

المجلة 1
الاقتصادية

الاقتصادية
البيان
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

العدد ٥٣٤ • السنة السادسة والأربعون • أيار (مايو) ٢٠١٦
AL-BAYAN ECONOMIC • Issue N° 534 • 46 YEARS • MAY 2016

دور الساعات والمجوهرات عرضت ابتكاراتها في معرض 2016 BASELWORLD

نست هولدنغ NEST تقاضي مديري
البنك اللبناني الكندي في نيويورك

رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠
تنمية شاملة لمستقبل أفضل

مخصصات الرؤساء والوزراء والنواب
في لبنان كم تكلف الخزينة؟

أوراق بنما تثير مخاوف
أسواق التأمين العالمية

السرية المصرفية
في لبنان الى زوال؟

تحقيقات خاصة بالبيان الاقتصادية:

- مؤتمر التكامل المصرفي العربي
- نتائج مصارف ألفا خلال ٢٠١٥
- افتتاح مكتب LOCKTON في المغرب
- مؤتمر مينا فورس - دبي
- الملتي الإرشادي لأسواق الذهب والعملات - السعودية
- لقاء LLOYD'S مع الأسواق العربية
- ملتقى الدار البيضاء للتأمين
- أقساط التأمين في السعودية ٢٠١٥
- منتدى تأمينات الحياة في مصر



5 289000 017804

MEDGULF



THE MEDITERRANEAN & GULF INSURANCE & REINSURANCE CO. S.A.L

يضيء عليك

إذا السماء

تلبّدت، إستقبلها ببسمه

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

01 - 985000

LEBANON - KSA - BAHRAIN - UAE - JORDAN - EGYPT

WWW.MEDGULF.COM

بعد ان جرت تسوية المطالبات الناشئة عن سقوط الرافعة في الحرم المكي

السلطات السعودية سمحت لمجموعة بن لادن السعودية بمعاودة العمل

ذكرت وسائل اعلامية ان السلطات السعودية وافقت على معاودة مجموعة بن لادن BIN LADEN GROUP وهي كبرى شركات المقاولات في المملكة العربية السعودية اعمالها. كما وافقت على مشاركتها في تقديم العروض لتنفيذ المشاريع الحكومية والخاصة وذلك بعد ان جرت تسوية المطالبات التي ترتبت على حادث عرضي ادى الى سقوط رافعة CRANE TOWER في الحرم المكي اسفر عن وقوع ضحايا من المصلين. وذكرت الصحف ان عدد العاملين في المجموعة في انحاء المملكة يتجاوز ٢٠٠ الف عامل من بينهم اعداد كبيرة من المواطنين السعوديين. وذكر انه بعد ان سمح لها بمعاودة العمل لن تكون هناك امام المجموعة اية أسباب تحول دون مشاركتها في تقديم العروض لتنفيذ المشاريع الحكومية او الخاصة.

ولو حصل ان اوقفت المجموعة اعمالها نهائيا لاقتضى ان تصرف العاملين لديها وعددهم كما اسلفنا ٢٠٠ الف و لترك توقفها عن العمل آثارا سلبية على قطاعات واسعة من الشركات المتعاملة معها داخل المملكة وخارجها.

الكويت تعزز إصدار سندات بالعملة الأجنبية لتمويل العجز

بدأت وزارة المال في الكويت تحضيراتها العملية لطرح سندات خزينة بالعملة الأجنبية، بالتوازي مع الإصدارات الشهرية التي يطرحها البنك المركزي، تلافياً لأي نقص في احتياطات النقد الأجنبي لدى البنك المركزي. و ينتظر ان تقوم الوزارة قريباً باختيار البنوك العالمية وبيوت الاستثمار التي سيتم تكليفها إدارة الإصدار المتوقع بمساعدة الهيئة العامة للإستثمار.

قاعدة تنظيمية جديدة للضرائب في الولايات المتحدة

مكافحة الفساد ودعم الاقتصاد

أعلن الرئيس الأميركي باراك اوباما ان قاعدة تنظيمية تأجلت كثيراً تلزم القطاع المالي تحديد هوية المالكين الحقيقيين للشركات، ستساعد في مكافحة الفساد والتهرب الضريبي ودعم الاقتصاد العالمي. وبموازاة ذلك أصدرت الإدارة الأميركية قاعدة المعاينة النافية للجهالة للعملاء والتي تواصل العمل فيها منذ عام ٢٠١٢، واقترحت تشريعات تهدف الى منع المجرمين من استخدام شركات كواجهة للتهرب من الضرائب وتبييض الأموال وتمويل الإرهاب.

دبي للاستثمارات الحكومية

تستحوذ على «بورتو مونتينغرو - منتجج المارينا»

وقعت مؤسسة دبي للإستثمارات الحكومية، الذراع الاستثمارية الرئيسة لحكومة دبي اتفاقية شراء «بورتو مونتينغرو - منتجج المارينا»، من شركة «مونبورت كابيتال».

وبموقعها على خليج «كوتور» أحد المواقع التراثية العالمية على البحر الأديراتيكي التي تظللها جبال مونتينغرو الساحرة، تقدم الواجهة البحرية طريقة حياة جديدة لأصحاب اليخوت وللمقيمين والسياح.

وتتوافق خطوة الاستحواذ على «بورتو مونتينغرو - منتجج المارينا» مع استراتيجية مؤسسة دبي للإستثمارات الحكومية، الساعية الى رفد محافظتها الاستثمارية بأصول عالمية ذات جودة عالية في القطاعات السريعة النمو.

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
ACADEMY OF AERONAUTICS	109	BEMO	083	GLOBEMED SOLUTION	139	NORTH	058
ACE	013	BEST ASSISTANCE	171	GUERVO Y SABRINOS	237	PALESTINE ISLAMIC BANK	069
ACTIV TRADES	111	BET OPTION	104	HASSAN MAAROUF ZAYOUR	215	PLUS PROPERTIES	019
ADS SECURITIES	117	BKIC	085	ICD	015	PMA	197
AHLEIA / KUWAIT	269	BLOM	063	IGI	173	PROMOTEAM	189
AIN AHLIA	265	BUCHERER	227	IRAQI ISLAMIC BANK	067	QATAR GENERAL	127
ALIG	049	BURUJ	233	JAMMAL TRUST BANK	095	QUDRA	029
AMANA	045	BYBLOS BANK	091	JIEC	025	RUDIS SYLVA	251
AMI	042	CAPITAL BANK	065	JOFICO	259	SAGR COOPERATIVE	151
ARAB BANK	011	CAPITAL INVESTMENT	055	JORDAN	274	SAGR NATIONAL	165
ARAB ORIENT GIG	267	CARE GROUP	037	KAIR	071	SALAM ROTANA	239
ARAB RE	133	CITY RE	137	KSARA	213	SAUDI BROKERS	169
ARABIA	051	CREDIT LIBANAIS	081	LIA	099	SEACARGO	187
ARABIA / KSA	097	CREDITBANK	077	LIA	220	SEATRANS	199
ARIG	123	CUMBERLAND	053	LIBANO SUISSE	179	SQUALE	257
ARKAS LEVANT	183	DAMANA	103	LIBANPACK	209	STUHLING	261
ARPE	180	DHOFAR	253	LIU JO	245	SUEZ CANEL	145
ARPE	181	DOHA BANK	087	MASHREK	057	SWISSQUOTE BANK	007
ASSIST AMERICA	125	ELFIL SHIPPING	185	MBME	073	TRADE UNION	119
ATLANTA	161	ESKADENIA	177	MEDGULF	002	TRUST COMPASS	205
AUDI BANK	041	EXPERTIS	163	MERIT SHIPPING	193	TRUST RE	135
AUREATE TOURBILLON	231	EZDAN PALACE	005	METHAQ	113	UCA	211
AWRIS	149	FENCHURCH FARIS	155	MIG HOLDING	255	USG	023
AXA	275	FIDELITY	143	MOMO DESIGN WATCHES	249	Wafa ASSURANCES	157
AXI TRADER	112	FNB	093	MUNICH RE	121	WATHBA NATIONAL	031
AZIZI DEVELOPMENT	033	GENERAL TAKAFUL	241	NASCO FRANCE	247		
BANKERS	047	GEZE	017	NATIONAL BULLION HOUSE	115		
BARENTS RE	147	GLOBEMED SAUDI	273	NISSAN	203		

لبناننا غير... لبنانهم



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

تشكل قاعدة الاساس في ماليتها العامة، بمعنى نقلة استراتيجية نوعية في الهندسة المالية المستقبلية للمملكة، وهي الدولة التي تعتبر الزاوية في توازن الاسواق المالية العالمية، وسيكون لنا كلام كثير حول هذا الحدث النوعي وغير المسبوق لاحقا. اما في العودة الى وحوالنا الداخلية ونكبة اقتصادنا والنكسات المتتالية التي تعصف بمختلف قطاعاته وتفاقم من مصاعبه وأزماته، وهي التي لم تعد تستطيع مواجهة اعباء التشغيل والاستمرار في ظل ركود اقتصادي قاتل، وتراجع مقلق للاستثمارات الاجنبية وضور في القدرة على استقطاب رؤوس الاموال وتراجع التدفقات المالية من الخارج وخصوصا من دول مجلس التعاون الخليجي، مما لا يسمح بإعادة تحريك الماكينة الاقتصادية ودوران عجلاتها، وهي نتائج وخيمة سببتها الممارسات السياسية الفظة والمتهورة، والتي قادتنا الى اخفاقات على كافة المستويات والصعد، مما رفع معدلات البطالة نتيجة الخسائر في الاعمال التي تحملتها مؤسسات خاصة كثيرة قبل ان تضطر الى الاقفال بعد ان خارت قواها، وعجزت عن تحمل المزيد فقد كشف رئيس لجنة الاسواق التجارية في بيروت الاستاذ رشيد كبي ان آخر الاحصاءات تظهر اقفال اكثر من الف مؤسسة تجارية في اسواق العاصمة والتي تطلال الوسط التجاري واسواق كورنيش المزرعة، مار الياس، بربور، الحمراء ومتفرعاتها، قرن الشباك، بدارو، الجميزة، مونو، النويري، فردان، الاشرافية ومتفرعاتها، الكولا، وغيرها، وذلك بعد ان فقدت مناعتها وخسرت كل مؤنثتها نتيجة سنوات من التراجع الذي ضرب الحركة التجارية في الصميم، اصف الى ذلك التخوف من حصول ازمة مصرفية طارئة جراء تعثر المؤسسات التجارية وعدم قدرتها على سداد التزاماتها ومديونيتها المتراكمة للمصارف رغم اعادة جدولتها وفقا لتعاميم مصرف لبنان وهندساته المالية الناجحة، مما يعني ان القطاع المصرفي قد يجد نفسه طرفا في ازمة مالية داخلية خطيرة يتسبب فيها التناحر السياسي المقيت القابض على عنق الاقتصاد، بالاضافة الى ما يعانيه أصلا في التعامل مع الصعوبات الدولية الخارجية التي تواجهها السلطات النقدية والقطاع المصرفي اللبناني بكفاءة عالية، في محاولة اثبات قانونية اعماله وشفافيتها

ونزاهتها، والالتزام التام بالاجراءات والقوانين المصرفية والمالية الدولية / وخصوصا الاميركية / وهو ما عمل عليه جاهدا ولم يزل حاكم مصرف لبنان الاستاذ رياض سلامة ورئيس جمعية المصارف في لبنان د. جوزف طرييه، علما ان وفدا استقصائيا ماليا اميركيا سيحط رحاله في بيروت قريبا جدا للفت النظر والتحذير والتأكد من الالتزام بالمعايير COMPLIANCE وبالشفافية TRANSPARENCY وذلك في الوقت الذي استفحلت فيه ازمة البطالة ومعدلات الفقر حيث يلج الى اسواق العمل الداخلية حوالي ٢٠ الف طالب عمل سنويا، في الوقت الذي بالكاد يستطيع اقتصادنا وفقا للوتيرة الحالية توفير ٤٠٠٠ فرصة عمل فقط. / بلغ معدل البطالة ٢٥ بالمئة وفقا لوزير العمل الاستاذ سجعان قزي /، علما انه ووفقا لـ «البنك الدولي» فإن لبنان لا يمارس الاصول الديموقراطية في الحياة السياسية، بل ان الزبائنية والفساد هما السمطان البارزان اللتان تطبعان أعمال المؤسسات العامة، من هنا سخطنا وغضبنا، وتخوفنا من ان مصائبنا بهم وبسببهم لن تنتهي أبدا، خصوصا مع ما لحق بالاقتصاد الوطني بمختلف قطاعاته من أضرار مباشرة بسبب افتعال أزمة مجانية مع دول مجلس التعاون الخليجي والتي اصابت مختلف الشرائح الاجتماعية اللبنانية بأضرار فادحة لناحية حجم التحويلات المالية الكبيرة نحو الداخل والتي بدأت بالتقليص، وهي الراقد المالي الذي يدعم ميزان المدفوعات وما لتأثير ذلك على الدين العام الذي بلغ مستويات هي الاعلى عالميا نسبة الى الناتج المحلي، هذا بالاضافة الى تخوفنا من انعكاس ما عرف بـ «فضيحة باناما» وما تلاها من تدرج رؤوس كبيرة ومن العيار الثقيل في مختلف دول العالم والتي تورطت في الملاذات الضريبية، ذلك ان أشد ما نخشاه ان يصار الى ادراج لبنان المتداعية مؤسساته أصلا على اللائحة السوداء لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OCDE للدول التي تعتبر ملاذات ضريبية مما سيشكل خطرا داهما على البلد وقطاعه المالي والمصرفي وميزته الاساسية المتعلقة بالسرورية المصرفية، علما ان لبنان ومن خلال القوانين التي اقراها مجلس النواب قد اكد تكرارا التزامه التام وعمله تحت سقف القوانين المرعية الاجراء وخصوصا ما يتعلق منها بمكافحة تبييض الاموال وتمويل الارهاب والتهرب الضريبي، وهو ما يحرص حاكم مصرف لبنان على تأكيده وتكراره المرة تلو الاخرى. وللعلم فقط، فإن بلدانا مثل اليابان وكوريا الجنوبية وتايوان وحتى المانيا هي الاخرى قد وضعت على قوائم المراقبة الاميركية.

وبالتالي فقد بات من الواضح ان البلد هو اليوم تحت المجهر الدولي وخصوصا الاميركي، وبالتالي فإن السلطات النقدية حاسمة وتؤكد نيتها وقدرتها على التصدي بقوة لأي جهات او اشخاص يحاولون الالتفاف على الاجراءات المالية التنظيمية الدولية والمحلية، وذلك من خلال الامتصاص الحكيم للهديان السياسي لاولئك الذين ألحقوا أشد الاضرار بمصداقية لبنان، وسمعة قطاعه المصرفي، وهم لم يروعوا بعد، وهم الذين سنحتفل بسقوطهم المدوي عاجلا أم آجلا، وليعلموا أننا نرفض الاستسلام، كما اننا نرفض إشهار إفلاسنا بلدا وشعبا، كما ان لبنان... لبنان زمن الكبار... لبناننا نحن... فإنه لن يموت. ■

تعالوا الى كلمة حق وسواء، ولتنتصروا بكل جدية وصدق، وبدون مواربة او تكاذب. لقد بات واضحا ان ما يحصل عندنا في لبنان لم يسبق ان حصل في اي بلد أو مكان آخر في العالم، بعدما باتت الدولة اليوم / المؤسسات، وخصوصا السيادية منها / كأنها لم تعد موجودة. ومن لديه غير هذا القول، فليفضل ويشرح لنا كيف!! أما ما تبقى منها، فبات يمثل شبه دولة مترنحة، وهامشية، / فاشلة! / بعدما بات جميع من في داخلها يتقاسم عمليا الخسارة والإحباط، مع الجميع، كما ان الجميع بات يتقاسم خبز الفساد وملح الفضائح مع الجميع، / نحن نتفرج عليهم بالصوت والصورة، ونشاهدهم بالعين المجردة / وبالمعنى العريض، ولمن لا يريد بعد ان يفهم، فنقولها وبالفم الملائن «لقد أكلوا البلد، ولم يشبعوا بعد. كما انهم أكلونا بالطول وبالعرض» وقد انفضحوا، وما تراشقتهم وترادحهم وصخبهم و«تفريدياتهم»، سوى الدليل القاطع الذي يعزز رأي كل واحد منا، في كل واحد فيهم، وهو غيظ من فيض صفاقتهم، ذلك انهم ومنذ وقت طويل قد فقدوا ماء وجههم القبيح، كما فقدوا الحياء والخجل، بفعل الانتفاخ والفساد والبطر. من هنا فإن سقوطهم بات مدويا في امتحانات التأهل لممارسة المسؤولية في وطن رسالي كلبنان، كانت النعمة الالهية قد حبتهم بكوكبة من رجالات من ذوي القامات العالية، طبعوه بفروسيتهم، وكفاءتهم وفراحتهم، فجعلوا من هذا البلد الصغير فريدا ورائدا، وكانوا حقارا رسلا مستنيرين، وأعلاما خفتت في نهضة الشرق في كل الميادين وذلك قبل نكبتنا بأشياء رجال أصابوا العمل السياسي ومراكز القيادة والمسؤولية بتشوهاتهم الخلقية فكانوا بدورهم رؤادا، ولكن في الفساد والإنحطاط، وأغرقوا البلد وطمرونا في بحر من نفاياتهم المتنوعة، وأزمتهم المتناسلة وفضائحهم النتنة والتي لا يتم فكفكتها وحلحلتها قبل ضمان الحصاة، والتي كانت تدعى في الماضي الجبنة، تأدبا. هؤلاء، كم نخجل بهم اليوم.

مقدمة سوداء سبقتنا في الفضفضة والكلام عن واقعا الأليم، وقد كان بوذنا حقا الكتابة بحماس وامل عظيمين عن الحدث الابرز في المنطقة وربما في العالم والذي اخترق يومياتنا المشرقية الدامية والمتعبة ونعني به «رؤية 2030 VISION» للمملكة العربية السعودية، وهو الحدث الذي يرتقي بمفاعيله ونتائجها الاقتصادية والمالية والاجتماعية الى مستويات عالمية رائدة وغير مسبوقة، وذلك عن طريق استحداث صندوق استثمار سيادي عملاق، ليكون الاضخم عالميا / ما بين ٢٠٠٠ - ٢٥٠٠ مليار دولار !!! / مما يدفع بالايادات المالية السعودية للارتفاع من ٤٤ مليار دولار سنويا لتبلغ ٢٧٠ ملياراً، وما للانعكاسات الايجابية الهائلة لتلك الخطوة النوعية الجبارة على الاسواق العالمية والعربية، وخصوصا على لبنان والذي كان على الدوم مستظلا بالتفهم والدعم والعون التي كانت تسبغها عليه المملكة العربية السعودية وقياداتها الرشيدة والمباركة، علما ان هذا المشروع انما يتيح للمملكة الففز فوق اقتصار مداخيلها المالية الهائلة على الحجم الكبير لصادراتها النفطية والتي



OPENING SOON

Where **Business** and **Leisure**
meets **Value**

Ezdan Hotels West Bay comprises of unparalleled luxury rooms and apartments. Ezdan Hotels invites you to indulge in an exclusive lifestyle of comfort and convenience in the heart of Doha City, Qatar.

Overlooking the Arabian Gulf, the hotel boasts 3,000 units that caters to both business and leisure travelers. It brings together a combination of spectacular views and premium location in a comfortable setting.



الدولة الأكثر فسادا في المنطقة العربية

لبنان «شيه موريس» CHEZ MAURICE

على امتداد التاريخ القديم، والحديث، كانت أخبار لبنان تتصدر الكتابات في العالم. بدأت سيرته في كونه بلد العسل والبخور، واللبن والجبل الذي تكلل جبينه الثلوج على امتداد العام.

وفي العهد الفينيقي اخترع وصدر الأبجدية الى العالم.

كما نقلت مراكزه الشعراية أخشاب الأرز والسنديان الى الفراعنة، لبينوا بها أمجادهم التي ما تزال ماثلة بين عجائب الدنيا.

وفي العصر الحديث، شغل لبنان العالم، بما انتجه من فكر وفقه وعقائد، وما أنجبت أرضه من علماء وشعراء وأدباء ضاقت بانتاجاتهم وبدائعهم مكتبات العالم وجامعاته ومدارسه.

كما كانت الحريات التي يتمتع بها مضرب مثل تحسدنا عليها الأنظمة الديكتاتورية سواء في محيطنا العربي او لدى الأعاجم.

أما الحياة السياسية، فلم تكن طاهرة تماما، بل كانت تتعرض بين حين وآخر لفضيحة تُحدث بعض «الارتجاجات» وما تلبث ان تدخل طي النسيان.

اما في أيامنا هذه، فلقد تحوّل لبنان من بلد يفخر به أبناؤه الى بؤرة ملأى بالملوثات و«انهر» وتلال النفايات، والمكبات العشوائية.

وتحوّل من بلد تشعّ منه العلوم والأفكار التقدمية الى بلد تدفن فيه المواد الاستشفائية الاشعاعية عشوائيا، فتثير الرعب والقلق في قلوب اللبنانيين وغيرهم من المقيمين على أرضه.

اما على المستوى السياسي، فالفضائح أصبحت من يوميات الوسائل الاعلامية وابتدع النافذون طريقة «فذة» في طوي صفحات الفضائح وذلك من خلال الكشف عن فضائح أدهى وأكبر تنسى المواطن فضيحة أمس، وتجعله يتحدث عن الفضيحة الجديدة.

وهكذا، فالفضيحة يقفل ملفها بفضيحة أخرى أشد وأضخم، ولا من يحاسب، او يحاسبون.

حتى تداول السلطة، وهي الفضيلة التي كان يتميز بها لبنان عن سائر جيرانه، أصبح شيئا من الماضي. والكل مستمر، وملتزم في موقعه ومرتاسه حتى الرمق الاخير.

