACE التي تحولت مع مرور السنين الى شبه امبراطورية تضم شركات تأمين اضافة الى شركات وساطة في سائر ارجاء الوطن العربي.

ومعظم الذين رافقوا انطلاقة ACE أسسوا في ما بعد شركاتهم الخاصة او تبوّأوا مناصب قيادية في كبريات شركات التأمين والاعادة والوساطة في سائر انحاء العالم.

جرى ذلك خلال العقود الستة التي مرّت على انشاء شركة ACE .

وبمناسبة هذه الذكرى احتفلت الشركة بعيدها الستين في فندق ريتز كارلتون في الرياض بحضور ما يناهز ٤٠٠ ضيف أتوا من سائر انحاء العالم، ومن بينهم ضامنون ومعيدون ووسطاء تحالفوا في اوقات سابقة او ما زالوا متحالفين مع الشركة، نذكر من بينهم سيدجفيك فوربس SEDGWICK FORBES التي كانت في ما مضى احدى شركات الوساطة البريطانية الاكثر نجاحا وتم الاستحواذ عليها من مجموعة اميركية قبل سنوات، وبعد ان تسلم **نجيب بحوث** قيادة الشركة خلفا **لعبد العزيز ابوالسعود**، مضى قدما في توسيع الجغرافية التي تعمل الشركة ضمنها، وفي ابرام التحالفات مع الشركات العالمية. وقد حرص الحلفاء والشركاء والاصدقاء على حضور الاحتفالات حيث هنأوا الرئيس التنفيذي الجديد للشركة **نجيب بحوث** وفريق عمله بالمكانة المتألقة عالميا التي اكتسبتها آيس ACE خلال العقود الستة من العمل الدؤوب داخل وخارج المملكة العربية السعودية.

نذكر ان الشركة التي اسست رسميا سنة ١٩٥٢ وهي متعاقدة ومتحالفة مع شركات اخرى في ٣٣ دولة تحولت الى شركة قابضة HOLDING تضم شركات ومؤسسات عديدة، كما اصبح لها فروع وشركات تابعة في ثماني دول عربية اضافة الى اليونان.

وبهذه المناسبة اعلن **نجيب بحوث** ان الشركة اعدت «لوغو» LOGO جديداً لها وقد عرض على الضيوف الذين هنأوا **نجيب بحوث** وفريق عمله على النجاح المستدام للشركة متمنين له وللمجموعة مزيدا من الفلاح والتألق.



من اليمين: سامر كنج وانريكه باليستيروس



من اليمين: JOHNSON VARUGHESE و GARY LEWIN



من اليمين: محمد الخطيب، بسام المصري، محمد بشار الزين، لطفي الزين، نجيب بحوث ويولا الخوري



من اليمين: عبد العزيز ابو السعود وحسن علي



من اليسار: ايلي الخوري، يولا الخوري وسران ابو ساق



ايلي بو شعيا وفراس العظم



من اليسار: سامر كنج وريشار سرور



من اليسار: احمد علي ابو السعود ونجيب بحوث

ed effort in which the regulators and local companies cooperated successfully for the ultimate benefit of the Kingdom.

ACE has its roots in the humble beginnings of the insurance market in Saudi Arabia. The company was founded in 1952 and is amongst the oldest indigenous insurance operators in the Middle East. It was initially headquartered in Beirut, moving its headquarters to Athens in the mid 1970s and then to Riyadh in 1986.

Throughout its history, ACE has joined forces with several major players in the international insurance market, too many to list them all this evening. Such associations have helped to enhance ACE's capabilities by giving it greater access to world insurance markets, and will continue to do so in future.

ACE owes its success over the years to many people, however, I would like to recognize three very important groups:

- Firstly, our customers, whose loyalty to the company is humbling and never taken for granted.
- Secondly, our shareholders, whose vision and commitment have guided the company unwaveringly through good and troubled times.
- Thirdly, ACE's Management, whose dedication and professionalism earned the company respect and admiration from local and international peers.

Please join me in applauding all of these splendid contributors to ACE's success.

Today, ACE operates through some 20 offices in 8 countries, at the forefront of the insurance services market. Its activities fall into three broad categories: Advisory services, Brokerage, and Agencies. The company provides an array of services to diverse sectors such as government and large and small businesses. With 60 years of regional and international experience, our customers know that they will be receiving authoritative advice. While the values on which ACE was founded have not changed, ACE is very much a 21st century company. Moving with the times, encompassing new challenges and surmounting obstacles to forge a larger company more flexible in its approach through its various entities.

Before we return to our celebrations, I would like to say a few final words about the insurance market in Saudi Arabia and other Gulf States. As I am and economist at heart, forgive me if I finish my address with a few figures and facts.

Saudi Arabia remains the Kingdom of opportunity. Neighboring GCC states have also defied the economic gloom witnessed elsewhere in the world. In a 2011 - 12 report, the OECD[1] ranked Saudi Arabia 17th in global competitiveness, which takes into account a dozen factors such as labour market efficiency, institutions and macro economic factors just ahead of France and just behind Norway[2]. The Kingdom's GDP grew at around 6% in 2012. A quick look at insurance market indicators provided by SAMA tells us that opportunities are still abundant in Saudi Arabia and the wider Arab world. For example, in 2011, Saudi Arabia had an insurance penetration of just 0.85%[3] compared to 2.7% in emerging markets and 6.6% in the world[4]. The opportunities in Saudi Arabia are clearly reflected in the 12.9% growth of Gross written Premiums in 2011[5]. As we mark ACE's 60th Anniversary, its future can only be bright amidst such opportunities.

I am aware that I risk losing your attention with too many numbers. A famous Hollywood Director[6] one said; "There are worse things in life than death. Have you ever spent an evening with an insurance salesman?".

Thank you for your attention, and Happy 60th Anniversary to ACE.

* * *

- 1- Organization for Economic Cooperation and Development.
- 2- OECD Report Arab World Competitiveness Report 2011 - 2012 .
- 3- SAMA Saudi Insurance Market Report 2011
- 4- Swiss Re World Insurance Report 2011
- 5- SAMA Saudi Insurance Market Report 2011
- 6- Woody Allen



من اليسار: احمد أبو السعود، عبد العزيز أبو السعود، دكتور صالح جادالله، سامي قطان وحسان سلطاني



من اليمين: عامر دايه وفريدي عوض

ACE DIAMOND JUBILEE ADDRESS

BY Dr. Georges S. Medawar (Chairman of the Executive Committee, Member of the Board of Directors):

Delivered BY Abdulaziz A. Abussuud

Ladies and Gentlemen

It is my privilege and honour to welcome you this evening to this momentous occasion marking the 60th anniversary of the founding of a great company, Arab Commercial Enterprises, better known to us all as ACE Insurance. I assure you that my speech will be brief as I do not want to get in the way of celebrations.



عبد العزيز ابو السعود يلقي كلمة د. جورج مدور

Now I know you are thinking I am just about old enough to have been here from the very beginning but I was not, or certainly not quite, perhaps someone else among us would like to answer the question of longevity at ACE, Dr. Medawar meant me.

It is appropriate that we are marking ACE's diamond Jubilee from the Middle East, where insurance historians suggest the roots of insurance might be traced to Babylonia 2.100 BC, when traders were encouraged to cover the risks of the caravan trade through loans that were repaid with interest only after the goods had arrived safely. The Phoenicians and the Greeks used a similar system for their seaborne commerce. However, the principles of more modern insurance were developed in Europe, initially in Genoa in 1347 with the earliest known insurance contract, and thereafter at Lloyds Coffee House in London, since 1688. At the turn of the 20th century, national insurance companies began to be established in the Middle East, particularly in Egypt, followed by other countries including Palestine, Syria, Lebanon, and countries of North Africa.