الياس ابي شبكة الذي تغنى يوما بـ «وطن النجوم» وسعيد عقل، الذي اراد يوما ان «يلبن العالم» بما لدينا من حضارة وعلوم وفنون، وجبران خليل جبران الذي كان قد اقتطع لنفسه

لبنانا خاصا به يوم قال: «لكم لبنانكم ولي لبناني»، لا بد ان يكونوا من عليائهم يشاركوننا التحسّر على البلد الذي أحبوه وهم يرونه اليوم قد تحوّل الى مزبلة كبيرة وبؤرة يعيش فيها الفساد

وهذه الحقيقة جعلت منظمة الشفافية العالمية TRANSPARENCY INTERNATIONAL تصنّفه بـ «الدولة الأكثر فسادا في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا MENA»، وذلك في دراسة نشرتها

خلال الاسبوع الماضي وخصصتها بالفساد المستشري على امتداد المنطقة العربية الواقعة بين الخليج والمحيط.

لبنان هذا، ليس هو لبنان الذي حسدتنا عليه الشعوب الاخرى، وقيل يومها «نيال من له مرقد عزة في لبنان».

لبنان هذا هو لبنان «كيس الزبالة» وشيه موريس CHEZ MAURICE وهو من انتاج الطبقة الجديدة

النافذة، وليس فيه شيء من ذلك اللبّان، الذي زرع وحصد وأبدع وأنجب وصدر الى العالم الحرف والفكر والأدب والفن، ونعم شعبه لفترات طويلة في الماضي بالديمقراطية وبحياة هانئة نسبياً.

«أ.ز»

اسبوعية تصدر شهريا مؤقنا
تأسست عام ١٩٧٠
تصدر عن شركة البان
للطباعة والنشر والتوزيع ش.م.ل.

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

المستشار القانوني: مكتب المحامي كمال ابو ظهر

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

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

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

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

Oman:
+ 968 99429677
+ 968 92545713

Qatar:
+974 55062495

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 53 0694329

Bahrain:
+ 973 3 6024212

France:
+ 33 6 52379992
+ 33 6 45683951

Jordan:
+ 962 789815445
+ 962 789832028

Kuwait:
+ 965 97963441

Sudan:
+ 249 927195561

Tunisia:
+ 216 23039777

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

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

بدل الاشتراك السنوي:

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

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

press reader
connecting people through news



نمن النسخة: لبنان ٧٥٠٠ ل.ل. سوريا ٢٠٠ ل.س.، مصر ٣٠ جنيهات، الاردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريالاً، السعودية ٢٥ ريالاً، الكويت ٢ دينار، الامارات ٢٥ درهماً، البحرين ٢ دينار، سلطنة عمان ٣ ريال، العراق ٦ دينارات، السودان ٢ جنيهات، اليمن ١٠ ريالاً، ليبيا ٧ دينارين، المغرب ١٠ درهماً، FRANCE 5 EURO، CYPRUS 3 C.P.، U.K. 3.5 Stg، USA 7 US \$، GERMANY 5 EURO

طباعة: مطبعة بيبيلوس
توزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

« ركز على أهدافك وسوف تحققها وتتجح بالتأكيد »

أنطوني مارشل
مهاجم



 **SWISSQUOTE**



خذ زمام المبادرة

تداول الفوركس على swissquotefx.com

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



معرض BASELWORLD

عقارات

رئيس مجلس إدارة
«القدرة القابضة»
محمد بن ثعلوب
الدرعي يصف ما
يجري في الإمارات
وتحديداً في أبو ظبي
بالطفرة العقارية
الضخمة، ويدعو الي
عدم التشاؤم نتيجة
تراجع اسعار النفط
ص: ٣٠

مال ومصارف

مدير مكتب
«سويسكوت بنك»
SWISSQUOTE BANK
في الإمارات شادي
كرباج وجد في
الوضع الاقتصادي
العالمي فرصاً جيدة
لسوق التداول، وكشف
عن اطلاق البنك
مجموعة من عقود
الفرقات بأسعار
مغرية جداً ص: ١٠٢



في هذا العدد

حصاد الشهر: لبناننا غير لبنانهم - بقلم د. عبد الحفيظ البربري ٤
بصراحة: الدولة الأكثر فساداً في منطقة MENA ٦
رأينا: إلغاء السرية المصرفية.. لماذا في لبنان وليس في ولاية ديلاوير الاميركية ١٠

اقتصاد عربي وعالمي

رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠ تنمية شاملة لمستقبل أفضل ١٢
قيمة الاموال التي جمعها القراصنة عبر الجرائم الالكترونية ٢,٣ مليار دولار ١٤
محمد بن راشد افتتح ملتقى الاستثمار السنوي في مركز دبي التجاري العالمي ٢٠
فهد القرقاوي: مؤسسة دبي للاستثمار تؤدي دوراً توعوياً جازباً للفرص الاستثمارية ٢١
احمد محجوب مصبح: هدف جمارك دبي تحقيق قيمة مضافة للاقتصاد والمجتمع ٢٢

عقارات

هزاع بن زايد افتتح معرض سيتي سكيب أبو ظبي - تغطية خاصة ٢٨

لبنانيات

مخصصات وتعيينات المسؤولين اللبنانيين من بين الاعلى في العالم ٢٨
النائب محمد قباني: ازمة السير الى تقاوم وخسائرها تفوق ٣ مليارات دولار ٤٣
روجيه نسناس: التنمية تتعدى مكافحة الفقر والبطالة ٤٤
اي عملية شراء للرملة البيضاء هدر للمال العام ٤٥
نقاط سوداء: تخلف بلدي - بقلم المهندس زياد زخور ٥٠

مال ومصارف

خلاف افتتاح مؤتمر التكامل المصرفي العربي في الفينيسيا
رياض سلامة: موجودات مصرف لبنان تؤكد استمرار استقرار سعر صرف الليرة ٦٠
ارباح مصارف ألقا في لبنان تخطت ملياري دولار ٧٦
السرية المصرفية في لبنان... الى زوال؟ ٧٨
قراصنة اخترقوا الجهاز الالكتروني لبنك بنغلادش المركزي وشغلوه ٨٠
غازي ابو نحل يلاحق اصحاب البنك اللبناني الكندي في الولايات المتحدة ٨٨-٥٩
التحديات التي تواجه الاقتصاد العالمي يشرحها مبارك المنصورى محافظ البنك المركزي الاماراتي ٩٠
«البيان الاقتصادية» تشارك في تغطية مؤتمرات لتداول العملات في دبي والمملكة العربية السعودية ١١٤-١٠٠

تأمين

عقد لتغطية خسائر الاعتداءات الالكترونية من ميونيخ ري وببيلز ١١٨
فضائح اوراق بنما تطل اركان شركات التأمين ١٢٢
اغراء الموظفين حاملي الاسرار وضمهم الى شركة منافسة لا يمر دون عقاب ١٢٤
اقساط التأمين في المملكة العربية السعودية تخطت ٩,٥ مليارات دولار ١٢٨
ببكرز تحصل على تصنيف دولي ممتاز من ١.١م ببست ١٣٢
لوكتون تفتتح مكتبا اقليميا في الدار البيضاء ١٤٦
مؤتمر التكافل العالمي في دبي عرض لتحديات القطاع ومكامن قوته ١٤٨
افتتاح ملتقى دار البيضاء للتأمين برعاية الملك المغربي محمد السادس ١٥٢
التأمين الاسلامية - الاردنية تحتفل بمرور ٢٠ سنة على تأسيسها ١٧٤
سياحة: ١٧٨

نقل

اخبار النقل والمرافئ ١٨٢
حركة مرفأ بيروت و وارداته خلال شهر آذار وخلال الربع الاول من العام ٢٠١٦ ١٩٤-١٩٢
حركة مرفأ طرابلس و وارداته خلال شهر آذار وخلال الربع الاول من العام ٢٠١٦ ١٩٥
حركة الحاويات في مرفأ بيروت في آذار ٢٠١٦ ١٩٦
حركة السيارات في مرفأ بيروت في آذار ٢٠١٦ ١٩٨
سيارات ٢٠٠
نشاطات ٢٠٤
مجتمع: - ميراى فارس بويز - ٢١٩
تكنولوجيا: ٢٢٢
ساعات: تغطية خاصة لمعرض بازل للساعات BASELWORLD ٢٢٤

عقارات

فرهد عزيزي الرئيس
التفذي لشركة
عزيزي للتطوير تحدث
عن جديد مشاريعها،
وأبدي إيمانه بما تقوم
به على صعيد
مساهماتها العقارية
معتبراً ان رسالتها
ترك بصمة في عالم
التطوير ص: ٣٢



اقتصاد عربي وعالمي

قدمت شركة جيزي
GEZE ضمن باقتها من
أنظمة التحكم بنظام
التحكم بالدخول
GEZE SECOLOGIC
والذي يمكن اعتماده
كحل كامل ومتكامل
لجميع الأبواب. يذكر ان
رئيسها التنفيذي هو
السيد شارل قسطنطين
ص: ١٦



فوربس

فازت شركة «بات أوبشن»
BETOPTION وسيط
الخيارات الثنائية الأسرع
نمواً بجائزة أفضل وأفضل
جديد في المنطقة في
معرض الشرق الأوسط
المالي 2016 - MENA - دبي.
رئيس الشركة ماركو لافانا
قدم في مقابلة مع «البيان»
الاقتصادية» نصائح
وارشادات قيمة
للمتداولين في أسواق
المال ص: ١٠٥



تأمين

نوه الرئيس والمدير العام
لشركة تأمين الوفاء
WAFIA ASSURANCE
علي الهراج بتحقيق قطاع
التأمين المغربي نسبة
اختراق وصلت الي ٣,٢
في المئة، واعتبران
المخاطر الطارئة تشكل
فرصاً وتحديات في
الوقت عينه ص: ١٥٦





مال ومصارف

«الإسلامية لتنمية القطاع الخاص» تحتفي بإدراج صكوك بقيمة ٣٠٠ مليون دولار في ناسداك دبي، ورئيسها التنفيذي خالد العبودي يرى أن ناسداك دبي توفر روابط وثيقة بالمستثمرين في العالم الإسلامي وخارجه
ص: ١١٨



اقتصاد عربي وعالمي

كشف ولي ولي العهد السعودي الأمير محمد بن عبد العزيز عن أن «رؤية ٢٠٣٠» كانت ستطلق سواء بارتفاع النفط أو انخفاضه، وأشار إلى أننا في السعودية نستطيع أن نعيش في ٢٠٢٠ بلانفط
ص: ١٢

فوركس

«أي دي اس سيكويريتيز ADS SECURITIES للخدمات المالية الدولية تطلق أول تطبيق تداول متعدد الأصول، ورئيسها التنفيذي فيليب غانم توقع أن يكون التطبيق وسيلة جديدة للحصول على مستوى عال من الخدمة ص: ١٠٧



IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH: OUR LEBANON IS NOT 'THEIRS' - BY DR. ABDEL H. BARBIR	4
FRANKLY SPEAKING: LEBANON: THE MOST CORRUPT COUNTRY IN MENA	6
EDITORIAL: ABOLISHING BANK SECRECY. WHY IN LEBANON NOT IN DELAWARE?	10
ARAB AND WORLD ECONOMY:	
SAUDI ARABIA: 2030 VISION A BETTER FUTURE	12
COMPUTER PIRACY: PIRATES RAPED US \$ 2.3 BILLION	14
DUBAI ANNUAL INVESTMENT FORUM OPENED BY SHEIKH MOHAMAD BIN RASHED	20
FAHD ALGERGAWI: DUBAI FDI CORP IS PLAYING A SUBSTANTIAL ROLE	21
AHMAD MAHJUB MUSBEH: DUBAI CUSTOMERS ADMINISTRATION IS A VALUE ADDED	22
REAL ESTATES: ABU DHABI CITY SCAPE (SPECIAL COVERAGE)	

LEBANESE AFFAIRS:

HOW MUCH DO LEBANESE OFFICIALS COST US ANNUALLY? (MAZEN MJAWAZ REPORT)	38
DEPUTY MOH. KABBANI: TRAFFIC JAMS ANNUAL COST US \$ 3 BILLION	43
ROGER NASNAS: GROWTH BEING MADE IS BELOW RATE OF UNEMPLOYMENT	44
"WHITE SANDS" SCANDAL SHOULD NOT PASS	45
BLACK POINTS: MUNICIPAL BACKWARDNESS - BY ZIAD ZAKHOUR CIVIL ENGINEER-	50

BANKING AND FINANCE

ARAB BANKING CONFERENCE HELD IN BEIRUT	
BDL GOVERNOR: LEBANESE LIRA IS SECURE	60
LEBANON ALPHA BANKS PROFITS EXCEEDED US \$ 2 BILLION	76
LEBANON BANK SECRECY: IS IT OVER?	78
BANGLADESH CENTRAL BANK'S ELECTRONIC SYSTEM BROKEN IN AND OPERATED BY PIRATES	80
LEBANESE CANADIAN BANK EXECUTIVES SUED BY GHAZI ABU NAHL SHAREHOLDER	59-88
WORLD ECONOMIC CHALLENGES: BY MUBARAK AL MANSOURI GOVERNOR OF UAE CENTRAL BANK	90
MONEY EXCHANGE FORUMS HELD IN DUBAI AND SAUDI ARABIA SPECIAL REPORTS	100

INSURANCE

CYBER ATTACKS: NEW COVER CREATED BY MUNICH RE AND BEAZLEY	118
PANAMA PAPER'S IMPACT INSURANCE COMPANIES	122
"STEAL IN EMPLOYEES" IS A COSTLY OFFENCE	124
SAUDI ARABIA: PREMIUMS WRITTEN IN 2015 EXCEEDED US \$ 9.5 BILLION	128
BANKERS ASSURANCE RATING REAFFIRMED BY A.M. BEST	132
LOCKTON: A NEW BRANCH IN CASABLANCA	146
TAKAFUL ANNUAL FORUM IN DUBAI (SPECIAL REPORT)	148
CASABLANCA INSURANCE FORUM HELD UNDER THE AUSPICES OF KING MOHAMED SIXTH	152
JORDAN ISLAMIC INSURANCE CELEBRATED 20TH ANNIVERSARY	174
TOURISM	178

SHIPPING:

PORTS AND TRANSPORT NEWS	182
BEIRUT PORT: INCOME IN MARCH AND FIRST QUARTER OF 2016	192
TRIPOLI PORT: INCOME IN MARCH 2016	195
BEIRUT PORT CONTAINERS TURNOVER MARCH 2016	196
VEHICLES IMPORTS VIA BEIRUT MARCH 2016	198
MOTORS	200
CULTURAL ACTIVITY	204
SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ	219
TECHNOLOGY	222
SPECIAL PAGES: WATCHES AT BASELWORLD FAIR	224

اقتصاد عربي وعالمي

اعتبر الرئيس التنفيذي لشركة المدن الصناعية الاردنية الدكتور جلال الدبعي انخفاض اسعار النفط عالميا عاملا مشجعا على الاستثمار الصناعي في الاردن، وذكر بأن العقبة عامل جذب مهم لبعض الاستثمارات الخاصة بالتصدير ص: ٢٤



تأمين

رئيس ومدير عام مجموعة «ساهام» المغربية للتأمين أحمد مهدي تازي تحدث إلى «البيان الاقتصادية» عن وضع قطاع التأمين المغربي والمنتجات التي ستقدمها المجموعة لا سيما بعد إبرامها اتفاقية في مجال التأمين عبر الفصاف ص: ١٥٩



تأمين

اقترح مدير عام شركة اطلنتا للتأمين ATLANTA ASSURANCE جلال بنشقرن توافر ثلاثة عوامل اساسية لرفع نسبة الاحتراق التأميني في المغرب، داعيا الى انشاء مجموعات تأمينية متجانسة تتبادل المنافع وتتقاسم المخاطر ص: ١٦٠



الغاء السرية المصرفية..

لماذا في لبنان وليس في ولاية ديلاوير DELAWARE الاميركية؟

الكشف عن ثروتهم، وان ٦٥ بالمئة من الشركات الـ ٥٠٠ الاكبر في العالم المدرجة في مجلة فوربز FORBES هي شركات مسجلة في ولاية ديلاوير DELAWARE، وان اميركا تحمي الرساميل وتضمن السرية المصرفية للشركات المسجلة لديها وإن كانت تحارب الملاذات الاخرى مثل سويسرا، لوكسمبورغ وامارة ليختنشتاين LECHTENSTEIN المعزولة في جبال الالب.

السؤال الذي يمكن لحاكمية مصرف لبنان ان تستعين به اليوم لردّ الحملة الهادفة الى اجبار لبنان على الغاء السرية لمصرفية هو «لماذا نحن وليس ولاية ديلاوير او غيرها من الولايات التي تشكل دولة الاقتصاد الاول في العالم؟» وان كان التعاون مع المجتمع الدولي في اطار مكافحة التهرب الضريبي او تبييض الاموال فليس من لبناني يرفض ان يكون متعاوناً في هذه المجالات او غيرها. اما ان تسرب جريدة لوموند LE MONDE المعروفة برصانتها خبر عزم دول (OECD) على اجبار لبنان على الغاء السرية المصرفية، فتلك خطوة ربما يراد بها الضغط على لبنان كي يرضخ لإملاءات الدول التي تريد منه ان يعطي النازحين اليه صفة لاجئين توطئة لتوطينهم وبذلك يتحول اللبنانيون الى اقلية في ارض الآباء والاجداد. ووراء ذلك اغراض سياسية دولية تهدف الى تكريس مبدأ الدولة الصافية طائفيًا، والغاء الوطن الذي يتعايش فيه الناس على اختلاف عقائدهم منذ آلاف السنين. ■

السرية المصرفية معتمدة في ثلاث من الولايات المتحدة الاميركية وهي:

(١) ديلاوير DELAWARE.

(٢) نفاذا NEVADA

(٣) وايومينغ WAYOMING

والولاية الاهم بين الثلاث ديلاوير DELAWARE التي تضمن لصاحب الحساب المصرفي عدم الكشف عن اي من المعلومات المتعلقة بأنشطته التجارية او الاعمال او الصفقات التي يجريها خارج اراضي الولايات الاميركية المتحدة.

يبلغ عدد الشركات المساهمة المسجلة في ولاية ديلاوير DELAWARE ٦٥٠ الف شركة. ويقول الخبراء ان ولاية ديلاوير كانت القناة الرئيسية التي مرّت عبرها تريليونات الدولارات من سائر انحاء العالم الى الولايات المتحدة الاميركية، حيث يمكن لأي اجنبي ان يفتح حسابات مصرفية في ولاية ديلاوير DELAWARE عبر الخط الآتي ON-LINE.

ويأخذ الخبراء البريطانيون على الولايات المتحدة الاميركية تزعمها لمكافحة الملاذات الضريبية TAX HAVENS في العالم في الوقت الذي تعتبر هي اي الولايات المتحدة الاميركية الملاذ الضريبي الاكبر والاكثر صلابة في العالم.

وتذكر مؤسسة الشفافية الدولية TRANSPARENCY INTERNATIONAL ان القوانين التجارية في الولايات المتحدة الاميركية لا سيما في ديلاوير تضمن لأصحاب الحسابات المصرفية عدم

البنك العربي أفضل بنك في الشرق الأوسط 2016



arabbank.com



البنك العربي
ARAB BANK



النجاح مسيرة

رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠ تنمية شاملة لمستقبل أفضل

محمد بن سلمان: نستطيع العيش بدون نفط في ٢٠٢٠



الأمير محمد بن سلمان بن عبد العزيز
ولي ولي العهد

أقر مجلس الوزراء السعودي في جلسة عقدها برئاسة خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبد العزيز، رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠ والتي أعدها مجلس الشؤون الاقتصادية والتنمية الذي يرأسه ولي ولي العهد الأمير محمد بن سلمان بن عبد العزيز. واعتبرت الرؤية خطة تحول اقتصادي وطني قيد التنفيذ على مستوى العالم.. وكشف الأمير محمد بن عبد العزيز في مقابلة صحافية عن ان الرؤية كانت سنطلق سواء بارتفاع النفط أو انخفاضه، مشيراً الى انها «لا تحتاج الى أسعار نفط مرتفعة، بل تتعامل مع أقل أسعاره واننا نستطيع ان نعيش في ٢٠٢٠ بدون نفط».



الملك سلمان بن عبد العزيز
خادم الحرمين الشريفين

حالة ادمان نفطية

وحول خطته في الاعتماد على مصادر دخل غير نفطية، قال الأمير محمد أنه «أصبحت لدينا حالة ادمان نفطية في السعودية فعملت تنمية القطاعات كثيراً»، مشيراً الى ان المملكة أسست وأدارها الملك عبد العزيز ورجاله بدون نفط. وبين ولي ولي العهد، ان صندوق الاستثمارات لن يدير أرامكو، وسيكون هناك مجلس إدارة، كاشفاً ان هذا الصندوق سيسيطر على ١٠٪ من القدرة الاستثمارية في العالم، وأنه سيتم تحويل أراضي الدولة الى صندوق الاستثمارات لتطويرها وحل مشاكل المدن.

٣ نقاط قوة

وقال الأمير محمد أن السعودية تملك ٣ نقاط قوية لا ينافسنا عليها أحد، «فعمقنا العربي والإسلامي وقوتنا الاستثمارية وموقعنا الجغرافي.. نقاط قوة لنا، جسر الملك سلمان سيكون أهم معبر بري في العالم، وسوف يوفر فرصاً ضخمة للاستثمار والبناء، واستثمار الموقع الجغرافي سيجعل البضائع تمر من خلال السعودية بمئات

المليارات».

واعتبر ٢٠١٥ سنة الإصلاح السريع، وستكون ٢٠١٦ إصلاحاً سريعاً ممنهجاً ومخططاً له، مضيفاً ان الملك سلمان عمل عملاً قوياً لهدر رأس الهرم في السلطة التنفيذية.

الغرين كار

وقال الأمير ان الغرين كار سيمكن العرب والمسلمين من العيش طويلاً في المملكة، وأنه سيكون رافداً من روافد الاستثمار في المملكة، وأنه سيطبق خلال الخمس سنوات المقبلة.

٣٠ مليون معتمر في ٢٠٣٠

وأشار ولي ولي العهد، الى أنه «إذا ارتفع النفط، بلا شك سيكون الداعم والمحفز القوي، لأنه سيسهل إجراءات كثيرة جداً، لكن الرؤية الجديدة للسعودية لا تحتاج الى أسعار نفط مرتفعة، بل تتعامل مع أقل أسعار النفط. وأعتقد أنه في سنة ٢٠٢٠ إذا توقف النفط نستطيع ان نعيش بدون نفط».

مضيفاً «نحن اليوم نبذل جهداً أكبر لإقناع الجميع سواء في الجهاز الحكومي وفي السلطة التنفيذية، أو في السلطة التشريعية أو لإنجازها».

السلطة القضائية أو المواطنين أو رجال الأعمال. هذا مصيرنا كلنا كسعوديين، فلا بد للكل أن يقوم بدوره في هذه الرؤية»، مشيراً الى ان «هناك ٨ ملايين معتمر، يأتيون الى السعودية في كل عام تقريباً، ونتوقع في ٢٠٢٠ نحو ١٥ مليون معتمر وفي ٢٠٣٠ نحو ٣٠ مليون معتمر، إن هناك جزءاً متوافراً من البنية التحتية، مطار جدة الجديد سوف يخدم هذه الرؤية بشكل كبير جداً. الطائف سوف يخدم هذه الرؤية بشكل كبير جداً. سيستقبل عدداً ضخماً جداً، ويستوعب هذه الأعداد. البنية التحتية لمكة قوية جداً. قطار الحرمين هو رافد قوي ومهم لدعم هذه الأرقام. الآن نحاول ان ننجز مترو مكة في أسرع وقت. البنية التحتية ذات التكلفة العالية لتحقيق هذا الشيء موجودة. فقط نحتاج الى أشياء بسيطة لدعم هذا الأمر. نمتلك الكثير من الأراضي المجاورة للحرم المكي، سواء مملوكة للحكومة أو للمواطنين هذه سوف تستثمر. وسوف تسهم في جزء بايواء هذه الأرقام الكبرى. فما أعتقد أنه يعد تحدياً، أعتقد فقط هو مسألة إجراءات وتنظيم والعمل يجري لإنجازها».

We don't aim to meet expectations. We strive to exceed them.

At ACE Insurance, we know that there is enough to occupy your mind without insurance being something to worry about. That's why we strive to make it as easy as possible. We will be there at all times to look after all your insurance needs quickly and with the minimum bureaucracy. So relax and let ACE take the weight off your shoulders.

For more information, email info@ace-ins.com



Insurance & Reinsurance Brokers
Insurance Consultants



www.ace-ins.com

Part of  MIG

أزدان القطرية» تصادق على إصدار صكوك إسلامية بقيمة مليار دولار**د. خالد آل ثاني: بلورة عمليات استثمارية جديدة لتعزيز****وجودنا في قطاعات الاستثمار**

صادقت عمومية جمعية مجموعة أزدان القابضة على توصية مجلس الإدارة بإصدار صكوك إسلامية بقيمة مليار دولار أو ما يعادلها من العملات الأخرى، في إطار مساعي المجموعة وتوجهاتها لتحقيق خطة عام ٢٠١٦، الممثلة في التوسع في استثماراتها وتعزيز نجاحها.

وكانت «أزدان» أفصحت عن نتائجها المالية للسنة المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٥ والتي

كشفت فيه عن تحقيق صافي ربح يتجاوز حاجز ١,٦٦ مليار ريال قطري بنمو قياسي بلغ ٢٢ في المئة، مقارنة بعام ٢٠١٤.

وقال رئيس مجلس ادارة المجموعة الدكتور خالد بن ثاني بن عبدالله آل ثاني «ان أداء المجموعة على مدار ٢٠١٥ جاء استثنائياً من حيث النجاح في زيادة الأرباح رغم التحديات التي واجهت أسواق المنطقة من جراء انخفاض أسعار النفط وتأثيره في أسواق المال».

أضاف: «نعتبر عن رضانا بمتانة الوضع المالي للمجموعة مع النمو الهائل في وتيرة أرباحنا القياسية، كما نعمل على بلورة واقعية لعمليات استثمارية جديدة لتعزيز وجودنا في مختلف قطاعات الاستثمار، مستخدمين في ذلك آليات من بينها استصدار الصكوك الإسلامية بقيمة مليار دولار، بعد دراستنا الوافية ومشاركتنا في عدد من المؤتمرات المحلية والدولية التي تتناول العمل في قطاع التمويل الإسلامي وبعد استشرافنا نجاحه في عالمنا المعاصر، إضافة الى دراستنا لأفضل الأدوات التمويلية الإسلامية، ومن بينها الصكوك الإسلامية».

ارتفعت عائداتها الى ١,٥٩٨ مليون درهم**٢٠٦ ملايين درهم أرباح القدرة القابضة في ٢٠١٥**

خليفة يوسف الخوري
القدرة القابضة

أقرت الجمعية العمومية لشركة القدرة القابضة توزيع أرباح بنسبة ٨ في المئة على المساهمين عن العام ٢٠١٥ بزيادة ١ في المئة عن ٢٠١٤.

وحققت الشركة ٢٠٦ ملايين درهم صافي أرباح عن السنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٥، مقابل ١٠٥ ملايين في عام ٢٠١٤.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة خليفة يوسف الخوري «حققنا ربحية للسنة الرابعة على التوالي، فانعكست زيادة الأرباح في العام الماضي على صافي العائد على أسهم الشركة، لترتفع من ١٧,٦ فلساً للسهم الواحد عام ٢٠١٤ الى ٣٤,٤ فلساً للسهم في ٢٠١٥ بزيادة قدرها ٩٦ في المئة».

وأكد الخوري ان الشركة تتطلع لأن تكون الشريك الرائد والمفضل عالمياً في مجال الاستثمار، وتسير نحو ذلك بخطى واثقة وثابتة في ظل ارتفاع عائداتها من ١,٥٥٧ مليون درهم في عام ٢٠١٤ الى ١,٥٩٨ مليون درهم في ٢٠١٥.

رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية يرحب بإنشاء**منظمة الأمن الغذائي الإسلامية ويؤكد التعاون الوثيق معها**

أعرب رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية الدكتور احمد محمد علي عن شكره وتقديره لرئيس جمهورية قازاخستان نور سلطان نازارباييف ولرئيس الوزراء كريم ماسيموف، ولجمهورية قازاخستان شعباً وحكومة لاستضافتهم الاجتماع الافتتاحي لمنظمة الأمن الغذائي التابعة لمنظمة التعاون الإسلامي. كما ثمن جهود نازارباييف لقيادته مبادرة إنشاء «المنظمة الإسلامية للأمن الغذائي» وتخصيص مبنى لمقرها ودعم ميزانيتها التشغيلية للسنوات الثلاث الأولى.

وأكد علي ان البنك الإسلامي للتنمية على استعداد للتعاون الوثيق مع المنظمة الإسلامية للأمن الغذائي، مشيراً الى ان الزراعة هي العمود الفقري لاقتصادات العديد من الدول. كما أوضح د. أحمد ان هذه الخطوة تتفق وأهداف الخطة العشرية للبنك الإسلامي لتخفيف الفقر، وتعزيز التعاون والتضامن بين الدول الأعضاء، وتمكين التمويل الإسلامي من خدمة التنمية. واستعرض التوجهات الرئيسية لتلك الخطة في قطاع الزراعة والأمن الغذائي والتي يمكن ان تشكل برامج عمل مشتركة مع المنظمة.

قيمة الأموال التي جمعها القراصنة عبر الجرائم الإلكترونية ٢,٢ مليار دولار**الـFBI: ارتفاع نسبة عمليات القرصنة ٢٧٠ بالمئة خلال خمسة أشهر**

نقلت وكالة رويترز عن الشرطة الأميركية الاتحادية (FBI) ان المبالغ التي سطا عليها قرصنة الإنترنت في العالم خلال السنتين الماضيتين عبر انتحال التزوير وانتحال أسماء وعناوين تعود لشركات ومؤسسات وأشخاص حقيقيين بلغت ٢,٢ مليار دولار أميركي. وذكر ناطق باسم (FBI) انه تم جمع المعلومات المتعلقة بعمليات التزوير عبر التواصل الإلكتروني من ٧٩ دولة وان عدد الضحايا الذين سطا القرصنة على أموالهم بلغ ١٧٦٤٢ شخصاً. وتوقعت الشرطة الاتحادية ان يرتفع عدد عمليات التزوير والسطو على الناس عبر الإنترنت، لأن القرصنة يستنبطون أساليب خداع جديدة، لا تعرفها أجهزة حماية الأنظمة الإلكترونية.

وقال ان هذه الجرائم تتميز بكونها الأقل تعرضاً للخطر والتي تأتي بالعائد الأكبر على مرتكبيها IT IS A LOW RISK HIGH AWARD CRIME. وتتم عمليات التزوير بحصول القرصنة على العناوين الإلكترونية وأرقام الحسابات المصرفية لأصحاب الكمبيوتر، ثم يعمد القرصنة الى انتحال صفة ضحاياهم لإجراء تحويلات من حساباتهم المصرفية على حسابات يتولى القرصنة إدارتها في بلدان أخرى.

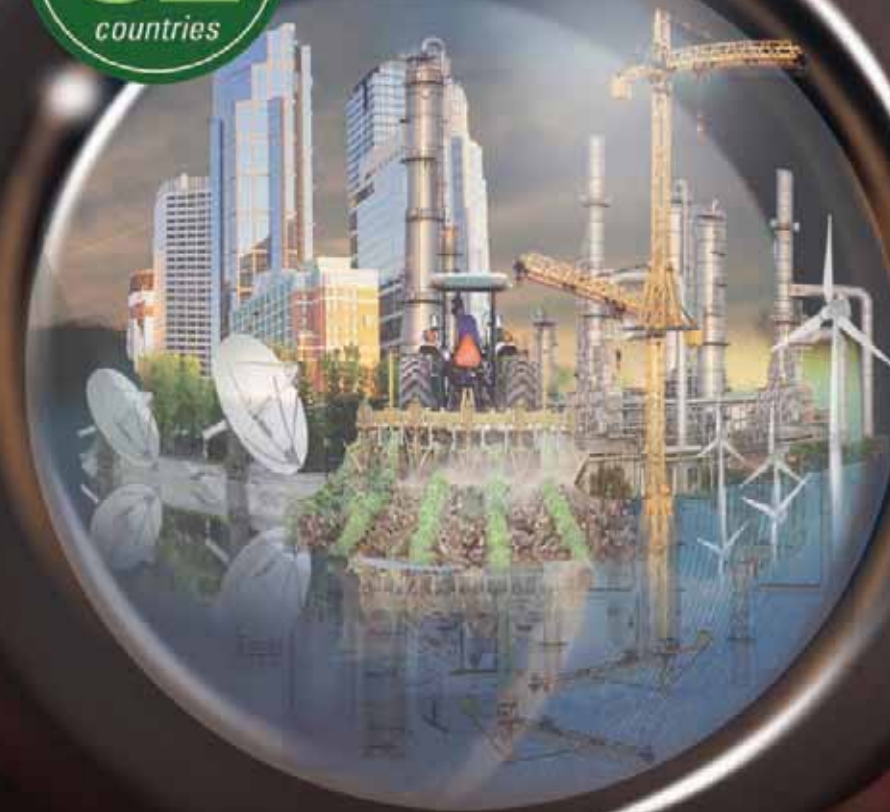
وذكرت الشرطة الأميركية الاتحادية ان عدد ضحايا القرصنة الإلكترونية ارتفع بنسبة ٢٧٠ بالمئة خلال الأشهر الخمسة الأولى من سنة ٢٠١٥ ومن بين الضحايا الذين استولى القرصنة على أموالهم AUSTRIAN AIRCRAFTS PARTS وهي شركة نمسوية متخصصة بإنتاج قطع غيار الطائرات.

IC THE DEVELOPMENT

Available in

52

countries



**Enabling Enterprise
Building Prosperity**

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

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



حل كامل ومتكامل لجميع الأبواب GEZE تقدم نظام التحكم بالدخول SecoLogic لأنظمة أمن المباني

بالأبواب المنفردة والذي يعمل بشكل تقريبي مع كافة أنواع بطاقات التعريف بالإضافة إلى إمكانية استخدام مفاتيح السيارة الإلكترونية كبديل لبطاقات التعريف مما يقلص الحاجة إلى بطاقات تعريف إضافية أو الإكتفاء بالبطاقات المتوفرة لدى المستخدم.

من أجل الحفاظ على الخصوصية والأمن فإن كافة البيانات تنقل بشكل عالي التشفير مما يؤدي إلى تفادي أي أخطاء أو السماح للأشخاص غير المصرح لهم بالدخول.

حرصت شركة جيزي GEZE على أن يكون قارئ البطاقات لنظام GEZE GCER 100 أنيقاً وعملياً بحيث يمكن استخدامه بشكل عملي للمنشآت المتوسطة الحجم وبعدد أقصاه ١٠٠ مستخدم. نظراً لسهولة التركيب والإستخدام

فأنه يمكن استخدام نظام جيزي GEZE GCER 100 في المنازل والمباني الخاصة بغض النظر عن مكان تركيب القارئ سواء كان داخلياً أو خارجياً معرضاً للعوامل الجوية.

وبذلك تقدم شركة جيزي GEZE نظام GEZE GCER 100 كجيل جديد لأنظمة التحكم بالدخول GEZESecoLogic.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة الشرق الأوسط هو السيد شارل قسطنطين CHARLES CONSTANTIN.



شارل قسطنطين

GEZE

قدمت شركة جيزي GEZE، ضمن باقتها من أنظمة التحكم، نظام التحكم بالدخول GEZE SecoLogic والذي يمكن اعتماده كحل كامل ومتكامل لجميع الأبواب. ويعتمد هذا النظام على شبكة الأنترنت Web- Based في إدخال وقراءة البيانات بدون الحاجة لأي برمجيات إضافية.

هذا ويمكن استخدام النظام GEZE SecoLogic مع قارئ للبطاقات أو قارئ لبطاقات التعريف وربطه بمختلف مكونات الأبواب ليلاقي متطلبات المباني الحديثة في «إدارة التصاريح وأذونات الدخول».

نظراً لحجم قارئ البطاقات أو البطاقات فإنه يعطي المستخدم أو المصمم الحرية في اختيار المكان الأنسب لربط القارئ بباقي مكونات النظام والأبواب التي يراد التحكم بها.

ويعد نظام جيزي GEZE للتحكم بالدخول GEZE SecoLogic نظاماً فعالاً وقابلاً للتكيف مع المتطلبات العصرية في تقديم تصاريح الدخول اللازمة للزوار أو المستخدمين حسب المكان والزمان. كما ويعتبر النظام حلاً بسيطاً وسريعاً في التركيب سواء للأبواب المنفردة أو الموصولة إلى شبكة كما هو الحال في البنوك والشركات الكبرى.

هذا وقد طورت شركة جيزي GEZE نظام GEZE GCER 100 الخاص

حول GEZE

GEZE GmbH هي واحدة من الشركات العالمية الرائدة المطورة والمصنعة للأنظمة الإنشائية للأبواب والنوافذ وتقنيات السلامة. تقدم شركة GEZE مجموعة شاملة من المنتجات، منها تقنيات الأبواب وأنظمة الأبواب الآلية، وأنظمة الزجاج، وأنظمة طرد الدخان والحرارة، وتقنيات السلامة، وكذلك تقنيات النوافذ والتهوية.

وبصفتها إحدى الشركات الرائدة في الابتكار والتصميم في السوق، أثرت هذه الشركة العائلية التي تدار بشكل مستقل، تأثيراً كبيراً في تقنيات تصميم المرافق وبنائها من خلال التطويرات الرائدة التي أدخلتها. ويجري باستمرار دفع هذه التطويرات إلى الأمام في مركز التكنولوجيا الخاص بالشركة. كما ان تحقيق أعلى معايير الجودة في منتجات شركة GEZE يعني أنها تساهم في إرساء بعض مفاهيم البناء الأكثر ابتكاراً في العالم وتضمن توفير الراحة والأمان في تكنولوجيا البناء. المصدر: GEZE الشرق الأوسط.



● لمزيد من المعلومات حول منتجات GEZE، يُرجى زيارة الموقع الإلكتروني <http://www.geze.com/>

SOLUTIONS FOR YOUR NEEDS



SUPREME BUILDING TECHNOLOGY - Innovative systems for door, window and safety technology

GEZE is one of the world's leading developers and manufacturers of construction systems for door, window and safety technology. As one of the market, innovation and design leaders, the independently-managed family company has decisively influenced facility engineering and building technology with pioneering developments. These developments are constantly being driven onwards in the company's technology centre.

Door Technology | Automatic Door Systems | Window Technology | Safety Technology



BEWEGUNG MIT SYSTEM

شركة المدن الصناعية الاردنية عرضت فرصها الاستثمارية ضمن فعاليات ملتقى الاستثمار د. جلال الدبعي: حركة استثمار نشطة نتيجة لعوامل الامن والاستقرار في الاردن



د. جلال الدبعي خلال احد اجتماعاته



صورة تذكارية

عرضت شركة المدن الصناعية الاردنية خلال مشاركتها بفعاليات ملتقى الاستثمار السنوي والمعرض المرافق له فرص الاستثمار المتاحة في مدنها الصناعية امام المستثمرين العرب والاجانب الذين شاركوا بالفعالية.

واكد الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور جلال الدبعي خلال لقائه عددا من المستثمرين ورجال الاعمال في الجناح المخصص للشركة على المناخ الاستثماري الملائم والامن الذي تتمتع به المملكة.

ويبين الدبعي ان المدن الصناعية الاردنية شهدت حركة استثمار نشطة خلال الربع الاول من العام الحالي في مختلف مدنها الصناعية وخصوصا في مدينة الموقر الصناعية، نتيجة لعوامل الامن والاستقرار التي يحظى بها الاردن كملاد آمن لانشاء الاستثمارات الصناعية، بالاضافة الى سلسلة الحوافز التي اقرتها الشركة مؤخرا الجذب واستقطاب الاستثمارات الصناعية والمحلية. مشيرا الى ان الشركة تلقت عددا من طلبات الاهتمام بالاستثمار ضمن المدن الصناعية خلال مشاركتها بفعاليات الملتقى والمعرض المصاحب له، والتي سيتم دراستها والتواصل مع المستثمرين بشأنها، لافتا الى انه تم «عقد العديد من اللقاءات الثنائية خلال المعرض مع ممثلي الجهات الاقتصادية المشاركة لبحث اوجه التعاون المشترك في مجال المدن الصناعية».

«بلاس بروبرتيز» تشارك في معرض بايجينغ العالمي للعقارات



جورج شهوان

PLUS PROPERTIES

شاركت مجموعة «بلاس بروبرتيز» PLUS PROPERTIES في معرض بايجينغ العالمي للعقارات BEIJING INTERNATIONAL PROPERTY SHOW في الصين بهدف تسويق مشاريعها في كل من دبي وقبرص والالتقاء بوكلاء المجموعة الصينيين. وتسعى مجموعة بلاس بروبرتيز دائما لان تكون حاضرة في المعارض العالمية واحداث الترويج البارزة. يذكر ان رئيس مجموعة «بلاس بروبرتيز» هو السيد جورج شهوان.



جناح PLUS PROPERTIES

١٦٠ مليون درهم أرباح «رأس الخيمة العقارية» في ٢٠١٥

محمد القاضي: قادرون استراتيجياً على بلوغ آفاق جديدة

من النمو والتقدم



خلال انعقاد الجمعية العمومية

أقرت «رأس الخيمة العقارية» إحدى أكبر شركات التطوير العقاري في إمارة رأس الخيمة والمدرجة في سوق أبوظبي للأوراق المالية تخصيص مقدار خمسة في المئة كحصة أرباح خلال اجتماعها السنوي الذي انعقد في فندق ريكسوس باب البحر في رأس الخيمة. هذا وسجلت «رأس الخيمة العقارية» صافي أرباح بنمو ٢,٨ في المئة إلى ١٦٠ مليون درهم في ٢٠١٥، متخطية أرباح ٢٠١٤ التي بلغت ١٥٥,٧ مليون درهم. وبلغت الإيرادات الإجمالية ٣٦٧,٨ مليون درهم، فيما كانت قيمة الأصول الإجمالية ٤,٧٥ مليارات درهم. وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة محمد سلطان القاضي: «حققت الشركة إنجازا غير مسبوق بفضل المساندة المثالية من عملائها الكرام والدعم الهائل من مساهميها، بالإضافة إلى الالتزام التام بالمهنية وأخلاق العمل العالية لدى فريق العمل لدينا، هذا بالإضافة إلى احتلالنا موقعا مرموقا يجعلنا قادرين من الناحية الإستراتيجية على بلوغ آفاق جديدة من النمو والتقدم».

شقق ابتداءً من
\$ 150,000

**SKY
TOWERS**
NEW DOHA
LEBANON

جاهز
للسكن

حياة الرفاهية

- مسابح داخلية وخارجية
- ملاعب كرة مضرب، كرة سلة وكرة طائرة
- مركز تجاري خاص بمساحة ٣٠٠٠ م^٢
- **تسهيلات مصرفية**

- مجمّع سكني مؤلف من ١٠ أبراج
- مساحات ابتداءً من ٧٥ الى ٣٨٤ م^٢
- ١٥ دقيقة عن بيروت
- حراسة وصيانة على مدار الساعة

التطوير:

CIBC 
Real Estate Developer

تابع صفحاتنا على:



01 900 000
www.plusproperties.com.lb

البيع والتسويق:

PLUS 
PROPERTIES

محمد بن راشد افتتح «ملتقى الاستثمار السنوي» في مركز دبي التجاري العالمي؛

استضافة الإمارات للملتقيات والمعارض المتخصصة تعزز فرص نمو الإقتصاد الوطني



الشيخ نهيان آل نهيان يحاور احمد محبوب مصبح



محمد بن راشد متوسلا حمدان بن محمد وسيف بن زايد واحمد بن سعيد وريم الهاشمي وسهيل المزروعى وناي الزيوذي ورئيس جمهورية تنارستان ورئيس وزراء جورجيا



مدير اجواندي داخل جناح ICD



من اليمين: د. جلال الدبعي وغي مروان دييولاكي داخل جناح JIAC



الشيخ نهيان آل نهيان يحاور خليفة سهيل الزفين



مسعود العور



محمد يوسف يعقوب



موزة سعيد المري

مختلف دول العالم، وإقامة شركات اقتصادية وتجارية واستثمارية تسهم في توفير فرص العمل للشباب وتدعيم الإقتصاد الوطني وتنويعه.