Insurance, as we know it today, made its small scale debut in the kingdom of Saudi Arabia a little over 60 years ago. As the pace of economic growth accelerated, insurance needed to become more sophisticated and complex, pushing local insurance organizations to join together with foreign insurers through a variety of commercial relationships. In the later years of the 1980s, ACE refocused its marketing strategy from the public to the private sector, at a time when the whole region was suffering from a recession, and emerged from these challenges successfully to be the key provider of insurance services in our region.

For many years, the insurance sector remained largely unregulated despite the best efforts of Saudi insurance entrepreneurs in defining the role and evolution of insurance markets. While this grounding enabled the provision of a good standard of insurance services, the time had come for formal regulation to come into effect.

The new law was passed in 2003, giving the Saudi Arabian Monetary Agency, or SAMA, the onerous task of modernizing a massive and unregulated insurance market with aggressive deadlines. SAMA introduced important and sweeping reforms to reshape the insurance sector into a healthy, vibrant and customer focused industry. Many of us who witnessed this extraordinary transformation remember this being a concert-



يولا الخوري وعامر دايه



من اليسار: نجيب بحوث، ياسر الحارثي، سعود الجميل، جمال الرماح، محمد فلاتة وواين كوبرال



من اليمين: صلاح المعراج، نجيب بحوث، وفراس العظم



من اليمين: باسم عوده، لطفي الزين، علي السبيهين وأسامة أبو غزاله

sure that we provide our clients with the highest service levels.

We may not be as big as some of our competitors, but our objective is not to grow our size but to be a solutions provider to our clients.

Providing innovative solutions and dedicated service... that is what we are great at, and what we want to do.

Being a broker is not easy. Why? Let me tell you why...

Firstly, Our number one priority is to meet and then exceed our clients' expectations and keep them happy. We continue to meet this challenge. We are members of three of the world's leading international broker networks. What does that mean? We can deal with any issue that arises, anywhere in the world- and at any time.

2012 was a particularly challenging year for our industry - the competition is intense with many players in the market...

I am pleased to report that not only were we able to retain all of our existing clients, but we also managed to gain a few more.

Secondly, we want to maintain our key relationships with insurers and reinsurers. They expect to see more business from us year on year. We work closely with them to keep them committed to providing us with competitive terms and conditions, ... even though they may not always get the business...

Thirdly, our shareholders expectations.... Our shareholders have been incredibly supportive providing us with all the resources we need. Naturally, they expect a return on their investment and we must continue to meet their expectations, and maintain and strengthen our corporate reputation.

That said, I think that my time is up ... And I would now like to introduce you to the gentleman that persuaded me to join ACE only 13 years ago...

He is my friend, my mentor, my colleague,

ACE Group President and CEO, Nagib Bahous.





مشاركون في الحفل



من اليمين: محمد بشار الزين، محمد الخطيب، باسم المصري، JOHNSON VARUGHESE و GARY LEWIN



من اليمين: محمد مظهر حماده والبير عقيقي

OSAMA ABU GHAZALEH Speech (General Manager ACE - KSA):

Al Salamu Alaykum, Good evening ladies and gentlemen

Thank you very, much Dr. George Medawar. A tough act to follow, so I'll at least, try to be brief.

I would like to welcome everyone here and say how amazing it is to see so many of you, friends, colleagues and partners, attending this evening. Sixty years is quite an amazing feat... so Happy Birthday ACE.



اسامه ابو غزالة

I am not going to give away my age at least not yet... but I am looking forward to celebrating yet another ACE milestone on my 60th...

It is both an honor and a privilege to be here amongst you all today on such an important occasion. We would not be here tonight without your trust, your support and confidence. our clients, insurers, re-insurers, partners, and employees.

Even though I have been with ACE for 13 years, I am still considered a "new employee". ACE today is the employer of choice, and when people join ACE, they want to remain with the firm.

We work hard to ensure that our clients also feel the same way. We want to be their first choice. We work to make



مشاركون في الحفل



طاولة طوني سريح (الثاني من اليسار)



نجيب بحوث يكرّم البير عقيقي الذي انضم الى ACE في العام ١٩٧٣



نجيب بحوث يكرّم فوزي زبيدي الذي انضم الى ACE في العام ١٩٧٦

الكلمة التي ألقاها نجيب بحوث مرحباً بالضيوف وفي تكريم الروّاد الخمسة

أود ان أشكركم على مشاركتكم احتفالنا بمرور ٦٠ سنة على تأسيس شركتنا.

أي منظمة مثل منظمتنا تشبه اللوحة المركبة من مجموعة من القطع الصغيرة (PUZZLE) وهي تبقى غير مكتملة الصورة اذا غابت عنها قطعة واحدة.

ونحن سعداء ومحظوظون لأن الذين تتكون منهم منظمتنا موجودون هنا، وهم: الزبائن المحترمون، شركاؤنا المساهمون والموظفون.

انه احتفال لكم بقدر ما هو احتفالنا.

بتاريخ تأسيس شركتنا في العام ١٩٥٢ لم تكن هناك حواسيب COMPUTERS. أما اليوم، فإن حواسيبنا مزودة بآلات هاتف ذكية SMART PHONES ولم يكن في تلك السنة في المملكة، من الذين يتعاطون التأمين سوى عدد ضئيل لا يتجاوز أصابع اليد الواحدة. أما اليوم فإن السوق مشبعة، وتشهد منافسة يشارك فيها وسطاء محليون وأجانب.

الإرادة الصلبة والعمل الدؤوب، والمثابرة، هي العناصر التي تدفع شركتنا باتجاه التفوّق، لقد تغيّرت صناعة التأمين في المنطقة على نحو دراماتيكي. وانا فخور بأن أقول اليوم ان مؤسستنا واكبت المتغيّرات، ونحن لم نتأقلم معها وحسب، بل اننا رفعنا مستوى أدائنا بحيث نضمن بقاءنا في طليعة صناعة التأمين ومن دون ان نفقد قدرتنا التنافسية. وهنا أعلن **بحوث** ان الشركة قررت ان تتخذ لنفسها علامة تجارية جديدة NEW LOGO واذ اطلع الضيوف على اللوغو الجديد قال، انه «ينعش هويتنا، ويعطينا نبضاً جديداً ويشد من حيويتنا في الأسواق».



نجيب بحوث يكرّم طوني سريح الفائز بالجائزة الذهبية

تكريم خمسة من روّاد الشركة

وخلال تكريمه لخمسة من رواد الشركة وهم **ألبير عقيقي** ، **فوزي الزبيدي** ، **أنطوان سريح** ، **رحبان احمد** و**حمود حميدي** قال **بحوث**: عندما بدأت شركتنا أعمال وساطة التأمين لم تكن هناك في المملكة سوى شركات قليلة تتعاطى التأمين. وكان التأمين غير معترف به اجتماعياً. ولم يكن عندئذ من السهل ان يكون المرء وسيط تأمين، وهذا الواقع ما يزال سائدا حتى ا ليوم.

ولذا أقول بأن آيس ACE نمت وكبرت خلال العقود الستة الماضية في أجواء صعبة، واجهت خلالها تحديات بالغة الأهمية. وهذا لم يكن مستطاعاً لولا الاخلاص والاندفاع اللذان يتحلى بهما الروّاد الذين نكرمهم اليوم.