كلام الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم جاء خلال افتتاحه ورعايته «ملتقى الاستثمار السنوي» في مركز دبي التجاري العالمي.

هذا وجال صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم على أجنحة المعرض المصاحب للملتقى والذي شاركت فيه أكثر من

١٥٠ جهة استثمارية من مختلف القطاعات العامة والخاصة وتعرف سموه ومرافقوه من القائمين على منصات الدول والجهات العارضة الى الإمكانيات الاستثمارية المتوافرة لدى هذه الجهات ومقومات نجاح الاستثمارات وتحقيق الجدوى الإقتصادية المرجوة منها.



«سلفي» لأركان DUBAI FDI

أكد صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة، رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي «ان استضافة الإمارات للملتقيات والمعارض الدولية المتخصصة، تعزز فرص نمو الإقتصاد الوطني وتبني شركات استثمارية».

وأعرب سموه عن سعادته بالثقة التي تحظى بها الإمارات في المحافل الدولية، لا سيما لجهة الحكومات وشركات القطاع الخاص المهمة بالتنمية الاقتصادية والبشرية المستدامة وبناء تعاون مثمر على صعيد الاستثمار والتبادل التجاري والثقافي والعلمي.

وأثنى سموه على جهود وزارة الإقتصاد وعلى رأسها الوزير سلطان المنصوري، التي تسعى من خلال المشاركة أو تنظيم مثل هذه المؤتمرات والمنديات الإقتصادية الدولية والإقليمية، الى تعزيز علاقات الإمارات مع

فهد القرقاوي (مؤسسة دبي لتنمية الاستثمار DUBAI FDI):

نؤدي دورنا التوعوي والجاذب للفرص الاستثمارية في مختلف القطاعات



تعمل مؤسسة دبي لتنمية الاستثمار DUBAI FDI على تعزيز اسلوب العيش في اماره دبي والتواصل مع مختلف الدول وتوجيه الشركات الى وجهات استثمارية وفتح اسواق امام المستثمرين الآتين الى الامارة. المدير التنفيذي في المؤسسة فهد القرقاوي رأى ان اللقاءات الجانبية بين هيئات الاستثمار اثناء انعقاد مؤتمر دبي للاستثمار كانت مميزة وذات هدف واقعي، ونوه بسياسة دولة الامارات الاستثمارية الناجحة، مقدرًا التفاعل الحكومي مع القطاعات الانتاجية، مبرزًا دور المؤسسة التوعوي والجاذب للفرص الاستثمارية في مختلف القطاعات، مظهرًا اهمية اماره دبي باعتبارها سوقًا رئيسية تخدم ٢,٤ مليار مستهلك في شبه القارة الهندية والشرق الاوسط وشمال وشرق افريقيا، مثنًا نجاحها في تحويل القطاعات وتنوعها بفضل بنيتها التحتية.

استقطاب الاستثمارات

■ ما تقيمكم لفعاليات مؤتمر دبي للاستثمار؟

– انه مؤتمر جيد ويزداد تطورًا وتنوعًا عامًا بعد آخر، كما يحاول المنظّمون ادخال المزيد من المجالات اليه بما يختص بالشركات الممثلة في المعرض او الجهات الاخرى، سواء كانت دولًا او مدنًا او اقاليم. وستصدر عن هذا الملحق تقارير خاصة بالاستثمار توثق ما تم الحصول عليه من معلومات على مستوى العالم، وفي اعتقادي ان اللقاءات الجانبية التي حدثت بين هيئات الاستثمار اثناء المؤتمر مميزة وذات هدف واقعي وهي تمنح كل الجهات اريحية في التعامل واستقطاب استثمارات بشكل مختلف، الى جانب تنوع مصادر التنمية الاستراتيجية عبر جذب الاستثمارات والاطلاع على التجارب الاستثمارية الاخرى في دول مختلفة.

رؤيا حكومية حكيمة

■ يمر العالم اليوم بظروف اقتصادية متقلبة مع نوع من عدم الاستقرار النفسي ايضا في المنطقة العربية نتيجة عوامل عدة من بينها انخفاض اسعار النفط، بينما نلاحظ بوضوح الشعور الإيجابي وجو التفاؤل في دولة الامارات ودبي تحديداً. فما هي المقومات المتبعة لجذب الاستثمارات الى الدولة عموماً ودبي تحديداً؟

– اعتمدت دولة الامارات وخصوصاً دبي سياسة استثمارية ناجحة اثبتت نجاحها، ساعدها في ذلك وضوح الرؤيا لدى القيادة وانعكاس ذلك على رجال الأعمال والمستثمرين وحتى الاشخاص العاديين، فالاهداف مرسومة بوضوح والخطة قائمة، بحيث ان الجميع ينظرون الى الهدف ذاته ويعلمون تماماً بإمكانية الوصول اليه وهم يعملون لتحقيقه، مع اخذهم بالاعتبار انه ليس مجرد استراتيجية انما عمل مستمر لتحقيق الفكرة وبلورتها، وساهمت في ذلك الى حد كبير قنوات التواصل والبيانات

الموضوعة. ومهما يكن فثمة اتصال وتفاعل داخل الامارات مع القطاعات الانتاجية وقد اوجد ذلك جواً من التفاؤل معززاً بالرؤيا الحكومية الحكيمة، فحكومة الامارات تعتمد مبدأ التواصل مع قطاعات الاعمال والمقيمين على ارض البلاد بشكل دوري ومستمر بهدف تصويب الاهداف والاستراتيجية، وهذا كله يلغي التردد ويساعد على الاقدام والتنفيذ بشكل مدروس ومتكامل.

تعزيز رؤيا ٢٠٢١

■ ما مدى مواكبة مؤسسة دبي لتنمية الاستثمار لهذه الاستراتيجية والرؤيا؟

– تقع خطط مؤسس دبي لتنمية الاستثمار ضمن خطط استراتيجية دبي لسنة ٢٠٢١ ويحتّم علينا دورنا تعزيز هذه الرؤيا باستقطاب قطاعات اقتصادية جديدة، وهنا يتعلق دورنا بمحورين، اولهما توعوي ويقضي بإبراز اهمية الرؤيا بالنسبة للمستثمرين في سبيل اتخاذ قرارات استثمارية تواكب هذه الرؤيا. اما الجانب الثاني فيقوم على جذب فرص استثمارية نوعية تعزز من بعض الرؤى وتخلق فرصاً جديدة في قطاعات مختلفة مثل قطاع الإقتصاد الاسلامي، قطاع التقنية... لكن بغض النظر عن القطاع الذي نلجأ اليه فإننا نجد دورنا في تعزيز الرؤيا داخل قطاعات مستحدثة.

دبي سوق رئيسية

■ بعد انخفاض اسعار النفط، الى اية قطاعات يتم التوجه حالياً للاستثمار فيها واين يجب ان يكون التنوع الاستثماري، وهل ثمة قطاع معين يمكنه ان يحل مكان النفط في دول الخليج؟

– تعد دولة الامارات اليوم اقل الدول تأثراً بمعضلة انخفاض اسعار النفط، بحكم انها الاقل اعتماداً عليه بين دول الخليج، مع الاخذ بالاعتبار السياسة المالية التي تتبعها الدولة للسنوات المقبلة والتي اعطت مؤشراً جيداً على التحول، لكننا لا ننكر ان بعض القطاعات لا زالت تعاني،

انما يبقى السؤال هل لدينا سرعة استجابة للتحول بالقطاعات، ونجيب هنا بالتأكيد خصوصاً ان الوضع حالياً مختلف تماماً عما كان عليه خلال الازمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨. فثمة حالياً دورة اقتصادية عادية ننظر من خلالها الى التركيز على دور الملاذات الآمنة في الظروف الصعبة، وفي هذا الاطار هناك دول لم تكن تتواصل معنا سابقاً على الصعيد الاقتصادي وهي تتطلع اليوم للاستثمار في دبي باعتبارها مركزاً رئيسياً للتواصل والربط ومن ضمنها اسواق شرق اوربا واميركا اللاتينية. يبقى ان دبي اليوم سوق رئيسية تخدم ٢,٤ مليار مستهلك في شبه القارة الهندية والشرق الاوسط وشمال وشرق افريقيا. انها المدينة الرئيسية التي تؤدي هذا الدور كاملاً وان لم تكن عاصمة، لذا فالجانب السياسي لا دور له، والتركيز حالياً على الدور الاقتصادي، بالإضافة الى سرعة التنوع والتحول في القطاعات بمؤازرة من البنية التحتية المتوافرة ورغبة المستثمرين في الوصول الى الاسواق، لكن ايضا انطلاقاً من مكان يرغبون بالاقامة والعيش فيه.

اننا في مؤسسة دبي لتنمية الاستثمار نعمل جاهدين على تعزيز اسلوب العيش في الامارة والتواصل مع مختلف الدول وتوجيه الشركات الاستثمارية الى اسواق اخرى وفتح اسواق امام المستثمرين الآتين الى دبي، والتي اضحت محور نمو وفق خطة تنمية تعتمد على التنوع وازالة التحديات امام حركتي الاستثمار والتجارة. ■

خليفة سهيل الزفين

(الرئيس التنفيذي لمؤسسة مدينة دبي للطيران (DUBAI SOUTH):

منتدى الاستثمار حافز للشركات على الابتكار

وتقديم خدمات جديدة



على مساحة ١٤٥ كلم ٢، تم التخطيط لـ DUBAI SOUTH لتقام على أساس سعادة الفرد. وترتكز فكرة انشاء هذا المشروع على رؤية صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة ورئيس مجلس الوزراء في دولة الامارات العربية المتحدة وحاكم دبي. الرئيس التنفيذي في

مؤسسة مدينة دبي للطيران DUBAI SOUTH خليفة سهيل الزفين وصف منتدى الاستثمار السنوي بالرائع والحافز للشركات على الابتكار وتقديم خدمات جديدة، ووجد في عامل الوقت التحدي الوحيد، معتبراً المؤسسة مركزاً رئيسياً لايجاد الفرص الاستثمارية.

حافز للابتكار

■ كيف تقيمون فعاليات منتدى الإستثمار السنوي؟

– إنه منتدى رائع، لا سيّما أن معظم الشركات والدوائر الحكومية شاركت فيه، وهو في تطور مستمر سنة بعد أخرى، ولطالما شكل حافزاً للشركات للابتكار وتقديم خدمات جديدة.

■ حققت الكثير من الإنجازات خلال فترة قصيرة، بمّ تعلقون؟

– برغم كل ما أنجزناه نشعر بحاجةنا لتحقيق المزيد، لا سيّما ان تيرة العمل تسير بسرعة في دبي. نأمل بتحقيق إنجازات أكثر في المستقبل القريب.

تشجيع على الاستثمار

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم؟

– التحدي الوحيد الذي يواجهنا هو عامل الوقت.

■ في رأيكم، هل لا يزال المستثمر يثق بالإستثمارات العقارية في ظل الظروف الصعبة التي تعانيها المنطقة؟

– تشجع المشاريع التي تعمل عليها مؤسستنا على الإستثمار، وبالتالي لا نستطيع مقارنة أنفسنا بمشاريع تقام خارج المطار، باعتبار الأخير مركزاً رئيسياً لايجاد الفرص الإستثمارية وتوفير فرص العمل. ■

أحمد محبوب مصبح (جمارك دبي (DUBAI CUSTOMS):

سعينا دائم لإيجاد أفكار مبتكرة تحقق قيمة مضافة

للاقتصاد والمجتمع



قَدَر مدير جمارك دبي DUBAI CUSTOMS أحمد محبوب مصبح عالياً سعي إمارة دبي لأن تكون سبّاقة في تنظيم الفعاليات بما يساهم في دعم اقتصادها وتبادل المعارف والخبرات ومواجهة التحديات، وأشار الى سعي دائم من قبل جمارك دبي الى إيجاد أفكار مبتكرة تؤدي الى تحقيق قيمة مضافة للاقتصاد والمجتمع على مستوى المنطقة والعالم، واجداً ان نسبة رضا العملاء عن أدائها تعكس مدى الإقبال الواسع على خدماتها ذات القيمة المضافة.

سبّاقة في تنظيم الفعاليات

■ كيف تقيمون فعاليات معرض دبي الدولي للإنجازات الحكومية ٢٠١٦ وأهميته في الظروف الحالية؟

– لا شك في ان هذا المعرض يعد مناسبة مؤاتية ومهمة، خصوصاً أنه ينعقد في ظل ظروف وتحديات صعبة تعاني منها المنطقة والعالم على السواء، وفي وقت تسعى إمارة دبي لأن تكون سبّاقة في تنظيم الكثير من الفعاليات على مدار العام، بما يساهم في دعم الإقتصاد وتبادل المعارف والخبرات، ومواجهة التحديات ووضع الخطط الاستراتيجية وتحويلها الى فرص مفيدة.

وفي اعتقادي ان المعرض اليوم مع هذا الكم من الإنجازات والعدد الكبير من المشاركين والأفكار الإبداعية والابتكارية من شأنه ان يؤسس للمستقبل، خصوصاً أننا نستعد لمعرض "EXPO 2020" وثمة تحضيرات تقوم بها دولة الإمارات لنجاح هذا المعرض.

«إقبال على خدماتنا»

■ تقدم دائرة جمارك دبي العديد من الابتكارات الفريدة من نوعها، في رأيكم الى أي مدى تتماشى هذه الابتكارات مع رؤية الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم حاكم إمارة دبي ومؤشر السعادة؟

– تسعى إمارة دبي باستمرار الى ان تكون في طليعة الدول المتقدمة وان تحقق الريادة العالمية وهذا ما لحظه مخطط دولة الإمارات لسنة ٢٠٢١ في مؤشرات أساسية تناولت التنمية الإقتصادية المستدامة والحكومة الرائدة والمجتمع الآمن والمدن ذكية. من هنا سعينا الدائم الى إيجاد أفكار مبتكرة تؤدي الى تحقيق قيمة مضافة للاقتصاد والمجتمع على مستوى المنطقة والعالم وليس فقط في دولة الإمارات، مع التذكير بأن نسبة رضا العملاء عن أداء جمارك دبي وصلت الى ٩١ في المئة، كما وصل مؤشر السعادة اليومي الى ٩٥ في المئة وهذه النتائج الإيجابية تعكس مدى الإقبال الواسع على خدماتنا ذات القيمة المضافة والحائزة على ثقة العملاء ورضاهم. ■

SHEETROCK®



STRONG . RELIABLE . UL CERTIFIED

Now Manufactured in the Middle East, SHEETROCK® offers the most UL certified wallboard systems. With a strong and light core that's easier to score and snap, SHEETROCK® enables builders to work faster with better results. **USGBoral.com**

USG BORAL 
INNOVATION INSPIRED BY YOU.™

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

Al Muwaqar Industrial Estate



د. جلال الدبعي (الرئيس التنفيذي لشركة المدن الصناعية الاردنية):

عرضنا خلال فعاليات منتدى الاستثمار الفرص الاستثمارية في الاردن

انشئت شركة المدن الصناعية الاردنية عام ١٩٨٠ كأحدى روافد الاقتصاد الوطني وقد حققت خلال مسيرتها اداء تنمويا واستراتيجيا فعالا، اذ عملت بتنسيق وثيق مع القطاع الخاص في ترويج الاردن كبيئة ملائمة ومتميزة للاستثمار، وتعمل الشركة وفق المفهوم الشمولي للمدن الصناعية وخدمات البنية التحتية الحديثة، وتوفير اراض مطورة ومبان صناعية جاهزة لخدمة المستثمرين.

الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور جلال الدبعي وصف فعاليات منتدى الاستثمار في دبي بالجيدة وذات الدور في قطاع الاستثمار، واعتبر انخفاض اسعار النفط عالميا مشجعا على الاستثمار الصناعي في الاردن، كاشفا عن اتصالات ولقاءات اجرتها الشركة وعرضت خلالها الفرص الاستثمارية في الاردن، لافتا الى ان العقبة عامل جذب مهم لبعض الاستثمارات الخاصة بالتصدير واعادة التصدير.

توازي، لا بل تنافس تلك الموجودة في دول عدة بالمنطقة. نأمل ان نتمكن من جذب بعض الاستثمارات والمستثمرين الخليجين والعرب، لا سيما الاخوة السوريين.

■ لماذا تركزون على المستثمرين السوريين؟

– من ابرز توصيات مؤتمر المانحين الذي عقد في لندن مؤخرا ان يتم توظيف العمالة السورية التي يستضيفها الاردن وتخفيف قواعد المنشأ الأوروبي على المنتج الاردني والذي سيساهم في انسياب المنتج الاردني الى الاسواق الأوروبية بسهولة. اضافة الى ذلك هناك عدة عوامل اهمها الموقع الجغرافي للاردن، جعل من الاردن مكانا ملائما لاحتضان الاستثمارات السورية وذلك بحكم قربها من سوريا.

■ ماذا عن منطقة العقبة التي تشكل حاليا نقطة جذب مهمة للمستثمرين؟

– تمتلك شركة المدن الصناعية الاردنية مدينة العقبة الصناعية الدولية في منطقة العقبة وتمتص المدينة بالعديد من المزايا اهمها موقعها بالقرب من الميناء البحري الذي يربط الاردن بالعالم وتقع على الطريق الرئيسي وبالقرب من المطار الموجود في العقبة، اضافة الى مجموعة من الحوافز والمزايا المقدمة للاستثمارات الصناعية التي تقرر التواجد في مدينة العقبة الصناعية. ■



من اليمين: د. جلال الدبعي وغي مروان ديبولاكي داخل جناح JIEC

وتشكل عبئا على الاستثمارات الصناعية، لكن اليوم في ظل انخفاض اسعار النفط اضحت الفرص الاستثمارية في مجال الصناعة جيدة وملائمة وتنعكس وقرأ في تكاليف الانتاج والعمالة، ما يؤدي الى تعزيز قطاع الصناعة، وفي هذا السياق نلاحظ بفعل انخفاض اسعار النفط ان دول الخليج تحاول تعويض النقص من خلال فرض رسوم او بدل خدمات في القطاعات الصناعية، بينما في الاردن هذه الرسوم والضرائب وتكاليف الخدمات هي ادنى بكثير.

العقبة جاذبة استثماريا

■ هل ستستفيدون من فرصة وجودكم في دولة الامارات ومشاركتكم في المنتدى لعقد لقاءات مع المستثمرين بغية استقطابهم الى المدن الصناعية في الاردن؟

– أجرينا بعض الاتصالات واللقاءات مع مستثمرين عرب وعرضنا عليهم الفرص الاستثمارية القائمة في الاردن، والتي حاليا

دور استثماري مهم

■ كيف تقيّمون فعاليات منتدى الاستثمار في دبي وكيف تصفون مشاركتكم فيه؟

– اشارك بفعاليات المؤتمر للمرة الاولى في وقت تشارك المدن الصناعية فيه سنويا. من جهتي اجده منتدى جيدا وله دوره المهم في قطاع الاستثمار بحيث تطرق الى البحث في طاقات الاستثمار، لا سيما المباشر منه وكيفية دخول او انتقال رؤوس الاموال والاستثمارات من دولة الى اخرى. ان المواضيع التي طرحها المؤتمر كانت جد مهمة ومفيدة وقدمت افكارا وتوجهات لها فعاليتها، وقد اظهرت في النهاية ان العالم مترابط وقرية صغيرة، وان الاستثمار بين دولة واخرى هو عملية تكافلية في ما بينهما.

فرص استثمارية في المجال الصناعي

■ تم طرح موضوع مهم هو الاستثمار في الصناعة، خصوصا بعد انخفاض اسعار النفط، وهذا التوجه يبدو واضحا لدى حكومة الامارات، وهو امر مطلوب حدوثه في الدول العربية. كيف تتعامل شركة المدن الصناعية مع هذا التوجه وكيف تنسق له؟

– من عوامل النجاح في الاستثمار الصناعي الطاقة والنفط، كما ان انخفاض اسعار النفط عالميا يشجع على الاستثمار الصناعي في الاردن. سابقا، كانت اسعار الطاقة متفاوتة،



شركة المدن الصناعية الأردنية

لماذا المدن الصناعية الأردنية؟

- جميع مشتريات المستثمر الصناعي تخضع لضريبة المبيعات بنسبة الصفر ورسوم جمركية بنسبة الصفر.
- ضريبة دخل سنوية ثابتة مقدارها 0%.
- تخضع كافة الضرائب الأخرى لنسبة الصفر.
- ستة مدن صناعية / مناطق تنمية تغطي كل من عمان - اربد - الكرك - المفرق - الموقر - العقبة.
- توفر الخدمات الأساسية والمساندة.
- إمكانية تملك المشروع بالكامل بالنسبة للمستثمر الأجنبي.



مباي..

- مباي نمطية جاهزة.
- مساحات مختلفة تبدأ من ٢٣٢٨م^٢ ولغاية ٨١٣م^٢.
- توفر جميع الخدمات اللازمة.

أراضي..

- اراضي صناعية مطورة
- مساحات مختلفة تبدأ من ٢٥٠٠م^٢
- توفر خدمات البنية التحتية
- قطع الأراضي موزعة حسب القطاع الصناعي

خدمة المكان الواحد..

- رخصة المهن
- رخصة الإنشاءات
- اذونات الإشغال
- خدمات المياه والكهرباء والإتصال
- الإستفادة من الإعفاءات والحوافز التي يمنحها قانون الاستثمار

تكریم رؤساء تنفيذيين

كُرّم عدد من الرؤساء التنفيذيين في دول مجلس التعاون الخليجي خلال حفل جائزة TOP CEO لعام ٢٠١٦ نظّمته «تريندز» بالتعاون مع جامعة «انسياد» في فندق وستن - دبي. وفي ما يلي لقطات لعدد من المكرمين.



محمد عبدالله (مصرف الشارقة الإسلامي)
يتسلم جائزة BEST CEO



DR ADNAN CHILWAN (بنك DIB)
يتسلم جائزة BEST CEO



علي العبيدي (مجموعة EZDAN)
يتسلم جائزة BEST CEO



باسل جمال (QIB)
يتسلم جائزة BEST CEO



علاء عريقات (ADCB)
يتسلم جائزة BEST CEO



DR BERND VAN LINDER (البنك السعودي الهولندي)
يتسلم جائزة BEST CEO



عبد الحكيم العجيلي (بنك ظفار)
يتسلم جائزة BEST CEO



نواف معرفي (الامتياز)
يتسلم جائزة BEST CEO



جائزة أفضل CEO الى خالد الحسن (GIG)
يتسلمها مبارك العيار



عادل الماجد (BOUBYAN BANK)
يتسلم جائزة BEST CEO



(EMIRATES NBD) SHAYNE NELSON
ينال جائزة BEST CEO يتسلمها كمال الحسيني



طلال صوبرة (بنك عمان) يتسلم جائزة BEST CEO
عن الرئيس التنفيذي محمد الأميري



عبد الكريم بوجيري
يتسلم جائزة BEST CEO

علي محمد العبيدلي

(الرئيس التنفيذي لمجموعة إزدان القابضة EZDAN HOLDING)؛

مستمررون في تشييد المشاريع السكنية ذات الأسعار المقبولة



اعتبر الرئيس التنفيذي لمجموعة إزدان القابضة EZDAN HOLDING علي محمد العبيدلي جائزة احد افضل مئة رئيس تنفيذي في العالم العربي التي نالها مؤخراً انها تساهم في انعاش المنافسة بين شركات التطوير الخليجية، مؤكدا استمرارها في تشييد المشاريع السكنية ذات الاسعار المقبولة.

انعاش المنافسة

■ ماذا يعني لكم حصولكم على جائزة احد افضل مئة رئيس تنفيذي للعام؟
- تعد الجائزة تقديراً للجهود التي بذلتها مجموعة إزدان القابضة طوال السنوات الخمس الماضية، وبالنتيجة فإننا نستحقها عن جدارة، وهي تساهم في إنعاش المنافسة بين شركات التطوير الخليجية من أجل ان تقدم كل شركة أفضل ما لديها. نتمنى ان نستمر على المنوال نفسه خلال السنوات المقبلة وان نتطور أكثر لنكون دائماً عند حسن ظن الجميع.

مشاريع سكنية

■ هل لديكم نيّة في التوسّع في ظل الظروف غير المستقرة التي تعانيتها المنطقة؟
- نسعى الى التوسع داخل المنطقة وعجلة مشاريعنا مستمرة في دوراتها، خصوصاً ان نشاطنا ينصب على المشاريع السكنية ذات الاسعار المقبولة ونسب المخاطر المتدنية، سواء في الظروف الطبيعية أو في أوقات الأزمات والركود الإقتصادي. ■

عبد الحكيم عمر العجيلي

(الرئيس التنفيذي لبنك ظفار DHOFAR سلطنة عمان)؛

نتائج المحققة في ٢٠١٥ جيدة ومتميزة



الرئيس التنفيذي لبنك ظفار DHOFAR عبد الحكيم عمر العجيلي أكد سير البنك على الطريق الصحيح، واصفاً نتائج المحققة خلال ٢٠١٥ بالجيدة والتميزة.

على الطريق الصحيح

■ ماذا يعني لكم حصولكم على جائزة احد افضل مئة رئيس تنفيذي في العالم العربي؟



- لا شك في أن الجائزة بمثابة تقدير

واعتراف بالجهود المتواصلة التي يبذلها فريق العمل بالبنك ونحن فخورون جداً بما حققناه ونتطلع لتحقيق المزيد من الإنجازات خلال الفترة القادمة، كما أننا سعداء جداً لحصولنا على هذه الجائزة حيث أنها تلقي الضوء على نجاح بنك ظفار وإبرازه كمؤسسة رائدة في القطاع المصرفي في سلطنة عمان وفي المنطقة، ونتطلع للمشاركة في هذه الجوائز سنوياً.

نتائج متميزة

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي في سلطنة عمان؟

- على الرغم من تغيرات الوضع الاقتصادي والمالي العام في المنطقة نتيجة لتقلبات أسعار النفط، واصل بنك ظفار نموه خلال العام الماضي، كما حققنا نتائج جيدة جداً خلال الربع الأول من ٢٠١٦، وقد زاد حجم أصول البنك ليصل اليوم إلى نحو ٣,٦ مليارات ريال عماني، ومن جانب آخر فنحن كمؤسسة لها ثقل في القطاع المالي والمصرفي نؤكد التزامنا بدعم جهود السلطنة لتعزيز الاقتصاد الوطني خاصة في هذه المرحلة من خلال تنوع مصادر الدخل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع رواد الأعمال والمشاركة في مختلف المبادرات التي من شأنها تعزيز الاقتصاد الوطني بمختلف القطاعات. ■

عادل ماجد (الرئيس التنفيذي لبنك بوبيان BOUBYAN BANK - الكويت)؛

اعتمدنا استراتيجية زيادة الفروع لمزيد من الاحتكاك والتواصل مع العملاء

كشف الرئيس التنفيذي لبنك بوبيان BOUBYAN BANK عادل ماجد عن سعي دائم للتميز تكنولوجياً وخدماتياً، وأشار الى ان النتائج المحققة فاقت التوقعات، لافتاً الى اعتماد استراتيجية زيادة الفروع لمزيد من الاحتكاك والتواصل مع العملاء.

سعي للتميز

■ ماذا تعني لكم جائزة احد افضل مئة رئيس تنفيذي في العالم العربي التي حصلتم عليها مؤخراً؟



- انها بمثابة تقدير لكل الجهود التي يبذلها البنك، لا سيما اننا نسعى دائماً للتميز في كل ما نقوم به، سواء من ناحية التكنولوجيا المستخدمة، الخدمات ومعاملات الصيرفة الاسلامية. وهذا بذاته يعد انجازاً وتحدياً في ظل الظروف الصعبة وغير المستقرة التي تعانيتها المنطقة.

٢٠ في المئة نمواً بالأرباح

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠١٥؟



- كانت ممتازة، بحيث فاقت توقعاتنا بتحقيقنا خلال السنوات الثلاث الاخيرة ارباحاً تجاوزت نسبتها العشرين في المئة، ونأمل ان نحقق النسبة

١٢ فرعاً جديداً

■ كم يبلغ عدد فروع بنك بوبيان؟

- لدينا حالياً ٣٣ فرعاً ونسير عكس الاستراتيجية التي تتبعها معظم البنوك في الوقت الحالي والمتمثلة بالتركيز على انجاز المعاملات المصرفية باستخدام الانترنت والتكنولوجيا المبنية على تطبيقات الهواتف الخلوية بدل زيادة عدد فروعها. لذا، سنسعى الى تطبيق استراتيجية زيادة عدد فروعنا مستقبلاً (حوالي ١٢ فرعاً) لا سيما ان العميل يفضل الاحتكاك والتواصل المباشر مع البنك مما يعكس ايجاباً على توطيد العلاقات معه وبناء الثقة، فضلاً عن انجاز العمليات المصرفية بأفضل طريقة ممكنة. ■

هزاع بن زايد افتتح معرض «سيتي سكيب أبوظبي» وتفقد أجنحته: لا يقتصر على الجانب الاقتصادي والمالي بل يساهم في تعزيز الابتكار وإيجاد الحلول العقارية



الشيخ هزاع متحدثاً الى هيثم فكري ومن اليسار تبديو LOW PING (جناح EAGLE HILLS)



من اليمين: خليفة خوري الدرعي، محمد بن ثعلوب الدرعي،
الشيخ هزاع بن زايد آل نهيان وميشال نصور (جناح القدرة)



من اليسار: ميشال نصور، محمد المبارك وخليفة خوري



من اليسار: جورج خوري



فرهاد عزيزي



من اليسار: وفاء واكيم، محمد بن ثعلوب الدرعي، ميشال نصور
وهادي عوده (جناح القدرة العقارية)

تغطية: كارلا موريس نجيم

افتتح سمو الشيخ هزاع بن زايد آل نهيان نائب رئيس المجلس التنفيذي لإمارة أبوظبي، برعاية صاحب السمو الشيخ محمد بن زايد آل نهيان ولي عهد أبوظبي القائد الأعلى للقوات المسلحة، فعاليات الدورة العاشرة من معرض سيتي سكيب أبوظبي في مركز أبوظبي الوطني للمعارض، بمشاركة ٩٠ عارضاً من داخل الدولة وخارجها. وفي كلمته الافتتاحية اعتبر الشيخ هزاع آل نهيان «أن معرض سيتي سكيب هو بمثابة شهادة نعزز بها على التطور الكبير الذي وصلت اليه المشاريع العقارية في الإمارات عموماً وفي أبوظبي على وجه الخصوص». ورأى ان هذا المعرض لا يقتصر على الجانب الاقتصادي والمالي فحسب، بل يساهم أيضاً في تعزيز الابتكار وإيجاد الحلول وخلق المبادرات الجديدة في مجال التطوير العقاري. وجال الشيخ هزاع آل نهيان يرافقه عدد من المسؤولين والمهتمين بالمجال العقاري على أجنحة المعرض واستمع الى آخر التطورات والخطط المستقبلية وشهد إطلاق مشاريع عقارية عدة.



علاء بطاينة



يوسف الثوادي (ديار المحرق)



من اليمين: سامح مهدي وحسام الدين العلوان



من اليسار: محمد بن ثعلوب الدرعي، شربل غانم
ومحمود المحمود



أبراج السدو
Al Sadu Towers
Abu Dhabi



القدرة العقارية
AL QUDRA REAL ESTATE LLC

ت: +971 2 699 0000 ف: +971 2 699 7000

www.alqudrare.ae

محمد بن ثعلوب الدرعي (شركة القدرة القابضة - دولة الامارات العربية المتحدة):



ما يجري في الإمارات وتحديداً في أبوظبي طفرة عقارية ضخمة

كشف رئيس مجلس ادارة شركة القدرة القابضة محمد بن ثعلوب الدرعي عن مشاريعها الجديدة، السوق الشعبي وأبراج سدو وبحيرات عين الفايضة، ووصف ما يجري في دولة الإمارات وتحديداً في أبوظبي بالطفرة العقارية الضخمة، داعياً الى عدم التشاؤم نتيجة تراجع أسعار النفط، فالأوضاع جيدة ولم تتأثر المبيعات وعمليات الدفع سلباً، مقدراً اقتصاد الإمارات المتنوع والمحصن.

وقوي ولا داعي للتشاؤم نتيجة تراجع أسعار النفط، فالأوضاع جيدة ولم تتأثر المبيعات وعمليات الدفع سلباً، ويحضرني هنا دعوة العاملين في القطاع العقاري ومجال التسويق الى عدم التأثر سلباً بما يحدث، نظراً لاعتماد دولة الإمارات اقتصاداً متنوعاً ضامناً ومحصناً. نتمنى ان تبقى دائماً الأخبار الايجابية عامل جذب للمستثمرين من داخل الدولة وخارجها. ■

لا داعي للتشاؤم

■ هل توافقون رأي خبراء اقتصاديين في أن قطاع العقار يعتبر أحد القطاعات الاستثمارية المهمة والذي بإمكانه توفير عوائد مجزية لدول الخليج، في ظل تراجع أسعار النفط؟

– لا أعتقد ان القطاع العقاري بإمكانه ان يحلّ مكان القطاعات الانتاجية الأخرى، مع العلم ان دولة الإمارات العربية المتحدة تتمتع باقتصاد متين

نقلة نوعية

■ كيف تقيمون وضع قطاع العقار في دولة الإمارات عموماً وفي إمارة أبوظبي خصوصاً بعد صدور القوانين الجديدة؟

– تشهد دولة الإمارات العربية المتحدة وإمارة أبوظبي تحديداً عملية تنظيم ممتازة للأراضي، في ظل طفرة عقارية ضخمة. وفي ما يتعلق بمشروعات القدرة القابضة فنحن في صدد تنفيذ مشروع السوق الشعبي في الإمارة، بحيث تحتاج الإمارة الى مثل هذا النوع من المشاريع للمحافظة على التراث الإماراتي الأصيل الذي ورثناه عن آبائنا وأجدادنا، من خلال تنفيذ أفكار تضيف بصمة تراثية بطابع عصري حديث ينسجم مع الرؤية التطويرية لإمارة أبوظبي، ويلبي بالوقت ذاته طموحاتنا ورؤيتنا المستقبلية في التميز والابتكار، وتقديم كل ما هو أصيل وعصري للمجتمع. هذا وأطلقنا خلال فعاليات معرض سيتي سكيب مشروع أبراج السدو التي استقطبت عدداً كبيراً من المستثمرين والعلماء، الى جانب مشروع بحيرات عين الفايضة وهو مشروع سكني خاص يقع في مدينة العين.

وقد نجحت القدرة القابضة في تحقيق نقلة نوعية خلال السنوات الأخيرة، على أمل ان تشكل الشركة جزءاً من منظومة الإقتصاد الوطني.





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

Farhad Azizi (CEO of Azizi Developments): We believe in our projects

Azizi Developments is more than just a recognized leader in real estate developments. The Company is devoted to the principle that everyone deserves affordable, quality housing and is committed to working with neighborhood leaders and government officials on broader community revitalization efforts. Azizi Developments believes that each and every project is a portrait of the company as a whole; its mission is to autograph each real estate venture with excellence. By merging the talents of seasoned professionals experienced in developments, construction, marketing, sales leasing and management, Azizi Developments continues to establish itself as one of Dubai's leading real estate developers. Farhad Azizi, CEO of Azizi Developments, brings over eight years of experience to the company. The father of two holds a bachelor degree in international business and language from University of Tulsa, Oklahoma, USA, and master's in Business Administration from Boston University, Massachusetts. Previously he held several positions, including the deputy CEO for Azizi Bank in Kabul, President of Onyx Construction Company in Afghanistan and vice president of Azizi Investments. His strong leadership, expertise and ability to dissipate complex problems and align the organization's strategy with a keen mind helped Azizi Developments continue to demonstrate the scalability of their businesses and opportunities in the local, regional and international markets. Mr. Azizi continues to make significant positive impact and strengthens the company's position and moves forward in the face of increasing challenges and competition. Al Bayan Magazine met Mr. Farhad Azizi and conducted this interesting interview with him.



*** What is the purpose behind your participation in City Scape Abu Dhabi?**

- Our focus is to participate in most of the City Scapes. Last year, we participated also in Abu Dhabi City Scape, we aren't a developer only of Dubai but we also have projects in Abu Dhabi & Ajman, as well as Sharjah and Al Ain.

*** You have projects outside UAE, how do you evaluate this experience?**

- We have business in Germany (Frankfurt & Munich), Kazakhstan, Paris, US, etc... These countries have a backward image of Dubai but now the Western countries started seeing Dubai as a very potential hub. We are opening offices in each of these countries and we are inviting people to come and see Dubai and witness how developed it has become and thus they might start investing in it and in this way, we will make profits.

*** What are your future plans?**

- We are expanding our company in Abu Dhabi, we purchased a land in Ajman and we are discussing to purchase a land in Dubai. We are also expanding our projects in UAE and our focus is to have offices in all these countries as well as making other countries know more about UAE in order to come and invest in it.

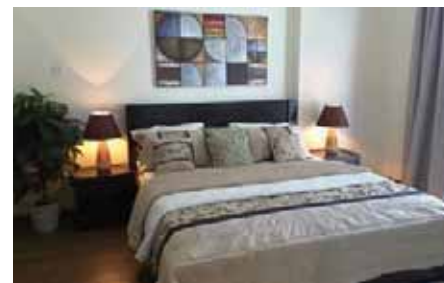


*** What are the main challenges you are facing?**

- People are so uneducated about UAE and the projects that take place in it. They don't know the rules of construction and how protected the investor is, everything is secured. It is worth mentioning that we have sales office in Abu Dhabi.

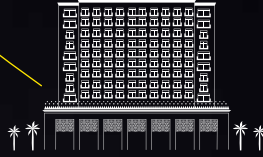
*** What makes you special and unique?**

- We are a one stop shop, we are very transparent and we invest in our projects because we believe in them. We usually put 30 percent of our money in our projects.



دبي تترقب زيارة ٢٠ مليون شخص في العام ٢٠٢٠. ويمكنكم الاستفادة من هذه الزيارة بعائدات بنسبة ١٢%.

*Construction started,
245 residences sold!*




CANDACE

AZIZI
azizidevelopments.com

بحلول العام ٢٠٢٠، يحتاج ٢٠ مليون سائح إلى مكان للإقامة في دبي. ومع هذه الحاجة، تستطيعون أن تكسبوا عائداً سنوياً بنسبة ١٢% باستضافة هؤلاء السياح في شقة سكنية بخدمات فندقية هي ملك لكم.

انطلقوا في هذه الرحلة المميزة التي توفر لكم فرصة نادرة بمبلغ ١٠,٠٠٠ درهم فقط، واحصلوا على أفضل استثمار في مشاريع الفرجان في منطقة ديسكفري غاردنز في دبي، إحدى المناطق الأكثر تميزاً للعام ٢٠٢٠ بحسب ما أثبتته أكثر الاستبيانات استقلالية.

تبدأ أسعار الشقق من ٤٣٣,٠٠٠ درهم على أن تسددوا ٧% منها فقط عندما تصبح شقتكم جاهزة.

لمزيد من المعلومات، اتصلوا على الرقم ٨٠٠ ٢٩٤٩٤

المهندس سيف أحمد كميل البلوشي

(شركة طموح للإستثمار TAMOUH - الإمارات):

القوانين العقارية الصادرة حديثاً في الإمارات داعمة لتطوير القطاع



رئيس المشاريع في شركة طموح للإستثمار TAMOUH المهندس سيف أحمد كميل البلوشي وصف القوانين العقارية الصادرة حديثاً في الإمارات بالداعمة لتطوير القطاع والحفاظة لحقوق جميع الأطراف، وأنها ستساهم في الانفتاح على سوق أبوظبي العقارية وتعزيز الشفافية والمصداقية فيها، مؤكداً نجاح «طموح» في تحقيق الإنجازات خلال عشر سنوات من العمل الجاد معدداً بعضها.

قوانين داعمة للقطاع

■ كيف تنظرون الى القوانين الصادرة حديثاً الراعية لقطاع العقار في إمارة أبوظبي، وما مدى انعكاسها على السوق العقارية في دولة الإمارات؟

– يمكن وصف القوانين العقارية الصادرة حديثاً بالداعمة لتطوير القطاع والحفاظة لحقوق جميع الأطراف من مطورين فرعيين ومستثمرين نهائين. وبالإجمال عملية تطوير الاستثمار العقاري ترفع درجة الأمان والثقة في السوق، ما يخدم الى حد كبير حركة جذب الاستثمارات الخارجية. وفي اعتقادي ان هذه القوانين ستساهم في الانفتاح على سوق أبوظبي وتعزيز المصداقية والشفافية فيها، ما سيساعد المطور على الخوض في مشاريع نوعية، وبالتالي ايجاد تعاون بين المطورين لتنفيذ مشروعات مشتركة. مع ما يترافق ذلك من ايجاد فرص عمل جديدة مختلفة عن تلك التي شهدتها السوق سابقاً، يضاف الى ذلك، ان القوانين المذكورة ستساهم في الانفتاح على الشركات الاستثمارية.

وفي ما خص المستثمر النهائي فقد أضحى يشعر بالأمان والقدرة على متابعة استثماره في صورة منظمة وشفافة بعيدة عن الضبابية.

إنجازات عديدة

■ تحتفل شركة طموح بعيدها العاشر، كيف تصفون مسيرتكم في ظل الظروف المستجدة؟

– في الواقع، كان تنفيذ مشاريع ضخمة يعد حلمياً بالنسبة لنا لكن ما لبث ان تحول رهنأ الى حقيقة، بعدما نجحت الشركة في تحقيق العديد من الإنجازات خلال عشر سنوات من العمل الجاد، منها مشروع مدينة الأضواء في جزيرة الريم. حيث تعمل الشركة على تطوير ٦٠ في المئة من جزيرة الريم أهم جزر إمارة أبوظبي. وتزامناً مع الاحتفال بعيدنا العاشر أطلقنا مشروع «هورايزن تاور» ويتكون من برج سكني وآخر تجاري، بالإضافة الى إطلاقنا استثمارات مهمة في منطقة العين بدأنا بتنفيذها مؤخراً. ■

د. ماهر الشاعر (الرئيس التنفيذي لشركة ديار المحرق - البحرين):

انطلقنا بتشييد وحدات سكنية وشقق فندقية تعاوناً مع «إيغل هيلز»



لاحظ الرئيس التنفيذي لشركة ديار المحرق Diyar Al Muharraq د. ماهر الشاعر طلباً واسعاً على الاستثمار العقاري في مملكة البحرين، وتطرق الى مشاريع الشركة التي انطلقت بعملية بنائها بالتعاون مع «إيغل هيلز» Eagle Hills ، لافتاً الى افتتاح «شاطئ مراسي» مؤخراً أمام الراغبين في ارتياد الشاطئ.