نجيب بحوث يكرّم رحبان احمد الفائز بالجائزة البرونزية



نجيب بحوث يكرّم حمود محمود حميدي الفائز بالجائزة البرونزية



من اليمين: عبد العزيز ابو السعود وصلاح المعراج



من اليمين: طلال الزين، اسامه كيره ونجيب بحوث

Najib Bahous Speech (Ace Group president & CEO):

Thank you Osama for your kind words...
Honoured Guests, Ladies and Gentlemen,



I would like to thank you for being here and for sharing with us our 60th anniversary event.
An organization like ours is very much like a puzzle, it's incomplete if one of its parts is missing. We are really fortunate and honoured that all our parts are here ... our valuable clients, business partners, shareholders, and employees. This is as much your celebration as it is ours.
In 1952, when we were established, there were no computers, today computers are trumped by smart phones.
In 1952 there were less than a handful of insurance firms like ACE. Today the market is saturated, and competitive amongst our local and international peers.
At Ace our will, hard work and persistence are our driving force to excellence. The insurance industry has dramatically changed in the region. I am proud to say today, that our firm has kept up with the change. Not only have we adapted, but we have upped our game to ensure that we remain competitive, and on the cutting edge of the industry.
In 2013, and on our 60th anniversary we embrace a bright future.
To affirm our excellence, we target the recognition and visibility of the Insurance Industry.
On this occasion ACE is proud to launch its new corporate identity. This is our new image, our new "look and feel", a new logo our new way to present ourselves.
Refreshing our corporate identity gives us a great opportunity for a new pulse, to re-energize within the industry and in the region.
In moving forward, we never forget our roots, and where we came from ... how we have evolved as a firm.
The new Logo is an abstract of the first letter of our name ACE, it represent multi-layered protection it has a modern and dynamic feel & look.
And without further delay, let me unveil the new ACE identity...







من اليمين: طوني سريح، داود الدويسان، ايلي بو شعيا، هادي غنطوس وروني شكور



من اليمين: محمد مظهر حماده وعبد العزيز ابو السعود

كلمة نجيب بحوث خلال تكريمه قدامى ومتفوقي ACE

When ACE started its business few insurance organizations had presence in our region. In those days insurance activities were not socially acknowledged.
It wasn't easy then and its still not easy now as the role of an insurance broker is not always fully understood.
ACE has grown continuously over a 60 years span, under the most difficult circumstances and the most daring challenges. We could not have done this without the effort and hare work of our employees.
We all heard slogans
"Our employees are our most valuable assets"
"A company is only as good as the people it keeps"

To us these are not only slogans but we mean what we say. This is the ACE culture and we do believe it when we say it/ ACE takes good cares of its employees; we are proud to be an organization having the highest average years of service of employees in the region.
Tonight we honor two of our senior executives who contributed with their long years of service to the success and growth of the group and unfortunately they chose to retire. Please join me in thanking them for their hard work and dedication and in wishing them the best of luck in their future endeavors.













من اليمين: ريشار سرور، فهد الحصني، نجيب بحوث، GARY LEWIN و JOHNSON VARUGHESE



من اليسار: حسن علي واحمد ابو السعود

من شركة وساطة أسست شرق المملكة الى شركة قابضة على شركات تابعة شرقا وغربا

السنون الـ ٦٠ سنة التي مرت على تأسيس آيس ACE كانت حافلة بالانتاج والانجازات. تتجسد تلك الانجازات بتحوّل آيس ACE الى شركة قابضة HOLDING CO تملك شركات وساطة تأمين واعادة تأمين واستشارات تأمينية عديدة.

وفي ما يأتي لائحة بالشركات الاعضاء في المجموعة:

Components of ACE Group

- ACE holding WLL
- Arab Commercial Enterprises Ltd.
- ACE Insurance Brokers WLL Bahrain
- Ace Insurance Agents Ltd
- Arab Commercial Enterprises (Bahrain) W.L.L
- Arab Commercial Enterprises Ltd (Saudi Arabia) Abu Dhabi
- Arab Commercial Enterprises W.L.L. Kuwait
- ACE (Hellas) L.L.C
- Arab Commercial Enterprises (Qatar) Ltd
- ACE (Qatar) Ltd
- Arab Commercial Enterprises (Lebanon) S.A.L.
- Ace Insurance Consultants Ltd
- Ace Insurance & Reinsurance Brokers Ltd (Riyadh . Khobar . Jubail . Makkah . Jeddah)
- Arab Commercial Enterprises L.L.C - Dubai
- ACE Insurance Brokers -Kuwait
- ACE Insurance Brokers SARL. Lebanon









«لوغو» جديد لمجموعة آيس ACE

جرى خلال الاحتفال الكشف عن اللوغو الجديد LOGO (العلامة التجارية) الذي اختارته الشركة. وفي هذا الصدد صرح السيد **نجيب بحوث** الرئيس والرئيس التنفيذي لشركة آيس القابضة: «نسعى في آيس الى التميز في كل ما نفعله. إن قطاع التأمين اليوم يختلف كثيراً عما كان عليه في السابق على الصعيدين العالمي والمحلي، وإننا لنفتخر بكوننا قد واكبنا التطورات بنجاح. وبالرغم من أننا لن ننسى جذورنا، بدايتنا وتاريخنا منذ ١٩٥٢ فإن إطلاقنا لهوية تجارية جديدة يمكننا من مواكبة تغيرات العصر القادم. إن قيمنا ومبادئنا لم تتغير وسنستمر في السعي الى التميز في قطاع التأمين».

ACE Holding W.L.L.
Insurance Brokers
and Consultants

وتمتلك آيس عدداً من المكاتب في دول مختلفة من المنطقة مثل المملكة العربية السعودية، البحرين، عمان، الإمارات العربية المتحدة، لبنان واليونان، بالإضافة الى أكثر من ١٣٠ مكتباً في ٣٣ دولة من خلال الإتفاقيات والشراكات التي تمتلكها آيس مع شركات عالمية مثل شبكة اوبتيموس OPTIMUS وشركة جاردين لويد طومسون JARDINE LLOYD THOMSON التي تعتبر سادس أكبر شركة لوساطة التأمين في العالم.

ومن جانبه علق السيد **أسامة أبو غزاله** المدير العام لشركة آيس لوساطة التأمين، حيث قال: «إننا فخورون بإطلاقنا لهويتنا التجارية الجديدة والتي تمثل كل القيم التي تصبو آيس لتحقيقها، إننا سنستمر بتقديم الخدمات الأفضل والأجدد في قطاع التأمين من خلالها».

تحدثوا الى المشاركين في الاحتفال

نذكر ان المشاركين في الاحتفال استمعوا بإمعان الى كلمات ألقاها كل من:

– الدكتور **جورج مدوّر**، عضو مجلس الادارة ورئيس اللجنة التنفيذية في الشركة، وقد ألقاها نيابة عنه **عبد العزيز أبو السعود**.

– **أسامة أبو غزالة** المدير العام

– **نجيب بحوث** الرئيس التنفيذي

تكريم عدد من أركان الشركة

وجرى خلال الاحتفال كذلك تكريم اثنين من أركان الشركة ساهما على امتداد عقود، في بناء ونشر فروعها وتطوير أعمالها تعبيراً عن إمتنان الشركة لولائهما وإخلاصهما واندفاعهما في العمل من أجل رفع شأنها في الأسواق وهما:

البير عقيقي الذي انضم الى الشركة سنة ١٩٧٣ و**فوزي الزبيدي** الذي انضم الى الشركة سنة ١٩٧٦.