طلب على العقار

■ كيف تقيمون وضع القطاع العقاري في مملكة البحرين؟

– تستوعب مملكة البحرين نسبة تعداد سكاني مرتفعة مقارنة بحجمها، لذا يبقى الطلب على قطاع التطوير العقاري مرتفعاً دائماً. كما ان ما يميز المستثمر في دولة البحرين هو معرفته بالمنهج الذي يتناسب والطلب المحلي، بالإضافة الى وجود استثمارات كبيرة لرعايا دول مجلس التعاون الخليجي في القطاع العقاري، والتي تنعكس ايجاباً على الإقتصاد القطري. من هنا فإن السوق البحرينية تشهد ارتفاعاً مستمراً في الطلب على الاستثمار العقاري وفي شكل شبه ثابت.

وحدات سكنية وشقق فندقية

■ ما هي التطورات التي شهدتها مشروع «ديار المحرق» بعد التعاون مع شركة «إيغل هيلز»؟

– التعاون مع شركة «إيغل هيلز» هو بمثابة شراكة استثمارية ولنا الشرف بالتعامل معها، فقد أطلقنا إثر هذا التعاون مشروعاً عبارة عن شقق سكنية ضمن مجمع تجاري ضخم وانطلقنا بعملية البناء على أمل الانتهاء منه خلال السنوات الثلاث المقبلة، بالإضافة الى برج يضم عدداً من الشقق وقد تم بيع ٩٥ في المئة منها. وستشمل المرحلة الثانية إطلاق عدد إضافي من الوحدات السكنية. يضاف الى ذلك، إطلاقنا عدداً من الشقق الفندقية ضمن مشروع «مراسي البحرين» وبإدارة العلامة التجارية «فيذا» وستستغرق عملية البناء نحو ثلاث سنوات، وقد بدأنا فعلاً بعملية البناء.

من جهة أخرى، افتتحنا مؤخراً «شاطئ مراسي» أمام الراغبين في ارتياد الشاطئ الذي يعد الخيار الأمثل لتمضية عطلة نهاية الأسبوع. ■

خلال معرض سيتي سكيب- أبو ظبي- الامارات العربية المتحدة

راشد حميد القبيسي (مدير عام منتج الفرسان الرياضي الدولي):

جديدا خدمة «إستأجر حتى تملك» للوحدات السكنية في قرية الفرسان



يعد منتج الفرسان الرياضي الدولي الذي يبعد مسافة ١٠ دقائق بالسيارة عن مطار أبو ظبي الدولي، وجهة من الطراز العالمي لمحبي مختلف أنواع الرياضات.

مدير عام المنتج راشد حميد القبيسي كشف عن عروض قدمها خلال فعاليات معرض «سيتي سكيب أبو ظبي ٢٠١٦»، وتناول في حديثه الى «البيان الإقتصادية» المشاريع الجديدة في قرية الفرسان وخصائصها السكنية والسياحية والترفيهية، كاشفاً عن خدمة «إستأجر حتى تملك» لوحدات ومرافق هذه المشاريع، لافتاً الى بحث مع مزيد من البنوك لتوفير تسهيلات إضافية للمستثمرين.

فرص استثنائية للاستثمار

■ وهل بإمكان الشاري الاستفادة من خدمات منتج الفرسان الرياضي؟

– لسكان القرية سعر خاص وباستطاعتهم الاستفادة من خدمات المنتج بحكم كونهم يقطنون بجواره.

■ كم يبلغ عدد الفلل المطروحة ضمن مفهوم «إستأجر حتى تملك»؟

– عرضنا عددا محدودا في المعرض وهو ٥٠ فيلا.

■ كيف تتعاملون مع القانون العقاري الجديد في أبو ظبي بحكم كونكم مطورين عقاريين؟

– نلتزم بالاجراءات والتدابير التي ينص عليها القانون، وبما يساهم في منح الزبون المزيد من الثقة والاطمئنان الى أن المشروع سينفذ كما هو مخطط له.

■ هل تتعاونون مع البنوك لتقديم المزيد من التسهيلات للزبائن؟

– بالتأكيد نتعاون مع مصرف الهلال والمصرف الاسلامي، ونبحث مع مزيد من البنوك لتوفير تسهيلات اضافية. ■

السكنية، وصولا الى الفلل ذات الاحجام الكبيرة. كما تشمل القرية على مجموعة واسعة من الرياضات العصرية والكلاسيكية الفريدة ضمن منتج الفرسان الرياضي الدولي الذي يبعد دقائق معدودة عن القرية. الى ذلك يضم مشروع القرية ايضا ١٥ الف متر مربع من المساحات التجارية التي تحمل اسم «تاون سكوير» حيث ستفتح المحال التجارية ابوابها خلال هذا العام. وثمة ايضا سوبرماركت «سبينس» الى جانب فندق من فئة الخمسة نجوم سنعلن عن اسمه في شهر ايار (مايو) المقبل ويضم المشروع ٤٤٠ وحدة سكنية تشمل شققاً مؤلفة من غرفة و٤ غرف، ويتميز المشروع بمجموعة واسعة من منازل «التاون هاوس» والفلل شبه المنفصلة والقائمة بذاتها، وقد عرضت قرية الفرسان ضمن جناحها في المعرض مجموعة واسعة من الفلل السكنية الفارهة متيحة للمستثمرين فرصة معاينة وشراء ارقى الوحدات العقارية في أبو ظبي. كما اننا الوحيدون الذين طرحنا مفهومنا جديدا «إستأجر حتى تملك».

عروض متنوعة

■ كيف تقرؤون واقع القطاع العقاري في الامارات عموما وابو ظبي تحديدا؟

– عموما، نفضل التركيز على مشروع قرية الفرسان كمحتوى رئيسي للحوار، فالاقبال عليها كبير، بفعل تقديمنا عروضاً متنوعة تتوزع بين التملك والايجار التمويلي، وقد قمنا بطرح هذه العروضات في «معرض سيتي سكيب ابو ظبي ٢٠١٦».

تملك بالإيجار التمويلي

■ ما الذي يميز قرية الفرسان؟

– القرية قائمة على موقع مميز في قلب مدينة خليفة، وهي قرية متكاملة تتضمن مجمعا تجاريا يحمل اسم تاون سكوير ويضم عددا من المرافق التجارية والماركات العالمية التي تخدم احتياجات الزوار وسكان المجمع. كما تضم مجموعة متنوعة من الوحدات السكنية، التي تلبي مختلف الاحتياجات العصرية ومتطلبات العائلات، بدءا من الشقق

كلود صقر ينضم الى عزيزي للتطوير العقاري



تم تعيين السيد كلود صقر مديراً إقليمياً للمبيعات في شركة عزيزي للتطوير العقاري (AZIZI DEVELOPMENTS). ويتمتع صقر بخبرة طويلة تمتد الى ١٧ سنة

في مجال البيع والتسويق العقاري وذلك على مستوى المنطقة والعالم. ولا شك في ان انضمامه الى شركة عزيزي للتطوير العقاري ذات السمعة الجيدة، سينعكس قيمة مضافة لها.



فريق عمل قسم المبيعات في شركة عزيزي للتطوير العقاري ويظهر في الوسط كلود صقر



كلود صقر في اجتماع مع فريق المبيعات في شركة عزيزي للتطوير العقاري

«عزيزي العقارية» تعلن عن تطوير ٢٤ مشروعاً في الفرجان

فرهاد عزيزي: ستضيف ٣٥٠٠ وحدة سكنية وفندقية في حلول ٢٠٢٠



اعلن الرئيس التنفيذي لشركة «عزيزي للتطوير العقاري» فرهاد عزيزي عن اعترام الشركة اطلاق ٢٤ مشروعاً ضمن منطقة «الفرجان» بقيمة اجمالية تصل الى ٤,٥ مليارات درهم. ووضح عزيزي «ان هذه المشروعات ستضيف ٣٥٠٠ وحدة سكنية وفندقية في حلول سنة ٢٠٢٠»، مضيفاً ان تسليم اولى هذه الوحدات سيتم خلال الربع الثالث من العام المقبل وتبلغ ٥٤٣ وحدة، ستتولى «كانديس للفنادق والمنتجات» ادارتها.

وأطلقت الشركة مشروعها الأول للشقق الفندقية «كانديس» بقيمة ٤٦٠ مليون درهم، ويتضمن برجين «كانديس أستر» و«كانديس أكاسيا» في مجمع «الفرجان» في دبي، لترتفع بذلك قيمة مشاريعها المتعددة بمراحلها المختلفة من الإنشاء والتطوير إلى ٦,٢ مليارات درهم.

وقال عزيزي ان قيمة الاستثمارات المرصودة بمشروع «كانديس» تؤكد دخول شركة «عزيزي للتطوير العقاري» بقوة وثبات في سوق الضيافة في دبي، معتبراً أنه الوقت الأفضل للاستثمار على المديين الطويل والقصير في المشاريع السكنية لعدة أسباب يأتي في مقدمتها أن حكومة دبي لديها خطط كبيرة لمضاعفة عدد السياح من ١٠ إلى ٢٠ مليوناً في فترة يقرب مداها من ١٠ أعوام.

واضاف ان المشروع يفتح العديد من الفرص الاستثمارية، لا سيما في قطاع الضيافة اضافة الى التوقعات الايجابية من معرض إكسبو ٢٠٢٠ بالنسبة للمشتريين في مجال العقارات، متوقعا عائدات استثنائية في مشروع «كانديس» لعملائنا تتراوح بين ١٠ و ١٢ في المئة وذلك مع المكانة والتقدير اللذين تحظى بهما سوق العقارات. و اضاف عزيزي: ان «كانديس أستر وأكاسيا» تسمحان لكل من المستخدمين والمستثمرين بتأجير ممتلكاته او الاستفادة من خدمات الشركة لادارة ممتلكاته.

واوضح فرهاد: «نقدم وحدات متميزة ولائقة الحجم مع كل وسائل الراحة بمستوى فنادق ٤ نجوم، وهي شقق فندقية مفروشة ومجهزة تجهيزاً كاملاً بسعر معقول جداً، كما أن الأستوديوهات في «كانديس» تبدأ فقط من ٤٣٣ ألف درهم.

وتضم «كانديس أستر» نحو ٢٢٧ شقة فاخرة، تتوزع بين ١٦٠ شقة استوديو و ٥٨ شقة ذات غرفة نوم واحدة و ٩ شقق بغرفتي نوم، بينما يضم «كانديس أكاسيا» ٣١٦ وحدة سكنية، تشمل ٢٣٦ شقة استوديو و ٨٠ شقة بغرفة نوم واحدة.

ويتكون كلا البرجين من مبنى ارضي و ١١ طابقاً علوياً. وتراوح مساحات الشقق من ٤٤٠ الى ١٣٨٠ قدماً مربعة، وتبدأ قيمة الاستوديو من ٤٣٣ الف درهم وتراوح قيمة الشقق ذات غرفة النوم الواحدة بين ٨٠٠ الف درهم ومليون درهم. اما الشقق بغرفتي نوم، فتبلغ قيمتها نحو ١,٢ مليون درهم.

واعرب عزيزي عن ثقته بتوقعات سوق اقوى بكثير في العام ٢٠١٩، وان المستثمرين العقاريين سيستفيدون من النمو والاسعار والاشغال التي ستننتج عن معرض إكسبو ٢٠٢٠. وقال: «مع الأخذ في الاعتبار الافرازات الايجابية في العام ٢٠٢٠ والعائدات الكبيرة المتوقعة، فإن شركة عزيزي للتطوير العقاري تقوم بتسريع الانشاءات والمشاريع بهدف تأمين اكبر قدر من الفائدة لعملائها».

DELIVERY BY
EARLY 2017

RIVE GAUCHE

OFFICE TOWER

YOUR ADDRESS FOR BUSINESS

- Located on a major highway
- Crossroad to Baabda, Sin El Fil, Achrafieh, and Solidere areas
- Innovative design
- Flexible office and retail spaces
- LEED certified
- 550 parking spaces

» OFFICES

160m² 240m²
400m² 560m²

CARE
GROUP

REAL ESTATE CONSULTANT

unmeasurable prospects ■ ■ ■

مخصصات وتعويضات للمسؤولين اللبنانيين من بين الأعلى في العالم الأموال التي تدفعها الخزينة للرؤساء والوزراء والنواب الحاليين والسابقين تعادل راتب الحد الأدنى لـ ٩٣ الف لبناني



السرايا الحكومي



القصر الجمهوري

يمكن القول إن «سعادة النائب في لبنان كامل السعادة.....». فهو على غرار بعض البلدان الأجنبية ككندا وأستراليا يتمتع بميزات تفضيلية، نظراً لتقاضيه أجراً خيالياً من دون أن يقوم بعمل يذكر أو يستحق الاجر الذي يتقاضاه حتى أصبحت وظيفة النيابة في لبنان مربحة ومريحة معاً. «حالة من الجدل» أثارها رواتب أعضاء مجلسي الوزراء والنواب في لبنان في الآونة الأخيرة، خصوصاً بعد التمديد للمجلس النيابي في ٥ تشرين الثاني ٢٠١٤، حيث أن المخصصات المالية المرصودة لأعضاء المجلس النيابي والتي تتخطى المليارات يراها البعض - ومنهم الجمعيات المنضوية تحت راية الحراك المدني - غير مستحقة باعتبارهم يقدمون خدمات عامة للمجتمع، فيما يعتبرها البعض الآخر ضرورة لتغطية احتياجات النواب والوزراء.

في حال أراد أي رئيس الجمهورية ذلك من خلال ترشيح الإنفاق. فبدلاً من أن يسافر أي مسؤول رسمي مع وفد كبير، قد يكلف مبالغ طائلة، يمكننا تخفيض عدد أعضاء الوفد وبذلك نخفض من تكاليف سفر الوفد، كما علينا أن نحصر الزيارات بالضرورة والمنتجة».

كم هي رواتب الرؤساء؟

وفي لغة الأرقام ينص القانون رقم ٦٣ تاريخ ٢١ كانون الأول ٢٠٠٨ المتعلق بمخصصات السلطات العامة وتعويضاتها على أن مخصصات وتعويضات رئيس الجمهورية تبلغ ١٢,٥ مليون ليرة شهرياً، ويحصل رئيس مجلس النواب على ١١,٨

قيمة المخصصات والتعويضات المحددة لكل نائب (جدول ٢)

اعتباراً من	اعتباراً من	قبل	
١٩٩١/١٢/١	١٩٩١/١/١	١٩٩١/١/١	
345,482	251,260	157,037	مخصصات
660,000	480,000	300,000	تمثيل
473,000	344,000	215,000	تعويض سيارة وهاتف
473,000	344,000	215,000	تعويض سائق وأمين سر
1,951,482	1.419,260	887,037	المجموع

■ ■ ■
١٠٠ مليار ل.ل.

تدفع للرؤساء
والوزراء والنواب
الحاليين والسابقين
سنوياً والبلد «زبالة»

■ ■ ■

رئاسة الجمهورية هي موقع وطني تتخطى نفقاته أكثر بكثير راتبه وذلك كفخامة رئيس»، لافتاً إلى أنه «بالإمكان التخفيف من النفقات

الحل في ترشيح الانفاق

والمواطنون اللبنانيون يطالبون منذ سنوات بزيادة أجورهم المتدنية، فلا يجدون إلا الرفض والمماطلة تحت ذريعة أن ذلك سيؤدي إلى تضرر الاقتصاد.

وفي المقابل يبين الواقع أن المسؤولين في لبنان ينفقون الأموال العامة بلا حساب. فعلى سبيل المثال بلغت كلفة إستئجار الطائرات الخاصة لرئيس الجمهورية السابق ميشال سليمان بين عامي ٢٠٠٨ و ٢٠١٢ قرابة ٤ مليارات ليرة.

وحول الامتيازات المادية لرئيس الجمهورية اللبنانية يبين التحقيق الذي أجريناه ان المادة ٦٣ من الدستور اللبناني تنص على أن مخصصات رئيس الجمهورية تحدد بموجب قانون ولا تجوز زيادتها ولا إنقاصها طيلة مدة ولايته». فكم يتقاضى رئيس الجمهورية؟

النائب ياسين جابر

يعلق النائب ياسين جابر: «يبلغ راتب رئيس الجمهورية ١٨ مليوناً و ٧٥٠ الف ليرة شهرياً، هذا كراتب، ولكن بالتأكيد

في النيابة، مثلاً اللواء سامي الخطيب يجمع بين راتبه التقاعدي كضابط متقاعد ومخصصاته وتعويضاته كنائب سابق.

تقديمات استشفائية واعفاءات ضريبية وجمركية!

● يستفيد النائب أيضاً من الطبابة المجانية بموجب عقد استشفاء مع إحدى شركات التأمين الخاصة وتسدد قيمة هذا العقد من موازنة مجلس النواب.

● يحق للنائب في كل دورة نيابية شراء سيارة معفاة من الرسوم الجمركية وتبقى كذلك ما دامت على اسمه.

● جواز سفر خاص يمكّنه من الحصول على تأشيرات دخول إلى العديد من الدول مجاناً (تبعاً للاتفاقيات المعقودة في هذا المجال بين لبنان والدول العربية والأجنبية).

● مرافقان للحماية من جهاز أمن الدولة وربما أكثر إذا اقتضت الضرورة الأمنية. بغية تأمين المرافقة الشخصية والحماية الأمنية له ولعائلته، وتقدر كلفة هذين العنصرين بما لا يقل عن مليونين ونصف مليون ليرة.

● تقدم شركة طيران الشرق الأوسط حسومات للنواب تصل إلى ٥٠ بالمئة.

● مكتب مستقل في مبنى مجلس النواب.

● اعتماد سنوي بقيمة ١٠٠ - ١٥٠ مليون

ليرة لكل نائب يُرصد ضمن وزارة الأشغال العامة (زفت) ويُصرف بمعرفة النائب حيث يقوم بتوزيعها على مشروع واحد أو مشاريع عدة.



المجلس النيابي

الف ليرة شهرياً، أي ٢١٢ مليوناً و٨٤٤ ألف ليرة سنوياً (١٤٠ ألف دولار سنوياً).

- رئيس مجلس الوزراء: ١٧ مليوناً و٧٣٧ ألف ليرة شهرياً، أي ٢١٢ مليوناً و٨٤٤ ألف ليرة سنوياً (١٤٠ ألف دولار سنوياً).

- الوزير: ١٢ مليوناً و٩٣٧ ألف ليرة شهرياً، أو ما يعادل ١٥٥ مليوناً و٢٤٤ ألف ليرة سنوياً.

- النائب: ١٢ مليوناً و٧٥٠ ألف ليرة شهرياً، أي ١٥٣ مليون ليرة سنوياً.

وكي يكتمل مشهد مبلغ الـ ٤١ مليار ليرة الذي يدفعه اللبنانيون لمسؤوليهم سنوياً، والذين يمارسون مهماتهم (ولو صورياً) كحال بعض النواب)، لا بد أن نشير إلى أن النائب في بلاد الارز لا يتقاضى راتباً شهرياً بل مخصصات وتعويضات شهرية - واختلاف التسمية ليس هنا مسألة شكلية بل مسألة مهمة - إذ يمكن للنائب إذا كان موظفاً متقاعداً أو عسكرياً متقاعداً أن يجمع بين راتبه التقاعدي ومخصصاته وتعويضاته

مليوناً، ويمثله رئيس الحكومة بالمبلغ ذاته. ويتقاضى نائب الأمة ١١ مليون ليرة، من ضمنها ٢,٥ مليون ليرة مساعدة اجتماعية من مجلس النواب، لأن مخصصاته وتعويضاته الاساسية المحددة في القانون هي ٨,٥ ملايين ليرة. أما الوزير فيكتفي بـ ٨,٦ ملايين. وإذا تولى النائب منصباً وزارياً فلا يحق له الجمع بين راتبين.

وتستوفينا الأرقام التي أوردتها وسائل اعلامية والتي نسبتها إلى جداول وزارة المالية وجاء فيها: «تبلغ قيمة الرواتب التي يتقاضاها المسؤولون اللبنانيون الحاليون، في السلطات الثلاث، رئاسة الجمهورية، مجلس الوزراء، مجلس النواب ٤١ ملياراً و٨٩٣ مليون ليرة سنوياً. موزعة على الشكل الآتي:

- رئيس الجمهورية: ١٨ مليوناً و٧٥٠ ألف ليرة شهرياً، أي ٢٢٥ مليون ليرة سنوياً (١٥٠ ألف دولار سنوياً).

- رئيس مجلس النواب: ١٧ مليوناً و٧٣٧

مخصصات السلطات العامة وتعويضاتها

الماهية	رئيس الجمهورية	رئيس مجلس النواب	رئيس مجلس الوزراء النائب	رئيس مجلس الوزراء غير النائب	الوزير النائب	الوزير غير النائب	النائب
المخصصات	٤,٥٠٠,٠٠٠	٣,٥٠٠,٠٠٠	٣,٥٠٠,٠٠٠	٣,٥٠٠,٠٠٠	٣,٥٠٠,٠٠٠	٣,٥٠٠,٠٠٠	٣,٠٠٠,٠٠٠
تعويض التمثيل	٤,٥٠٠,٠٠٠	٣,٤٠٠,٠٠٠	٣,٤٠٠,٠٠٠	٣,٤٠٠,٠٠٠	٣,٤٠٠,٠٠٠	٣,٤٠٠,٠٠٠	١,٥٠٠,٠٠٠
تعويض السيارة	-	١,١٢٥,٠٠٠	١,١٢٥,٠٠٠	١,١٢٥,٠٠٠	١,١٢٥,٠٠٠	١,١٢٥,٠٠٠	-
تعويض سيارة وهاتف	-	-	١,٨٠٠,٠٠٠	١,٨٠٠,٠٠٠	١,٨٠٠,٠٠٠	١,٨٠٠,٠٠٠	١,٥٠٠,٠٠٠
تعويض سائق وأمين سر	-	١,٨٠٠,٠٠٠	-	-	-	-	١,٥٠٠,٠٠٠
تعويض تشريفات	٣,٥٠٠,٠٠٠	٢,٠٠٠,٠٠٠	٢,٠٠٠,٠٠٠	٢,٠٠٠,٠٠٠	٢,٠٠٠,٠٠٠	٢,٠٠٠,٠٠٠	١,٠٠٠,٠٠٠
المجموع	١٢,٥٠٠,٠٠٠	١١,٨٢٥,٠٠٠	١١,٨٢٥,٠٠٠	١١,٨٢٥,٠٠٠	١١,٨٢٥,٠٠٠	١١,٨٢٥,٠٠٠	٨,٥٠٠,٠٠٠

الخبير الاقتصادي بيار عازار: مرحلة خطيرة جداً في ثقافة البنى المجتمعية



وتعليقا على الأرقام الآتفة الذكر يقول الدكتور بيار عازار الخبير في الشؤون الاقتصادية والجيوسياسية: «هذه المنظومة السياسية لا يمكن لك ان تنتزع منها مكاسب لأن لديها قدرة على إقناعك بأن مكاسبها هي من اجل خدمة المواطن حيث تترجمها له بالخدمات الشخصية، وبالتالي هذه عملية معقدة جدا في ظل مجتمع يتحرك وفقا للزبائنية المالية التي تتحول في نهاية الامر الى زبائنية سياسية».

ويؤكد «أنا والواقع هذا لا يمكننا أن نقدم للنواب اقتراحات هم يصدقونها في أروقة المجلس النيابي وهم المعنيون بعملية تخفيض الرواتب، لأنها عملية تتطلب ثقافة مختلفة».

ختم عازار قائلاً: على صعيد المستشارين لا يحق للوزير او النائب بمستشار في القانون، لكننا بتنا نرى أن بعض الوزراء يعتمد حوالى ٦ مستشارين في ٦ مجالات مختلفة ويكون الراتب في كل الاحوال من موازنة الوزارة. ■

أو عائلاتهم إلى نحو ٢٨ مليار ليرة سنوياً. وكذلك يتقاضى رؤساء الجمهورية ومجلس النواب والحكومة السابقون حوالى ٧٥ في المئة من رواتبهم التي كانوا يتقاضونها حين كانوا يمارسون مهماتهم. وتصل هذه «المخصصات والتعويضات» الى حوالى ٣٠ مليار ليرة سنوياً. وبالتالي، يدفع اللبنانيون للنواب والرؤساء السابقين ولعائلات المتوفين منهم حوالى ٥٨ مليار ليرة سنوياً.

بالنتيجة، يدفع اللبنانيون حوالى ١٠٠ مليار ليرة (٦٥ مليون دولار) سنوياً للرؤساء والوزراء والنواب الحاليين والسابقين. ويضاف إلى هذا المبلغ تعويضات تقاعد ضخمة. ويبلغ متوسط الأجر في لبنان حوالى ٧٠٠ دولار، بما يعني أن رواتب المسؤولين توازي أجور حوالى ٩٣ ألف لبناني.

نظام منعدم الوجود وكلفة القانون الواحد مليون و٢٠٠ ألف دولار

وعلى العموم فإن موازنة مجلس النواب، ومخصصات ورواتب النواب السابقين وأسر المتوفين منهم تعادل مجموع نفقات ٧ وزارات هي وزارات الصناعة، الشباب والرياضة، البيئة، الثقافة، السياحة، والإعلام.

كما تجدر الإشارة الى ان اللبنانيين دفعوا من جيوبهم نحو ٤٠٠ مليار ل.ل. (٢٦٦ مليون دولار) لمجلس النواب بمعدل ١٣٩ ألف دولار يومياً لكي يعقد المجلس خلال ٥ سنوات و٣ أشهر ١٦ جلسة تشريعية أقر خلالها ٢١٨ قانوناً أي ان كلفة كل قانون أقر بلغت ١,٢ مليون دولار أميركي وكل هذه المخصصات والتعويضات لعدد منهم «دون عمل». فلم لا يتم حرمان النائب الذي لا يعمل من أجره؟

مخصصات وتعويضات النواب السابقين وتفيد دراسة أعدتها شركة «الدولية للمعلومات» صادرة في العام ٢٠١٢ بأن النائب السابق يتقاضى كذلك تعويضات ومخصصات مدى الحياة. لا بل بعد وفاته أيضاً، إذ يذهب راتبه الى عائلته. وهذه الفئة تحصل على ٥٥ في المئة من مخصصات النائب الموجود في السلطة، في حال بقي النائب في البرلمان دورة نيابية كاملة، و٦٥ في المئة عن دورتين نيابيتين و٧٥ في المئة عن ثلاث دورات نيابية وما فوق. وإذا توفي النائب أثناء دورته الأولى اعتُبر كأنه أمضى ثلاث دورات. وقد اعتُبر النواب الذين انخبوا عام ١٩٧٢ واستمروا حتى عام ١٩٩٢ وكانهم أمضوا ٣ دورات نيابية.

ويبلغ عدد النواب السابقين الأحياء ٣١٠ وهناك ١٠٣ أسراً أيضاً من أسر النواب السابقين المتوفين. وإذا أضفنا عدد النواب الحاليين وهو ١٢٨ يكون مجموع النواب الذين يدفع الشعب اللبناني كلفتهم ٥٤١ نائباً. ومع كل انتخابات نيابية تترتب كلفة مالية نتيجة خسارة نواب لمقاعدهم وتحولهم إلى نواب سابقين:

- في انتخابات عام ١٩٩٢ بلغت الكلفة الشهرية للنواب الذين أصبحوا نواباً سابقين بعد الانتخابات ٥٨٤ مليون ليرة شهرياً.
- في انتخابات عام ١٩٩٦ بلغت الكلفة ٢٨٤ مليون ليرة شهرياً.
- في انتخابات عام ٢٠٠٠ بلغت الكلفة ٢٧٧ مليون ليرة شهرياً.
- في انتخابات عام ٢٠٠٥ بلغت الكلفة ٤١٠ ملايين ليرة شهرياً.
- في انتخابات عام ٢٠٠٩ بلغت الكلفة ٢٦٩ مليون ليرة شهرياً.

أي أن القيمة الإجمالية التي يتقاضاها من أصبحوا نواباً سابقين أو أسرهم نتيجة انتخابات أعوام ١٩٩٢-١٩٩٦-٢٠٠٠-٢٠٠٥ تبلغ ملياراً وثمانمائة وأربعة وعشرين مليون ليرة لبنانية شهرياً، تصاف إليها كلفة من أصبحوا نواباً سابقين في الانتخابات قبل عام ١٩٧٢ لتصل الكلفة الإجمالية حتى العام ٢٠١٢ للنواب السابقين

نواب ووزراء في دول أخرى خفضوا رواتبهم أو تخلّوا عنها

العراق الذي يصنّف من أهم البلدان المنتجة للنفط صوّت مجلسه النيابي في ١٢ آذار ٢٠١١ على قانون خفض رواتب ومخصصات رؤساء الجمهورية ومجلس النواب ومجلس الوزراء بنسبة تتجاوز ٥٠ في المئة، وتخفيض راتب ومخصصات الوزير وعضو مجلس النواب بنسبة تتجاوز ٤٠ في المئة، وذلك لتخصيص هذه الاموال لقطاع الإعمار والبناء. وفي الاردن خفضت الحكومة رواتب وزرائها بنسبة ٢٠ في المئة، فيما تخلى الرئيس اليوناني ورئيس الحكومة عن راتبهما، وفي نيوزلندا قرر نوابها التوقف عن قبض رواتبهم لمدة عام إثر الأزمة الاقتصادية التي عصفت بالبلاد عام ٢٠٠٩، كما تخلى رئيس الوزراء الإيطالي والذي شغل أيضاً منصب وزير المالية ماريو مونتي عن راتبه الشهري كوزير والبالغ ١٨٥٠٠ يورو، وذلك ضمن خطته لمحاربة الأزمة المالية.

إدفع Online وخليك



مطمئن مع 3D SECURE



مع خدمة **3D Secure**، إرفع درجة أمان العمليات عند التسوق عبر الإنترنت ببطاقات Visa و MasterCard الإئتمانية من بنك عوده.

تشكل هذه الخدمة الجديدة أداة أساسية لحمايةك من مخاطر التسوق عبر الإنترنت، حيث يجري التحقق من هويتك، من خلال كلمة سر قمت باختيارها للقيام بأي عملية شرائية online، أي مثل استعمال الرقم السري PIN Code على جهاز الصراف الآلي.

قم بزيارة صفحتنا الإلكترونية اليوم، واشترك في هذه الخدمة المجانية لرفع درجة حماية عملياتك الشرائية الإلكترونية.

بنك عوده

MasterCard
SecureCode™

Verified by
VISA

1570
bankaudi.com.lb

أمي للتأمين

AMI Assurances

Epargne ETUDE

PROSPEO STUDIIS



Assurance
MARITIMES SUR
CORPS DE PLAISANCE
OU BÂTEAU DE PLAISANCE



Assurance
AUTO «EVE»



Assurance MALADIE



Assurance CHAUFFEUR

Assurance
RESPONSABILITÉS
CIVILE EXPLOITATION
SPORT NAUTIQUE



Assurance RISQUE
DES ENTREPRISES



Assurance
MULTIRISQUE
HABITATION



Assurance
TRANSPORT
SUR FACILTÉS

تأمّنك
وأطمّنك

www.assurancesami.com

الوزير أبو فاعور: الوفر في الدواء للتوفير على المواطن وليس لسد عجز في صندوق الضمان



تناول وزير الصحة العامة وائل أبو فاعور في مؤتمر صحفي عقده في الوزارة المشكلات التي يعانها صندوق الضمان الاجتماعي، وتطرق إلى الوفر الحاصل في سعر الدواء والبالغ ٥٥ مليون دولار سنوياً

كحد أدنى، مطالباً بأن يؤدي هذا الوفر للتوفير على المواطن وليس إلى سد عجز في الصندوق.

وسأل أبو فاعور هل ان هذا الوفر يجب وضعه في جيب الدولة أم يستفيد منه المواطن؟، وأردف ان تكلفة تغطية الأدوية من الشريحة E التي يفوق سعرها ٦٥٠ ألف ليرة هي بقيمة ٩ ملايين دولار، وبما ان وفر الضمان ٥٥ مليون دولار، سيبقى الضمان رابحاً ٤٦ مليون دولار أما من مجلس إدارة الضمان اتخاذ القرار والتعامل بإيجابية، مؤكداً ان هذا حقاً مهدوراً للمواطن اللبناني وأكد أنه في حال عدم التجاوب، فإنه سيعمد إلى عرض المسألة على مجلس الوزراء كونه يمس الأمن الصحي للمواطن.

لحدود في ورشة عمل حول «إنتاج الكرمة» يوم النبيذ اللبناني سينظم في الولايات المتحدة ظافر شاوي: لبنان من البلدان الأولى في العالم المصدرة للنبيذ



ظافر الشاوي

رئيس UVL



لويس لحدود

مدير عام وزارة الزراعة

نظمت نقابة المهندسين في بيروت ورشة عمل في زحلة بعنوان «سلسلة إنتاج الكرمة» برعاية وزير الزراعة أكرم شهيب ممثلاً بالمدير العام للوزارة لويس لحدود وبالتعاون مع الاتحاد اللبناني للكرمة والنبيذ UVL والوكالة الأميركية للتنمية الدولية USAID.

في مداخلة تناول رئيس UVL ظافر الشاوي قطاع النبيذ اللبناني وأهميته على المستويات الاقتصادية والزراعية، مشيراً إلى قدرة لبنان في المنافسة العالمية وقوة التصدير لهذا المنتج الحيوي.

ولفت إلى ان لبنان يعد من البلدان الأولى في العالم المصدرة للنبيذ، مؤكداً ان النبيذ اللبناني من أشهر الخمور، إذ يصدر لبنان إلى أكثر من ٣٢ بلداً في العالم وأنتج ٨ ملايين قنينة.

وألقي لحدود كلمة الوزير شهيب مذكراً بالنجاح الذي حققته الوزارة عبر تنظيمها لأيام النبيذ اللبناني في باريس عام ٢٠١٣ وبرلين عام ٢٠١٤ والذي نقل لبنان إلى مرتبة متقدمة بين الدول المنتجة للنبيذ وأظهر الصورة الحضارية لبلادنا، كواحة للتنوع والتميز. ونغتنم الفرصة اليوم لنزف اليكم بشرى تنظيم الوزارة ليوم النبيذ اللبناني في الولايات المتحدة الأميركية لسنة ٢٠١٦ والذي يعول عليه لتطوير تسويق النبيذ اللبناني في القارة الأميركية على غرار ما تم في أوروبا.

وأشاد بخطوة إنشاء معهد الكرمة والنبيذ في لبنان والذي كان لمساهمة وزارة الزراعة الدور الكبير في إبطاره النور والذي ينتظر منه الكثير، بما يحتزنه من طاقات من القطاعين العام والخاص، في عملية تنظيم إنتاج وتسويق النبيذ اللبناني.

ارنست اند يونغ: ٥١ في المئة معدل إشغال الفنادق في بيروت

أشار تقرير ارنست اند يونغ حول أداء الفنادق فئة الأربعة والخمسة نجوم في منطقة الشرق الأوسط، إلى انخفاض معدل إشغال الفنادق في بيروت بخمس نقاط مئوية على صعيد سنوي إلى ٥١ في المئة خلال شهر آذار من العام ٢٠١٦.

ولفت التقرير إلى تراجع متوسط تعرفة الغرفة بنسبة ١٦،٤ في المئة على أساس سنوي إلى ١٣٣ دولاراً أميركياً. كما انخفضت الإيرادات المحققة عن كل غرفة متوافرة بنسبة ٢٤،٣ في المئة إلى ٦٨ دولاراً أميركياً.

«الإقتصاد» تحذر أصحاب المسابح من التلاعب بالأسعار

حذرت وزارة الإقتصاد والتجارة مع اقتراب موسم الصيف أصحاب المسابح من التلاعب بأسعار الدخول وأسعار المواد الغذائية التي تباع فيها، معلنة أنها ستتشدّد في معاقبة المخالفين، ودعت المواطنين إلى ضرورة رفع الشكاوى على ١٧٣٩.

النائب قباني: أزمة السير إلى تفاقم وخسائرنا نفوق ٣ مليارات دولار!؟



توقع رئيس لجنة الاشغال العامة والنقل والطاقة والمياه النيابية النائب محمد قباني تفاقم

أزمة السير لتصبح الأكثر ازعاجاً للمواطنين، وقدّر تكلفة قطاع السير بما يفوق الثلاثة مليارات دولار من الخسائر جراء تضييق وقت المواطنين وتأخرهم عن عملهم، ورأى ان النقطة الأهم هي وضع خطة للنقل العام لأن لا حل دون خطة فاعلة، وقد بدأنا العمل مع البنك الدولي لخطة نقل عام يقودها ويمولها البنك الدولي تحتاج من ٣ إلى ٤ سنوات لتصبح أمراً واقعاً، فهل يستطيع البلد تحمل استمرار أزمة السير المستقلة وانعكاسها على الإقتصاد؟.

صندوق النقد الدولي: واحد في المئة النمو الإقتصادي اللبناني في ٢٠١٦

خفض تقرير صندوق النقد الدولي تقديراته للنمو الإقتصادي اللبناني إلى واحد في المئة في ٢٠١٦ من ٢،٥ في المئة في تقريره السابق. وتوقع الصندوق ان ترتفع نسبة النمو الحقيقي في لبنان إلى ٢ في المئة سنة ٢٠١٧ لتعود وترتفع إلى ٣ في المئة سنة ٢٠٢١. بالإضافة إلى ذلك، توقع صندوق النقد ان يستمر التراجع في عجز الحساب الجاري خلال العام ٢٠١٦ ليصل إلى ٢١،٣ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في نهاية العام الحالي.

نقابة مقاولي الأشغال والبناء تناشد المسؤولين تدارك الوضع الإقتصادي الراهن وتنامي الفساد



المهندس مارون الحلو

نقيب مقاولي الأشغال العامة والبناء

ناشد مجلس إدارة نقابة مقاولي الأشغال العامة والبناء برئاسة المهندس مارون الحلو المسؤولين على مختلف المستويات «للمعمل سريعاً على تدارك خطورة الوضع الإقتصادي الراهن، الذي بدأ يترك تداعيات كبيرة على مختلف القطاعات التجارية والصناعية والسياحية والخدماتية، وبدأت تؤثر أيضاً على قطاع المقاولات المحرك الأساسي للدورة الإقتصادية».

ورأى المجلس «أن تنامي الفساد واشتداده في مختلف الإدارات الرسمية والمؤسسات العامة هو شأن خطير وصلت اليه الأمور، ما يتطلب قرارات حازمة من قبل المسؤول، بما يعيد الى المواطن الثقة بالدولة ومؤسساتها».

روجيه نسناس: التنمية تتعدى مكافحة الفقر والبطالة وتقوم على نهج التخطيط والتنفيذ والرقابة



طالب رئيس المجلس الاقتصادي والاجتماعي اللبناني ونائب رئيس المجالس الإقتصادية والاجتماعية العربية روجيه نسناس في الكلمة التي ألقاها خلال الدورة الـ ٤٣ لمؤتمر العمل العربي في القاهرة، بمشاركة المجتمع المدني في الحوار الاقتصادي والاجتماعي بهدف الإسهام في تطوير الازدهار وتوطيد الأمان في مجتمعاتنا وتعزيز النهج العلمي والعمل في مقارنة الملفات الإقتصادية والاجتماعية. واعتبر نسناس «أن موضوع التنمية يتعدى مكافحة الفقر والبطالة وملفات النزف والفساد واستئصال العنف والإرهاب، وهو يقوم على نهج التخطيط والتنفيذ والرقابة والترقب وتحديث البنى والأدوات وتعزيز الرابط الأسي».

جمعية التجار تطلق ٥ محاور لإنعاش الحركة الإستهلاكية



نقولا شماس

جمعية تجار بيروت

حددت جمعية تجار بيروت بعد عقدها خلوة مع جمعيات ولجان ونقابات القطاعات التجارية ومجموعة من النقابات السياحية وخبراء الإقتصاد خمسة محاور للنقاشات طرحت عبر طاوولات مستديرة تساعد في إنعاش الحركة الإستهلاكية لخصها رئيس الجمعية نقولا شماس بالعلاقات مع مصرف لبنان والمصارف، الضرائب والرسوم البلدية والغرامات، الضمان وبرنامج تأمين الادخار، استراتيجية تنشيط الأسواق التجارية، اللجوء السوري وانعاساته على سوق العمل.

وأشار شماس الى «اننا سنقوم بزيارة كل الجهات الرسمية المعنية لطرح النتائج والأفكار والتوصيات التي صدرت عن الخلوة، والعمل على إدراجها ضمن أولويات اهتمامات تلك الجهات المعنية».

النائب جابر: لن يستدين لبنان لينفق على النازحين!؟



لفت النائب ياسين جابر خلال مشاركته في مؤتمر «الربيع» بدعوة من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي الى اقتراح اعطاء قروض معفاة من الفوائد، وقال «أكدنا في هذا الموضوع ان لبنان يشكر كل الأفكار المطروحة انما يشدد على انه لن يستدين كي ينفق على النازحين، بل يتمسك بأن كل دعم يتعلق بالنازحين يجب ان يكون على شكل هبات، أما في حال إعطاء لبنان قروضاً طويلة الأجل، فالأجدى ان تكون لنحو ٢٨ سنة مع فترة سماح ٧ سنوات من دون فائدة، أما في حال خصصت مبالغ مالية كبيرة للبنى التحتية فستؤدي حتماً الى خلق فرص عمل للبنانيين والنازحين على السواء، وبالتالي تكون جزءاً من حل المشكلة».

تعميم د. محمد كركي حول آلية معالجة المضمونين في أقسام الطوارئ



أصدر المدير العام للصندوق الوطني للضمان الاجتماعي الدكتور محمد كركي تعميماً تحت الرقم ١٢٠٢ شرح بموجبه الآلية التي يجب على المضمونين والمستشفيات اعتمادها في قسم الطوارئ تمكيناً للمضمونين من استرداد النفقات الطبية المقدمة لهم في قسم الطوارئ. وذلك على الوجه الآتي:

١- الاستحصال على استمارة ووصفة طبية موقعة ومنظمة من قبل الطبيب المعالج (المتعاقد مع الصندوق) تدون عليها الأعمال الطبية التي أجريت له مع أتعاب الطبيب المعالج.

٢- في حال خضوعه لفحوصات مخبرية أو شعاعية، ينظم الطبيب المعالج وصفة واستمارة طبية تدون عليها الأعمال الشعاعية والمخبرية توقع وتختم من طبيب المختبر أو مركز الأشعة في المستشفى وترفق بإيصال بالدفع.

٣- يتقدم المضمون بالاستمارات والوصفات الطبية والإيصالات، الى مكتب التبعية وفقاً للأصول.

٤- في حال كان المستشفى الذي لجأ اليه المضمون بصورة طارئة غير مرخص من قبل وزارة الصحة العامة لاستحداث قسم الطوارئ يعتبر دخوله قسم الطوارئ لجوءاً الى مؤسسة غير متعاقدة ويعالج وضعه وفقاً للحالة المرضية.



د. احمد محمد علي المدني
البنك الاسلامي للتنمية

اتفاقات بين لبنان والبنك الاسلامي للتنمية بقيمة ٤٠٠ مليون دولار

أثمرت الزيارة الاخيرة التي قام بها رئيس البنك الاسلامي للتنمية الدكتور احمد محمد علي المدني الى لبنان على رأس وفد من المؤسسة في اطار جولة الأمين العام للأمم المتحدة بان كي مون ورئيس البنك الدولي كيم ينغ جيم عن توقيع ٥ اتفاقات مع مجلس الانماء والاعمار بقيمة اجمالية بلغت ٣٧٢,٧ مليون دولار لتمويل مشاريع تساهم في التخفيف من تداعيات أزمة اللجوء، على ان تشهد الاشهر القليلة المقبلة ايضا توقيع اتفاق جديد بقيمة ٢٧,٣ مليون دولار ليصل اجمالي دعم لبنان الى نحو ٤٠٠ مليون دولار.