وكذلك كرمت الشركة المتفوقين بالأداء وهم: **طوني سريح**، حيث منحه الرئيس التنفيذي **نجيب بحوث** جائزة ذهبية و**رحبان احمد** و**حمود محمود حميدي** اللذان نالا جائزة برونزية.



من اليمين: فهد الحصين، باسم عوده، لطفي الزين، علي السبيهين وأسامة أبو غزاله









ايلي الخوري في الوسط مع مهنئين



من اليمين: سامر كنج، عامر دايه وفريدي عوض

خلال احدى الدورات التدريبية التي اقامتها ACE في دبي









«آيس» ACE أطلقت هويتها التجارية الجديدة في ذكرى تأسيسها الـ ٦٠

تنويه بعراقتها واحترافها المهني ودعوة الى توسعها في أسواق جديدة

احتلفت مجموعة المشاريع العربية أيس ACE والتي تضم شركة آيس لوساطة التأمين وإعادة التأمين، وآيس لاستشارات التأمين في السعودية بالإعلان عن هويتها التجارية الجديدة والذي ترافق مع ذكرى تأسيسها الستين.

وللمناسبة قال الرئيس والرئيس التنفيذي لشركة آيس القابضة نجيب بحوث «نسعى في آيس الى التميز في كل ما نفعله. ان قطاع التأمين اليوم يختلف كثيراً عمّا كان عليه في السابق على الصعيدين العالمي والمحلي، وإننا لنفتخر بكوننا قد واكبنا التطورات بنجاح. وعلى الرغم من اننا لن ننسى جذورنا، وبدايتنا وتاريخنا منذ عام ١٩٥٢، إلا ان إطلاقنا هوية تجارية جديدة يمكننا من مواكبة تغيرات العصر المقبل. إن قيمنا ومبادئنا لم تتغير، وسنستمر في السعي الى التميز في قطاع التأمين».

«البيان الإقتصادية» التقت المشاركين والمدعوين من مديري ومسؤولي شركات التأمين والإعادة والوساطة العربية ووقفت على آرائهم في المناسبة السعيدة، وكان أبرزها ان منطقة الشرق الأوسط ودول التعاون بحاجة ماسة الى وسطاء يعملون بحسب الأصول. وإذ نوه الجميع بالعلاقات الوطيدة التي تربطهم بشركة آيس قدروا عالياً احترافيتها وفنياتها في الأداء، ولفت البعض منهم الى ضرورة توسعها.

وهنا ما جمعناه:

نجيب بحوث (الرئيس التنفيذي لمجموعة ACE):



المكانة التي بلغناها في الاسواق العربية والعالمية هي ثمرة جهود بذلتها أجيال متعاقبة ونحن نحافظ عليها ونطورها

مدير تحرير «البيان» شارك في الاحتفالات التي اقامتها مجموعة المشاريع العربية التجارية (ACE) في الرياض بمناسبة مرور ٦٠ سنة على تأسيسها، وقد انتهز هذه المناسبة لاجراء حوار مقتضب مع نجيب بحوث، الرئيس التنفيذي للمجموعة على هامش تلك الاحتفالات.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

مسيرة ناجحة

■ كيف توجزون المراحل التي قطعتها المجموعة خلال رحلتها الطويلة؟

– كان تأسيس الشركة بمثابة تحدٍ، إذ تعرضت لمعوقات كثيرة وتجاوزتها، واكملت مسيرتها الطويلة الى حيث نحن اليوم. ويمكن القول ان الشركة توّجت مسيرتها الطويلة بإثبات وجودها في السوق السعودية.

بدأت الشركة بحجم أعمال صغير جداً ووصلنا حالياً الى اجمالي أقساط بقيمة ٢٢٠ مليون دولار في منطقة الخليج الحصة الأكبر منه للسوق السعودية. ونحن متواجدون راهناً في معظم دول الخليج، اضافة الى لبنان والأردن واليونان، ولدينا أكثر من ١٣٠ مكتباً في ٣٣ دولة من خلال الاتفاقيات والتحالفات التي عقدناها مع شركات عالمية مثل شبكة اوبتيموس OPTIMUS وشركة جاردين لويد طومسون JLT التي تعتبر سادس أكبر شركة لوساطة التأمين في العالم.

تحوّل الصعوبات الى ايجابيات

■ كيف تنظرون الى تطور قطاع التأمين، وهل أثر «الربيع العربي» على أهدافكم التوسعية؟

– أثرت الثورات العربية سلباً على أعمالنا وتحديداً في البحرين ولبنان، اما في الدول الأخرى كالإمارات والكويت والسعودية فلم



تمكننا من مواكبة تغيرات العصر المقبل

نتأثر بشكل كبير برغم تراجع نسبة النمو، واستطعنا زيادة الأقساط وبالتالي حجم الأعمال، بالرغم من الصعوبات الناشئة، الا اننا وجدنا صعوبة كبيرة في المحافظة على نسبة الربحية نفسها بسبب بعض القوانين وإرتفاع المصاريف.

■ **كيف تنظرون الى قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية بعد اقدام مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» على تنظيم القطاع؟**

– المسلم به ان تنظيم الأسواق يساعد على النمو بطريقة صحيحة وذلك على الرغم من الصعوبات التي تترافق عادة مع تغيير القوانين والانظمة، واعتماد قوانين وضوابط جديدة، ولكن على المدى البعيد تتحول هذه الصعوبات الى ايجابيات وتصب في مصلحة الشركات. وحالياً الأوضاع أفضل من السابق، بحيث ان الإجراءات التي تتخذها الجهات الرقابية لحماية المستهلك تصب في النهاية في مصلحة الشركة.

توسع مستقبلي

■ **هل تلمسون اختلافاً في تعامل الناس مع الوسطاء؟**

– ارتفعت خلال السنوات الخمس الأخيرة نسبة قبول وسيط التأمين من قبل المواطنين والشركات ، ولمسنا في هذا الإطار زيادة في طلبات المواطنين للتعاون مع الوسطاء والافادة من استشاراتهم.

■ **في رأيكم هل بإمكان شركات الوساطة العربية منافسة زميلاتها العالمية؟**

– بالتأكيد، فشركات الوساطة العربية تمتلك القدرة على منافسة زميلاتها العالمية وتحديداً في أسواق المنطقة العربية، والدليل على ذلك عدد الشركات التي تتعامل معنا قياساً بتلك التي تتعامل مع الشركات الاجنبية.

أما على المستوى العالمي فليس من فارق كبير بين الشركات العربية والأجنبية على مستوى الآداء وامكانية التوسع والمنافسة.

وبالنسبة الينا في «آيس» وبرغم حضورنا الإقليمي نملك كل الامكانات والقدرات للتوسع نحو أسواق عالمية جديدة.

تدريب وتأهيل

■ **هل تواجهون كغيركم صعوبة في ايجاد الموارد البشرية الكفية والمؤهلة؟**

– تواجه معظم الشركات مشكلة توظيف الكفايات بسبب وجود عدد كبير من الشركات وتنافسها على دفع الرواتب الأعلى والتي تفوق أحياناً قدراتها.

نحن في «آيس» وجدنا ان الحل الأفضل للمعضلة توظيف طلاب جامعيين نقوم بتدريبهم وتأهيلهم وصقلهم وتلقينهم كيفية التعامل، الى جانب تزويدهم بحسن الاداء والتقنيات وتحفيزهم وتقديم الدعم الكامل لهم، لما فيه خير الشركة.

جهود أجيال

■ **ما هي رسالتكم لمناسبة مرور ستين عاماً على تأسيس ACE؟**

– أتمنى ان تكمل كوادرنا مسيرتها الناجحة، وأتمنى ان أتمكن من المساهمة بتدريبها وتأهيلها كوننا بحاجة الى جيل جديد يكمل المسيرة ويضمن استمرارية العمل.

وانهى قائلا : وما مرور ستين عاماً على وجود الشركة والمكانة التي بلغتها في الاسواق العربية والعالمية، إلا نتيجة جهود أجيال متعددة مرّت في تاريخها الحافل. ■



د. صالح جاد الله
MIG



محمد نور فلاته
السلام للطائرات



لطفي الزين
MEDGULF



محمد مظهر حماده
العين الأهلية



ايلي الخوري
ASIA



GARY LEWIN
AXA

د. صالح جاد الله (مجموعة موارد هولدنغ MIG):

آيس وقطاع التأمين صنوان لا يفترقان

الدكتور **صالح جاد الله**، العضو المنتدب لمجموعة موارد هولدنغ MIG، توقف عند المناسبة السعيدة الاحتفال بمرور ستين عاماً على تأسيس آيس، واصفاً اياها بأنها وقطاع التأمين صنوان لا يفترقان وقد قدمت ولا تزال الكثير للمنطقة العربية. آملاً ان تتقدم بمنتجاتها وبرامجها المتنوعة على الشركات المنافسة وان تكون قادرة على تلبية متطلبات مساهميها وعملائها.

لطفي الزين (مجموعة ميدغلف MEDGULF):

توسع «آيس» يمنحها طابع العالمية

الرئيس التنفيذي لمجموعة «ميدغلف» **لطفي الزين** هنأ «آيس» لمناسبة احتفالها بمرور ستين عاماً على تأسيسها، مثنياً على تقدمها واستمراريتها في أسواق التأمين العربية، واضاف: لو أرادت ان تصبح عالمية عليها التوسع خارج أسواق المنطقة العربية.

ايلي الخوري (السبيل لوكالة التأمين ASIA):

فريق عمل متميز وخلفية تأمينية راسخة

ايلي الخوري الرئيس التنفيذي لشركة السبيل لوكالة التأمين ASIA رأى في «آيس» أعرق الشركات وأقدمها في السعودية والدليل انها تحتفل بمرور ستين عاماً على تأسيسها.

وأشار **الخوري** الى تعاونه مع «آيس» منذ خمسة عشر عاماً، وقد حققت خلال هذه المدة تطوراً وتقدماً ملحوظين، لا سيّما خلال عام ٢٠١٢ حيث حققت نقلة نوعية.

وتابع: «بحكم علاقتي بآيس لمست مدى الجهد المبذول لتحسين عمل الشركة وتطورها في المجالات كافة»، معتبراً اياها من أفضل الشركات الرائدة في مجال وساطة التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي.

في سياق آخر، لفت **الخوري** الى ان ما تفتقد اليه آيس هو التوسع في بعض البلدان التي لم تدخلها سابقاً، وفي ما عدا ذلك فهي تمتلك فريق عمل متميزاً وخلفية تأمينية راسخة، متمنياً لها دوام التوفيق والازدهار.

محمد نور فلاته (شركة السلام للطائرات):

اخترنا التعامل مع «آيس» انطلاقا من تجربة ناجحة معها ودرايتنا التامة بالخدمات التي تقدمها ولطالما تميزت بها

الرئيس التنفيذي لشركة السلام للطائرات، المهندس **محمد نور فلاته** أوضح ان اختيار التعامل مع «آيس لوساطة التأمين وإعادة التأمين» وقع من بين خمس شركات أخرى، وذلك انطلاقاً من تجربة ناجحة معها مدى تسع سنوات، ودرايتنا التامة بالخدمات التي تقدمها ولطالما تميزت بها.

وأكد **فلاته** ان ثمة تعاوناً كاملاً بين السلام وآيس لتلبيتها حاجاتنا ومتطلباتنا على أكمل وجه.

في سياق آخر، لفت **فلاته** الى ان صناعة التأمين لا تزال حديثة نسبياً في المنطقة العربية، وبالتالي تحتاج شركات الوساطة العربية الى وقت لبلوغ مصاف مثيلاتها الأجنبية، مشدداً على «ضرورة التركيز على مجال البحوث والتطوير للمضي قدماً بهذه الصناعة» متمنياً لـ «آيس» في عيدها الستين دوام التقدم والاستمرار.

محمد مظهر حماده (العين الأهلية - الإمارات):

تمايز بالالتزام والحرفية والتقنية

محمد مظهر حماده الرئيس التنفيذي لشركة العين الأهلية للتأمين الإماراتية، لفت الى ان علاقات قديمة ووطيدة تربطنا بشركة آيس التي تعتبر من شركات الوساطة المعتمدة في منطقة الشرق الأوسط ومن أعرقها، لتمايزها بالالتزام والحرفية والتقنية، متمنياً لها كل التوفيق والاستمرارية. داعياً ادارتها الى لعب دور همزة الوصل بين شركات التأمين وأسواق التأمين العربية لما تتمتع به من مكانة وموقع مرموقين في المنطقة العربية.

GARY LEWIN (AXA GULF):

INSURANCE COMPANIES NEED TO WORK TOGETHER MORE CLOSELY

GARY LEWIN, CEO of AXA, said in the 60's anniversary of ACE that he wishes the partners of ACE all the best for the future and that they have been close to one another since a long time and he advises all the insurance companies to get closer to the brokers and to work together more closely.



ايلي بو شعيا
LIBERTY



صلاح المعراج
ARIG



حسن علي
SAICO



سامر كنج
BURUJ



فراس العظم
AL SAFAT TAKAFUL



JOHNSON VARUGHESE
Walaa

ايلي بو شعيا (ليبرتي LIBERTY):

عمل تقني متقدم في الأسواق العربية

من جهته، هنأ **ايلي بو شعيا** المدير الإقليمي لشركة ليبرتي العالمية LIBERTY، إدارة وموظفي آيس في الذكرى الستين لتأسيسها، وإذ رأى فيها حليفاً استراتيجياً متمكناً في المنطقة العربية، ثمّن حرفيتها وعملها التقني المتقدم في الأسواق العربية، متمنياً لها بقيادة **نجيب بحوث**، دوام الاستمرارية والازدهار والتقدم.

حسن علي (السعودية العربية للتأمين SAICO):

عراقة ودور فاعل في صناعة التأمين السعودية

الرئيس التنفيذي للشركة السعودية العربية للتأمين «سايكو» **حسن علي** بارك لـ «آيس» ذكرى مرور ستين عاماً على تأسيسها مقدراً عراقتها ودورها الفاعل في صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية، داعياً اياها الى الاستمرار في التطور، حفاظاً على موقعها ومكانتها في أسواق التأمين.

فراس العظم (شركة الصفاة للتكافل):

احدى أهم شركات الوساطة التي نتعامل معها

الرئيس التنفيذي لشركة الصفاة للتكافل (AL SAFAT TAKAFUL) **فراس العظم** قدر عالياً احترافية «آيس» وفنياتها في العمل، معتبراً اياها «احدى أهم شركات الوساطة التي نتعامل معها»، لافتاً الى انها «لعبت دوراً داعماً للصفاة للتكافل وساهمت في تثبيت مكانتها في سوق التأمين، حيث كانت تجد لنا حلولاً لأي ثغرة أو أي عقبة كانت تواجهها، وذلك بفضل الخبرات التي تتمتع بها».

صلاح المعراج (أريج ARIG):

علاقة ثقة واحتراف مع الشركات والعملاء

مساعد المدير العام في مجموعة أريج ARIG **صلاح المعراج** قال «نحن سعيدون جداً بشراكتنا مع مجموعة آيس التي تتمتع بتاريخ طويل وقدّمت ولا تزال خدمات متميزة للمنطقة العربية».

أضاف «لشركة آيس حضورها القوي في دول الخليج كافة، وتوسعها الى الخارج يعتمد على خططها وسياساتها المعتمدة، وعموماً تربطها بالشركات والعملاء علاقات جيدة قائمة على الثقة والاحترافية في العمل» متمنيا لها التوفيق والنجاح.

سامر كنج (بروج BURUJ):

حاجة دول مجلس التعاون لوسطاء ذوي دراية

ورأى الرئيس التنفيذي لشركة بروج BURUJ **سامر كنج** ان «آيس» قطعت شوطاً كبيراً وأصبحت شركة ذات مكانة، متمنياً لها لمناسبة احتفالها بمرور ستين عاماً على تأسيسها كل التوفيق والنجاح، لافتاً الى ان منطقة الشرق الاوسط ودول مجلس التعاون الخليجي تشهد نسبة نمو كبيرة في أقساط التأمين، وبالتالي هي تحتاج الى وسطاء يعملون بحسب الأصول وعلى دراية تامة بطبيعة هذه المنطقة الجغرافية.

JOHNSON VARUGHESE (WALAA)

ACE IS ONE OF THE TOP BROKERS IN SAUDI ARABIA

JOHNSON VARUGHESE, CEO of Walaa, said in the 60's anniversary of ACE that ACE is a professional broker and they have an excellent relation with them. ACE is growing and they are one of the top brokers in Saudi Arabia and I wish them all the best.

عبد العزيز أبو السعود (شركة ACE):

قطاع التأمين السعودي أفضل بعد صدور القوانين التنظيمية عن «ساما»

عضو مجلس الإدارة وعضو اللجنة التنفيذية حاليا والرئيس التنفيذي السابق في مجموعة ACE عبد العزيز ابو السعود سلط الضوء على معاناة السوق السعودية من عدم كفاية الوعي التأميني، ونوه بالقوانين التنظيمية التي طاولت القطاع والصادرة عن مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما».



وعي تأميني غير كاف

■ ما هي الصعوبات التي تواجه قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– نعاني في المملكة العربية السعودية عدم وجود الوعي التأميني الكافي، المعوّل عليه مساهمته في ارتفاع حجم الأقساط. وفي الواقع العديد من المواطنين يترددون في الاكتتاب بوثيقة تأمين لأسباب دينية على الرغم من إلقاء العديد من العلماء محاضرات تشدد على انتفاء وجود فرق بين التأمين التعاوني والتأمين التجاري ومساهمتها في تخفيف حدة التحفظ.

قطاع أفضل مع «ساما»

■ كيف تنظرون الى وضع قطاع التأمين في الوقت الحالي بعد القوانين التي فرضتها مؤسسة «ساما»؟

– بعد إصدار مؤسسة «ساما» قوانين تنظيمية أصبح الوضع أفضل، لا سيّما بعد وضع فرعي التأمين على السيارات والصحي ضمن خانة التأمينات الإلزامية، ما سهل علينا عملية اقناع أصحاب المؤسسات بضرورة تأمين موظفيها وعمالها. ومن المسلم به ان ارتفاع مستوى الوعي يساهم في زيادة الاقبال على فروع التأمين الأخرى مثل التأمين على الممتلكات والتأمينات الفردية وهذا ما يؤدي الى زيادة في حجم الأقساط.

■■■ أتمنى للشركة الاستمرار والدوام والتوفيق للإدارة والزملاء، والنجاح لسوق التأمين في منطقتنا العربية عموماً والسوق السعودية خصوصا ■■■

تطوير قسم المعلوماتية

■ ما هي الخطوات التي كنتم تتمنون تحقيقها خلال فترة توليكم منصب الرئيس التنفيذي في مجموعة ACE؟

– كنت أتمنى لو تطور قسم المعلوماتية في الشركة خلال فترة تواجدي، ولكن للأسف لم يحصل ذلك الا عندما تسلم الاستاذ نجيب بحوث في ما بعد.

■ ما هي رسالتكم لمناسبة مرور ستين عاماً على تأسيس الشركة؟

– أتمنى للشركة الاستمرار والدوام والتوفيق للإدارة والزملاء، والنجاح لسوق التأمين في منطقتنا العربية عموماً والسوق السعودية خصوصاً.

رؤساء ومدراء تعاقبوا

■ هلا عدّدت لنا الرؤساء الذين تعاقبوا على رئاسة الشركة؟

– تسلم الشيخ **سليمان العليان** كأول رئيس مجلس ادارة في الشركة، وأول مدير عام كان الأستاذ **نامق الإدريسي** ثم تلاه الأستاذ **نبيل البهو** في العام ١٩٧٨، وبعدها تسلم الدكتور **إبراهيم المنيف** العام ١٩٨٥ ومن ثم تسلمت منصب الرئيس التنفيذي في العام ١٩٨٩ وبعدها الأستاذ **نجيب بحوث** في ٢٠٠٩، ويتولى منصب رئيس مجلس الادارة حالياً سمو الأمير **فهد بن خالد بن عبدالله بن عبدالرحمن آل سعود**. ■

يولا الخوري (مجموعة آيس ACE):

لدينا ثقة تامة بشركات الإعادة العربية المصنفة



نائبة الرئيس التنفيذي في آيس القابضة ACE HOLDING WLL يولا الخوري قدّمت لمحة عن توسع الشركة في المنطقة العربية، وتطرقت الى تحديات السوق السعودية، مبدية ثقتها التامة بشركات الإعادة العربية المصنفة، متمنية ان تحمل الهوية التجارية الجديدة للشركة خطوة ايجابية تعكس انطباعاً جيداً لدى عملائها والشركات المتعاملة معها.

توسع في المنطقة العربية

■ ما المنصب الذي تشغلينه في شركة آيس؟

– أتولى إدارة العمليات المباشرة للمكاتب خارج السعودية، في كل من الكويت، عمان، البحرين، دبي وأبوظبي الى جانب لبنان واليونان، بالإضافة الى تولي مسؤولية عمليات اعادة التأمين للمجموعة.

أما لجهة التوسع في المنطقة العربية فبدأ العام ٢٠١٢، حيث عززنا وجودنا في الإمارات بمد مكاتبنا في دبي وأبوظبي، وحصلنا على ترخيص لفتح مكتب في سلطنة عمان، ونحن الآن في صدد الإنتهاء من دراسة الجدوى لإفتتاح مكتب في قطر بعد حصولنا على الترخيص اللازم. مع التذكير بأننا حققنا في السوق الكويتية تقدماً واسعاً.

تحديات المنطقة

■ هل تجدين ان الوقت مناسب للتوسع في المنطقة؟

– ان شركة ACE معروفة في سوق الإمارات، وحصلنا على ترخيص لافتتاح مكتب في أبوظبي منذ فترة طويلة، ولكننا لم نكن نعيره الإهتمام اللازم للتوسع.

أما الآن فسنبدأ بالعمل، والسوق تتسع للجميع.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– أهم التحديات التي نواجهها المنافسة الشرسة بالإضافة الى القوانين والضوابط المفروضة لجهة التقيد بها، الى جانب غياب الوعي لدى المواطنين حول أهمية دور الوسيط وتراجع أسعار الأقساط.

ثقة بشركات الإعادة العربية

■ كيف تنظرين الى شركات إعادة التأمين العربية؟

– في الواقع لدينا ثقة كبيرة في شركات الإعادة العربية المصنفة، لأنها تقدم مستوى رفيعاً من الخدمات ولا غبار على تعاملاتها مع الشركات المسندة.

■ هل وضعتنا في صورة التحديات التي تواجهينها كامرأة؟

– بدأت النظرة للمرأة العاملة في منطقتنا العربية تتحسن بشكل كبير، وتوسع حضورها في قطاع التأمين، لكن للأسف لا يزال خوضها في قطاع التأمين في السعودية يشكل تحدياً كبيراً.

■ ما هي رسالتك لمناسبة مرور ٦٠ عاماً على تأسيس الشركة؟

– أتمنى ان تحمل الهوية التجارية الجديدة للشركة خطوة ايجابية وتعكس انطباعاً جيداً لدى عملائنا وشركات التأمين التي نتعامل معها. ■

طوني سريح (شركة ACE - الكويت):

السوق الكويتية غير قادرة على استيعاب عدد الشركات العاملة فيها



نائب رئيس شركة آيس – الكويت طوني سريح ذكر بالدعم الذي تلقاه من المكتب الرئيسي للمجموعة، منوها بحرفية فريق عملها ذي القدرات العالية والكفايات الممتازة، واجدا ان السوق الكويتية غير قادرة على استيعاب عدد الشركات العاملة فيها.

منافسة بتغطيات المشروعات والانشاءات

■ **كيف تقومون وضع شركة آيس في السوق الكويتية وما هي طموحاتكم؟**

– يعود تاريخ شركة آيس في الكويت الى خمسين عاما خلت وقد تطورت في الفترة الاخيرة بشكل كبير جدا بعد استحواذها على حصة كبيرة من السوق الكويتية وتحديدا في مجال تغطيات المشروعات والانشاءات المنافسة فيه، بفضل تلقيها الدعم الكامل من المكتب الرئيسي للمجموعة، اضافة الى تمتعها بفريق عمل حرفي ذي قدرات عالية وكفايات ممتازة.

ارث عريق

■ **ما الذي يميز آيس عن مثيلاتها من الشركات في السوق الكويتية؟**

– لدى «آيس» في الكويت صيت ذائع وارث عريق في مجال التأمين يعود الى خمسين عاما مضت، ناهيك عن ان اكبر المشروعات التي نفذت في منطقة الخليج العربي كانت آيس مشاركة في تغطياتها.

منافسة غير شريفة

■ **هل تعتبرون ان العدد الكبير لشركات التأمين في الكويت امر ايجابي ام سلبي؟**

– سوق التأمين الكويتية غير قادرة على استيعاب هذا العدد من الشركات، خصوصا انه يؤدي الى منافسة شرسة وغير علمية وهبوط حاد في اسعار التغطيات، والى اخطاء في تقييم الاخطار، ذلك كله تنتج منه مشكلات كثيرة برزت عواقبها الوخيمة في نتائج الشركات خلال السنوات الماضية.

■ **هل من كلمة اخيرة لمناسبة احتفال آيس بمرور ستين عاما على تأسيسها؟**

– افتخر جدا بأنني فرد من عائلة «آيس»، ونحن نتطلع الى المستقبل بتفاؤل كبير. ■

اسامة ابو غزالة (شركة ACE - السعودية):

نتائج الشركات الصغيرة دافع للاندماج في ما بينها



المدير العام لشركة آيس لوساطة التأمين وإعادة التأمين في المملكة العربية السعودية أسامة أبو غزالة أشار الى تكيفها مع القوانين والأنظمة المعمول بها في المملكة العربية السعودية بغياب أي خيار آخر، واعتبر نتائج الشركات الصغيرة دافعاً للاندماج في ما بينها، مبرزاً صعوبة ايجاد الطاقات البشرية الكفية في السوق السعودية.

تكيف مع القوانين والأنظمة

■ **في رأيكم هل القوانين التي صدرت في السعودية أخيراً سهلت سير أعمالكم كوسطاء تأمين أم زادتها تعقيداً؟**

– استطعنا التكيّف مع القوانين والأنظمة باعتبار ان ليس لدينا خيار آخر، لكن لا أظن انها سهلت سير أعمالنا، لا سيّما مع استمرار وجود أكثر من ٦٥ شركة وساطة غير متماسكة ومتطابقة في المستوى.

■ **كيف تنظرون الى شركات التأمين العاملة في السعودية؟**

– عدد شركات التأمين قياساً الى حجم السوق السعودية جيد ومقبول، لكن إذا نظرنا الى نتائجها نلاحظ انها غير جيدة وتستدعي ربما اندماج الشركات الصغيرة في ما بينها للتخلص من خسائرها.

تعاون مع نخبة من الشركات

■ **وفق أي أسس تتعاملون مع شركة التأمين؟**

– الأهم بالنسبة الينا ان تكون ادارة الشركة التي ارتأينا التعامل معها جيدة وتتمتع بسمعة حسنة، وان تكون قادرة على دفع المطالبات والمستحقات في الوقت المحدد ونحن نتعامل مع نخبة من الشركات التي تعمل في السوق السعودية.

■ **ما هي الصعوبات التي تواجهونها في سوق المملكة؟**

– من أبرز الصعوبات ايجاد الطاقات البشرية المتمكنة والمحترفة صاحبة الخبرة.

الأهم في المملكة

■ **ما هي الرسالة التي توجهونها لمناسبة مرور ٦٠ عاماً على تأسيس شركة ACE؟**

– انضممت الى شركة ACE منذ ١٣ عاماً ولا أرى نفسي يوماً خارجها، باعتبارها من أهم شركات الوساطة في المملكة وتضم فريق عمل متمكناً ومحترفاً. ■



احمد علي ابو السعود



اندريه خميسي



من اليمين: علي بلغرامي وسران ابو ساق

أحمد علي ابو السعود (شركة ACE لوكالات التأمين المحدودة):

اشكر الجميع لمساندتنا

المدير العام لشركة آيس لوكالات التأمين المحدودة **احمد علي ابو السعود** وجّه رسالة متعددة الغايات والاهداف، «الى الزبائن اولا الذين نشكرهم على دعمنا ومساندتنا مدى ستين عاما والى الموظفين الذين نقدر لهم بناء كيان قوي له موقعه ومكانته الرائدان واخيرا الى «ساما» المطلوب منها بذل جهود اكبر خصوصا في ما يتعلق بقطاع التأمين».

اندريه خميسي (شركة ACE المنطقة الغربية - السعودية):

استمرارية الشركات بإدارتها المتمكنة وفريق عملها المحترف

نائب الرئيس – المنطقة الغربية في شركة ايس اندريه خميسي اعتبر المنافسة الشرسة بين الشركات أبرز التحديات في سوق المنطقة الغربية، وربط استمراريتها بالتمتع بإدارة متمكنة وفريق عمل محترف وخبير، منوهاً بمسيرة «آيس» الناجحة.

منافسة شرسة

■ **ما هي أبرز التحديات والصعوبات التي تواجهونها في المنطقة الغربية؟**

– لشركة ACE حضورها الفاعل في المنطقة الغربية منذ ٦٠ عاماً، ومن أبرز التحديات التي نواجهها هي المنافسة الشرسة بين الشركات، التي ازداد عددها في وقت لم تشهد أصولها الإئتمانية تطوراً يذكر.

بمنأى عن المنافسة

■ **كيف تتصدون لهذه الصعوبات؟**

– كوسطاء تأمين لا نتنافس بل نحاول ان نتجنب التعامل مع الشركات المسندة غير المستقرة والتي تعتمد أسعاراً متدنية، وفي هذا الإطار نحافظ على مستوى خدماتنا، وفي رأيي الشركات التي تتمتع بإدارة متمكنة وفريق عمل محترف وخبير لديها الحظوظ الكبيرة للصمود والإستمرار.

مسيرة ناجحة

■ **ما هي الرسالة التي توجهونها لمناسبة مرور ٦٠ عاماً على تأسيس شركتكم؟**

– لا شك في أنها مناسبة مميزة، وأنا المنتسب اليها منذ العام ١٩٧٦ قبل أن أترك أميركا وأعود في العام ٢٠١١. فخور بمسيرتها وحفاظها على مكانتها ونجاحها طوال ٦٠ عاماً، متمنياً لها المزيد من التطور والتقدم والازدهار.■

ACE المنطقة الشرقية نجاح وتمايز

علي بلغرامي: اكتتابات واسعة في قطاع الانشاءات والتشييد

سران مانع ابو ساق: فريق محترف وسمعة ممتازة

«بقاؤها واستمرارها دليل على نجاحها وتمايزها» هذا ما اكده نائب رئيس العمليات – المنطقة الشرقية في شركة ACE سران مانع ابو ساق في وصفه مكانة الشركة وريادتها في المنطقة الشرقية من المملكة العربية السعودية.

من جهته عزا نائب الرئيس – المنطقة الشرقية علي بلغرامي إلى نجاحاتها الواسعة في قطاع الانشاءات والتشييد وتعاونها مع شركات المقاولة، معتبرا ان ابرز التحديات التي تعترضها منافسة العلامات التجارية العالمية.

سمعة ممتازة

■ **كيف تطورت شركة ACE في المنطقة الشرقية خلال السنوات الماضية؟**

– **بلغرامي**: احد اسباب نجاحنا في المنطقة الشرقية تعاوننا مع شركات المقاولة والتطوير وتحقيقنا اكتتابات واسعة في قطاع الانشاءات والتشييد وكذلك في قطاعات الغاز والطاقة. ومن الشركات التي نتعامل معها سابيك وSAUDI ARAMCO SHELL وشركة مرافق مختصة بتوليد الطاقة.

■ **ما كان تأثير المنافسة عليكم من قبل الشركات العالمية العاملة في المنطقة الشرقية؟**

– **ابو ساق**: ان شركة ACE معروفة جدا في السوق وتتمتع بصيت حسن وسمعة ممتازة وتمتلك فريقا تقنيا جيدا ومحترفا، وقد تفوقنا في أدائنا على شركات الوساطة العالمية.

خدمات شاملة

■ **ما ابرز التحديات التي تواجهونها؟**

– **بلغرامي**: من ابرز التحديات مواجهة العلامات التجارية العالمية، لذا نسعى دائما لاظهار ما نتمتع به من معرفة كاملة وشاملة وتقديم افضل ما لدينا وتوطيد علاقاتنا مع شركات التأمين وتلبية احتياجات العملاء.

■ **ما هي رسالتكم لمناسبة مرور ٦٠ عاما على تأسيس شركة ACE ؟**

–**ابو ساق**: مستمرون في التطور والتقدم، ولطالما كنا روادا في المنطقة، وبقاؤنا حتى الآن في الطليعة ما هو الا دليل على نجاحنا وتميّزنا.■



قطع قالب الحلوى

المحطات الرئيسية في تاريخ مجموعة آيس لوساطة التأمين واعادة التأمين ACE GROUP OF COMPANIES

سنة ١٩٥٢ كانت المحطة الاولى في تاريخ مجموعة ACE حيث اسست بمثابة شركة تجارية عامة واوكلت اليها مهمة العمل كوكيل AGENT لشركة نيوهامشاير NEW HAMPSHIRE الاميركية وانيطت بها مهمة تقديم خدمات الشركة الاميركية المشار اليها (وهي جزء من AIG) لموظفي شركة النفط السعودية الاميركية في حينه ارامكوARAMCO.

سنة ١٩٦٠ افتتحت آيس ACE مكتبا اقليميا لها في بيروت ليعنى بمتابعة اعمال الفروع التي اخذت بنشرها في منطقة الخليج العربي:

سنة ١٩٦٠ – ١٩٦٢ افتتحت الشركة فرعا لها في الكويت

سنة ١٩٦٦ أسست الشركة في ليبريا

سنة ١٩٦٩ افتتحت فرعها في إمارة أبوظبي

سنة ١٩٧٢ افتتحت فرعها في البحرين

سنة ١٩٧٣ (تاريخ بدء الاضطرابات في لبنان) اضطرت الشركة الى نقل مكتبها الاقليمي الى اثينا العاصمة اليونانية.

سنة ١٩٧٤ تحالفت آيس ACE مع شركة الوساطة البريطانية الذائعة الصيت في حينه سيدجفيك فوربس SEDGWICK FORBES وذلك بهدف بدء الانتشار عالميا وتقوية وجود التحالف في الاسواق العالمية وسوق لندن ولويدز على نحو خاص.

سنة ١٩٧٤ افتتحت الشركة فرعها في قطر.

سنة ١٩٧٤ اطلقت اولى الشركات التابعة لها في الولايات المتحدة وباسم IBS USA.

سنة ١٩٧٨ اسست شركة وساطة يونانية تحمل اسم آيس هيلاس ACE HELLAS.

سنة ١٩٨٢ اسست شركة آيس اوروبا ACE EUROPE.

سنة ١٩٩٢ افتتحت فرع آيس ACE في امارة دبي.

سنة ٢٠٠٥ اسست في بيروت شركة وساطة لبنانية تحمل اسم ACE INSURANCE BROKERS SARL.

سنة ٢٠٠٨ دخلت في شراكة مع شركة جاردين لويد تومسون JARDINE LLOYD THOMSON التي تحتل المرتبة السادسة بين وسطاء التأمين عالميا.

سنة ٢٠٠٩ حصلت من مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA على تراخيص الشركات التابعة لها والتي تتعاطى الوساطة BROKING وتقديم المشورة CONSULTANT وذلك وفقا لاحكام القانون التعاوني السعودي الذي كان قد صدر سنة ٢٠٠٣.

سنة ٢٠١٠ حصلت شركة آيس البحرينية ACE BAHRAIN لوساطة التأمين على ترخيص من مصرف البحرين المركزي.

سنة ٢٠١٠ حصلت شركة آيس – عمان ACE OMAN على ترخيص من السلطات المالية المختصة في سلطنة عمان.

سنة ٢٠١٢ احتفلت بعيدها الستين، بكونها كبرى شركات وساطة التأمين واعادة التأمين المملوكة من مساهمين في القطاع الخاص في المنطقة.





Stress Free

At ACE Insurance Brokers, we know that there is enough to occupy your mind without insurance being something to worry about. That's why we strive to make it as easy as possible. We will be there at all times to look after all of your insurance needs quickly and with the minimum bureaucracy. So relax and let ACE take the weight off your shoulders.

For more information email **info@ace-ins.com**

ACE

ACE Holding W.L.L.
Insurance Brokers
and Consultants



Part of MIG