الوزير ميشال فرعون لتكاتف المعتدلين من كل الطوائف



رأى وزير السياحة ميشال فرعون خلال حفل العشاء السنوي للمجلس الأعلى لطائفة الروم الملكيين الكاثوليك «اننا أمام الهواجس والمخاطر الخارجية والداخلية بحاجة الى تكاتف المعتدلين من كل الطوائف والمؤمنين، لأن ما يجمعنا أكثر مما يفرقنا. أما الهاجس الأكبر الداخلي فيبقى في الشغور بموقع رئاسة الجمهورية، رمز تاريخ لبنان والحضور المسيحي فيه وفي الشرق، إلا أننا لن ننسى ان الدفاع عن كل الحقوق يعني أيضاً رفع الظلم أينما كان».

visit amanainsurance.com

Purchase your motor,
personal accident & travel insurance*
in 3 easy steps



compatible with all mobile phones

1. Log In



2. Choose/Fill info



3. Checkout



*We deliver your insurance policy

جمعية «نحن»: أي عملية شراء الرملة البيضاء هدر للمال العام!؟

أعلنت جمعية «نحن» في بيان لها انها ستتصدى لأي محاولة لتهريب صفقة شراء الرملة البيضاء في اجتماع لمجلس بلدية بيروت المقبل، معللة ذلك بأن المنطقة تخضع بحسب تصنيف المنطقة العاشرة في بيروت التي تشملها العامل استثمار يساوي صفرًا بالمئة، وبالتالي فإن فرصة إنشاء أي نوع من المشاريع الخاصة معدومة قانوناً، معتبرة ان أي عملية شراء لمنطقة الرملة البيضاء تقوم بها بلدية بيروت هي هدر للمال العام وستتصدى له مع أهلنا في بيروت.

دخان معمل الجبية في عهدة المدعي العام البيئي

أعلن وزير البيئة محمد المشنوق، بعد انتشار صور على مواقع التواصل الاجتماعي عن الدخان الأسود المنبعث من معمل الكهرباء في الجبية، إحالة هذه المسألة على المدعي العام البيئي للتحقيق فيها واتخاذ التدابير اللازمة.



HEAD OFFICE
Dekwaneh Bldg. - Freiha Bldg.
Tel: 01 683 025/26/27
Call: 03 216 636
Fax: 01 683 028

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

SAIDA
El Aakly 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
Bahassat 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

الوزير قزي رعى برنامج الانخراط المهني للطلاب في سوق العمل: لبنان بحاجة الى ٣٤ ألف فرصة عمل سنوياً



شدّد وزير العمل سجعان قزي خلال رعايته برنامج الانخراط المهني للطلاب في سوق العمل وعرض الموقع الالكتروني الجديد الذي أطلقته جامعة القديس يوسف على ان «حماية اليد العاملة اللبنانية تزيد من فرص العمل»، لافتاً الى ان «لبنان بحاجة الى ٣٤ ألف فرصة عمل سنوياً، إلا انه لا يوجد فعلياً سوى ما يقارب

٣٤٠٠ فقط، ما يؤدي الى توجه الشباب نحن مهن جديدة اسمها البطالة أو الهجرة أو حتى الأعمال غير المشروعة». وأوضح ان «نسبة البطالة وصلت في لبنان الى ٢٥ في المئة، منهم ٣٦ في المئة في عمر الشباب و٤٧ في المئة من طلاب الجامعات». كاشفاً ان ٦٧ ألفاً يغادرون لبنان سنوياً من مختلف المستويات العلمية بعمر الشباب وطلاب الشباب ببذل بعض الجهد في البحث عن عمل في مؤسسات لبنانية قبل الاستسلام والتوجه نحو أبواب السفارات.

مساحات البناء المرخصة ترتفع الى ٢,٦٨ مليون متر مربع ومحافظة جبل لبنان في الصدارة

زادت مساحات البناء المرخصة، استناداً الى احصاءات نقابة المهندسين، بنسبة ١٨,٦٢ في المئة سنوياً الى ٢,٦٧٨,٠٣٩ متراً مربعاً خلال الفصل الأول من العام الحالي، مقابل ٢,٣٣١,٦٣٨ متراً مربعاً في الفترة نفسها من العام السابق.

أما بالنسبة للتوزيع الجغرافي لرخص البناء، فقد بقيت محافظة جبل لبنان في الصدارة لجهة مساحات البناء المرخصة (١,٤٥٥,٨٠٩ أمتار مربعة أو ١٨,٣٦ في المئة)، تلتها محافظة الجنوب (٤٩٩,٧٨٩ متراً مربعاً أو ١٨,٦٦ في المئة) والبقاع (٣١٩,٠١٩ متراً مربعاً أو ١١,٩١ في المئة) والنبطية (٣٠٥,٧٢٩ متراً مربعاً أو ١١,٤٢ في المئة). يجدر الذكر ان أرقام محافظة الشمال لا تتضمن الرخص المعطاة من قبل المهندسين في الشمال.

جمعية المصارف: تراجع قيمة الشيكات المرتجعة

تراجعت قيمة الشيكات المتداولة بشكل طفيف، استناداً الى احصاءات جمعية المصارف في لبنان لتصل الى ٢٥,٤٦٣ مليار ليرة (موزعة على ٣,٠٣٦,٣٠٥ شيكات) لغاية شهر آذار من العام ٢٠١٦، مقابل ٢٥,٥٥٧ مليار ليرة (موزعة على ٣,٠٣٥,٨٤٤ شيكاً) خلال الفترة نفسها من العام المنصرم.

الوزير حرب يحوّل ٩٠ مليون دولار الى الخزينة العامة

حوّل وزير الاتصالات بطرس حرب بموجب قرار ٩٠ مليون دولار من واردات الوزارة الى الخزينة العامة بناء على المرسوم رقم ١١٢١٧ (تاريخ ٢٠١٤/٢/١٥ تشكيل الحكومة) وبناء على اقتراح المدير العام للاستثمار والصيانة وبهدف تغذية الخزينة العامة والمالية العامة للدولة وتأمين استمرارية المرفق العام.

القصار في ندوة حول المسؤولية الاجتماعية للشركات وشمولية الاستثمار: الموارد البشرية عماد التنمية ورأس المال الأهم في الإقتصاد والإنتاج



خلال الندوة

أكد وزير الصناعة حسين الحاج حسن خلال ندوة بعنوان «الأبعاد الجديدة لأداء المسؤولية الاجتماعية للشركات وشمولية الاستثمار» ان «مفهوم المسؤولية المجتمعية بدأ يأخذ حيزاً لا بأس به لدى الشركات والمؤسسات وانه ما زال هناك الكثير من الجهد الذي يجب ان تبذله في هذا الإطار».

وأشار الى ان «خسائر لبنان نتيجة الحرب السورية تجاوز الـ ١٢ مليار دولار. هذا الى جانب ازدياد معدلات البطالة وتضاعف عجز الميزان التجاري والذي وصل الى ١٣ مليار دولار، وبالتالي فإن تشغيل النازحين السوريين سوف يزيد من معاناة الإقتصاد اللبناني».

من جهته رأى رئيس الهيئات الإقتصادية عدنان القصار ان «الإنسان والموارد البشرية عماد التنمية ورأس المال الأهم في الإقتصاد والإنتاج، وهو هدف التنمية الأساسي. وحين نقول المسؤولية الاجتماعية للشركات لا نتحدث عن تحسين المؤشرات الاجتماعية والإنسانية فحسب، ولا عمّا يقدّمه القطاع الخاص من مساهمات اجتماعية وخيرية للمجتمع، بل وفي الأهمية نفسها ان تراعي الشركات والمؤسسات الإنتاج في أنشطتها وأعمالها، الآثار البيئية والصحية والتراثية الى جانب الحقوق الاجتماعية، وان تكون المسؤولية الاجتماعية في صلب استراتيجية عملها وجزءاً لا يتجزأ من برامجها التنفيذية وممارساتها في عالم الإقتصاد والتجارة والأعمال».

وألقى نائب رئيس اتحاد الغرف اللبنانية محمد لمع كلمة رئيس غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان محمد شقير، حيث أشار الى أنه «بالنسبة الى المسؤولية الاجتماعية للشركات فإن غرفة بيروت وجبل لبنان تشجّع الشركات على تبني هذه الأفكار لما لها من أثر مهم في التنمية الإقتصادية وتحقيق النمو الإقتصادي المستدام».

من ناحيته أكد رئيس جمعية الصناعيين في لبنان فادي الجميل ان «الصناعي مساهم أساسي في التنمية المحلية وفي خلق فرص العمل وفي تنشيط الدورة الإقتصادية».

وتحدّث أسد كلاس نيابة عن رئيس مجلس إدارة مؤسسة المواصفات والمقاييس اللبنانية حبيب غزيري، فشدّد على ان «تقييم أداء المؤسسات وقياس نجاحها لم يعد يقاس بمردودها المالي والإقتصادي، فقد أصبح مفهوم التنمية المستدامة مؤشراً أساسياً لقياس أداء أي مؤسسة عامة كانت أم خاصة».

بدوره أشار رئيس المجلس الوطني للبحوث العلمية والناطق باسم منظمة OSEMO معين حمزة الى «أهمية توفير فرص العمل للشباب». من جانبها تحدثت فيروز سركيس (الجامعة العربية المفتوحة) عن دور الجامعات في مجال المسؤولية المجتمعية.



A.M. Best تصنف بنكرز أشورنس

منحت وكالة التصنيف الائتماني العالمية A.M. Best ، التي تعنى بقطاع التأمين، شركة بنكرز أشورنس ش.م.ل تصنيف القدرة المالية B++ (جيد)، وتصنيف قوة الإصدار الائتماني "bbb" (جيد)، بنظرة مستقبلية مستقرة. ويسلط هذا التصنيف الضوء على الأسس المالية العالية التي تتمتع بها شركة بنكرز أشورنس كما يؤكد انسجامها مع المعايير الدولية والتزامها بها. سنبقى ملتزمون بالوعد الذي قطعناه لكم والقاضي بمواكبتكم في كل خطوة تقومون بها.



للحصول على أحدث تصنيف، يُرجى زيارة www.ambest.com

BANKERS

بيروت، ساحة رياض الصلح
شارع الأمير بشير، بناية العسيلي الطابق الرابع
هـ ٩٦٦١ ٩٦٢٧٠٠ + ف ٩٦٦١ ٩٨٤٠٠٤ +

www.bankers-assurance.com

A member of the Nasco Insurance Group

بروتوكول تعاون بين جمعية الصناعيين وهيئة إدارة البترول



صورة تذكارية بعد توقيع بروتوكول التعاون

وقعت جمعية الصناعيين اللبنانيين ممثلة برئيسها الدكتور **فادي الجميل** بروتوكول تعاون مع هيئة إدارة قطاع البترول ممثلة برئيس مجلس إدارتها المهندس **وسام الذهبي** بمشاركة وزير الطاقة والمياه **أرثور نظريان**. في كلمته أكد **الجميل** ان الثروة النفطية في لبنان ستؤمن للصناعة اللبنانية ففزة نوعية بقطاعاتها كافة وستحيي الصناعات القائمة. ولفت **الذهبي** الى انه رغم كل التحديات أثبت الصناعيون اللبنانيون قدرتهم على المنافسة وعلى اجترح الحلول اللازمة لتأمين استمرارية الصناعة الوطنية. أما الوزير **نظريان** فأكد ان وزارة الطاقة والمياه تعمل على دعم كل تعاون من شأنه تعزيز الشراكة بين القطاعين العام والخاص، إيماناً منها بفعالية وجدوى مثل تلك الشراكات لما لها من منفعة على الصعيد الوطني العام.

ورشة عمل حول «سلامة الغذاء في صناعة منتجات الحليب» في جامعة الروح القدس الوزير الحاج حسن: الجودة والسلامة أهم نقطة في قوة صناعتنا



صورة تذكارية

نظمت وزارة الصناعة بالتعاون مع السفارة الإيطالية في لبنان ومع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية في لبنان - يونيدو، في إطار مشروع «دعم المجتمعات المضيفة في لبنان الأكثر تأثراً من تدفق اللاجئين - سيليب III» وكلية العلوم الزراعية والغذائية في جامعة الروح القدس - الكسليك ورشة عمل بهدف فهم المخاطر من المزرعة إلى المائدة «سلامة الغذاء في صناعة منتجات الحليب». تحدثت عميدة كلية العلوم الزراعية والعلوم الغذائية في الجامعة الدكتورة **لارا حنا واكيم** التي أكدت «أنه بات موصى بمنتجات الحليب، إذ تعتبر معياراً لتغذية صحية ومتوازنة، فهي تشكل محطة قوة غذائية مهمة في كل مراحل الحياة إذ تعتبر مصدراً غنياً بالمركبات الغذائية الضرورية للصحة وأداء الجسم بشكل سليم وصحي. من هنا، كانت أهمية سلامة الغذاء في صناعة منتجات الحليب والتي غدت أولوية من الأولويات الصحية العمومية». واعتبر ممثل منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية في لبنان، **اليونيدو** في لبنان **كريستيانو باسيني** «أن ورشة العمل هذه هي خطوة متقدمة باتجاه دعم طويل الأمد لموضوع سلامة الغذاء في لبنان». وفي ختام الافتتاح، تحدث وزير الصناعة **حسين الحاج حسن** فأكد «أن أهم نقطة قوة في صناعتنا التي علينا أن نحافظ عليها ونطورها وندافع عنها هي الجودة والسلامة. في الجودة هناك مسألة سلامة الغذاء لناحية البكتيريا والفيروسات والكيمياء والفيزياء. وهذه سهلة تتطلب إجراءات بسيطة كالتنظيم».

ورشة جمعية الصناعيين عن تعزيز أعمال النقابات في القطاع الصناعي د. الجميل: خطط عملية لكل قطاع لزيادة تنافسيته وإنتاجيته



خلال ورشة العمل

أكد رئيس جمعية الصناعيين الدكتور **فادي الجميل** «ان مواجهة العولمة تتطلب المزيد من التركيز على وضع تنفيذ خطط عملية لكل قطاع بذاته لزيادة تنافسيته وإنتاجيته والحفاظ على أسواقنا التقليدية، الى جانب الدخول الى أسواق جديدة، خصوصاً وان قطاعات عدة تبوأ مراكز عليا وتمكنت من الدخول الى الأسواق الأكثر طلباً». كلام **الجميل** جاء خلال ورشة نظمها الجمعية بالتعاون مع مركز المشروعات الدولية الخاصة (CIPE) والمركز اللبناني للدراسات (LCPS) حول «تعزيز امكانات النقابات في القطاع الصناعي» في فندق موفنبيك.

وكانت كلمة للمدير التنفيذي للمركز اللبناني للدراسات **سامي عطالله** أكد خلالها على أهمية هذا اللقاء خصوصاً وان مركز المشروعات الدولية يعتبر خزاناً للتفكير. واعتبر **عطالله** ان النمو الصناعي يعتبر مؤشراً مهماً لرفاهية الشعوب. وأكد ان الدول المتقدمة هي تلك التي اعتمدت على الصناعة وأعطتها الأولوية، ولا شيء يمنع من ان يكون لبنان بلداً صناعياً على عكس المفهوم الخاطيء السائد. من جهته، تحدث القائم بأعمال المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لمركز المشروعات الدولية الخاصة **غريغوري سيمبسون** عن دور مركز المشروعات الدولية الخاصة والذي يشدّد في عمله على ٤ نقاط هي: الحوكمة، مكافحة الفساد، العمل الريادي والمانصرة. وفي الختام كانت كلمة لمسؤول برامج مركز المشروعات الدولية الخاصة **ستيفن روزنلند** شدّد خلالها على أهمية العلاقات بين القطاعين العام والخاص، ودعا الى تعزيز الديمقراطية لما لها من علاقة بالتنمية والصناعة.

Alig prides itself in joining the famous Apple store and google play store .

This is the perfect time to start your insurance business on iOS, Android and Blackberry by

DOWNLOAD Alig's Free app



Alig Building Hazmieh - Lebanon

Tel: 05 451 777

www.alig.com.lb

Insuring Your Future Today

تخلف بلدي!

هذا الوضع المزري وغير المسؤول ادى الى غرق اللبنانيين في نفاياتهم وانتشار الروائح الكريهة والابوثة والامراض في معظم المدن والبلدات والقرى التي تتحكم بها تلك الزمرة من رؤساء البلديات!

ولكن رغم هذا الوضع الشاذ، لا يمكننا ان ننكر ان هناك بلديات، وان كان عددها لا يتجاوز اصابع اليدين، سعى رؤسائها ونجحوا في تحسين اوضاع البلدات والمدن والقرى التي يرأسون بلدياتها، الا ان هذا النجاح لا يقاس بالاهداف المرجوة والمطلوب تحقيقها.



بقلم المهندس زياد زخور

ان تزفيت الطرقات وترميمها وانشاء ارصفتة الشوارع، وصيانة اعمدة الاضاءة غير كاف ولا يحسب انجازات للبلديات! ان اهم وابرز المهام التي يؤتمن عليها المجلس البلدي في القرن الحالي هو المحافظة على البيئة والاهتمام بالمساحات الخضراء، وايجاد اماكن للراحة والتخفيف من الضوضاء وزجر مخالفات البناء والحد من التمدد العمراني العشوائي... بالاضافة الى المحافظة على الأمن ومكافحة السرقات وتسهيل معاملات المواطنين عبر اعتماد التكنولوجيا الحديثة والوسائل الالكترونية المتطورة.

نحن نسأل مع المواطن، هل من بلدية في لبنان تمكنت من انجاز ما اوردناه آنفا؟ علما ان تحقيق تلك الاهداف يعتبر من صميم العمل البلدي ومن السهل تنفيذها!

ان انتقادنا لأداء البلديات لا يمنعنا من المطالبة بتغيير قانون الانتخاب البلدي الحالي، فمن غير المنطقي او الطبيعي ان يكون حق الانتخاب محصورا في مكان قيد المواطن وليس في مكان سكنه! ان هذا القانون يحرم الآلاف من المواطنين من حق الترشح والاقتراع في مكان سكنهم لصالح عدد قليل من المواطنين، ويفرض عليهم الترشح والاقتراع في مكان قيدهم!

ان هذا القانون يؤثر سلبا على النشاط البلدي والتنموي ولا يساوي بين اللبنانيين في تمثيلهم ولا يسمح لهم بمحاسبة البلديات التي ترعى شؤونهم وشجونهم في مناطق سكنهم!

ان الاستمرار باعتماد هكذا قانون يعني مواصلة انتخاب مجالس بلدية لم ولن نفتخر بها ابدا!

ان السعي الى بناء دولة متطورة عصرية في ظل قانون بلدي انتخابي متخلف لن ينجح وسيكون مصيره الفشل! ■

تنطلق الانتخابات البلدية في لبنان خلال شهر ايار (مايو) الجاري، وهي ستكون طبق الاصل مثل سابقتها!

فبلدياتنا ليست سوى انعكاس لواقع حال البلد المزري وشبه المنهار، والغارق حتى أذنيه في بحر جارف من الجهل والتخلف.

فعوضا من ان تكون الانتخابات البلدية مناسبة جيدة لإبراز البرامج لإنماء وتطوير القرى والبلدات والمدن، يختصر المشهد الحالي بوجه عام في جو تنافسي عائلي ضيق لا نرى بصيص أمل منه، لأنه مبني على اقتسام الجبنة وخيرات البلد والتربع على كراسي الوجاهة.

فمعظم رؤساء واعضاء البلديات هم كناية عن «ميني اقطاعيين» جدد يتباهون بمراكزهم تاركين مصالح بلدياتهم وشؤونها في مهب الريح!

ولو كانت العائلات تقدم افضل ما لديها للعمل البلدي لكان وضع البلديات افضل حالا، لكن بكل اسف فواقع الحال يؤكد ان اغلبية تلك العائلات تدفع الى الساحة نماذج سيئة هدفها الاول والاهم المال والسلطة والنفوذ!

ان أقصى طموحات معظم هؤلاء المرشحين، عمل المستحيل للوصول الى مراكز القرار في البلديات من اجل تحقيق مآربهم الشخصية وتعبئة جيوبهم!

اما العمل البلدي الجدي لخدمة السكان وبلداتهم فهو في خبر كان، ومن آخر اهتماماتهم. فما ان تطأ اقدام بعض هؤلاء عتبة البلدية حتى ينسون الوعود التي اطلقوها لتحل مكانها أحلام الصفقات والربح السريع والتي تدغدغ عقولهم، فتترجم مشاريع مشبوهة وتعهدات عشوائية لا تطعم خبزا ولا تروي عطشانا، وغالبا ما تفوح منها روائح السمسرات والصفقات.

وباستثناء قلة من رؤساء البلديات ذوي الخبرة العالية والأخلاق الحميدة الذين حققوا انجازات يشهد لها الجميع، نرى ان هدف معظمهم هو تحقيق مصالح شخصية، ما ادى الى فشلهم في ادارة شؤون بلدياتهم وشجونها!

وما الفشل الفاضح في ادارة ملف النفايات سوى دليل ساطع على قصر نظر تلك البلديات وصغر عقولها!

فأمام ازمة كارثية كانت تلوح في الافق ومن حتمية وقوعها، لم نر سوى حفنة قليلة جدا من البلديات التي كانت مؤهلة للتعامل معها واستيعابها!

صححها

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

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



المركز الرئيسي: شارع فينيقيا - مبنى التأمين العربية | صندوق بريد ٢١٧٢ - بيروت - لبنان
هاتف: ٣٦٣٦١١ | ٩١١١٣٦٦١٠ + | خليوي: ٣١٤٣٥٠ +٩٦١٣ | فاكس: ٣٦٦٥٩ +٩٦١١٣٦٦٥٩
arabia@arabiainsurance.com | www.arabiainsurance.com

مركز الإتصال ١٣٧٦ ٦٧٣

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

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

د. طرييه في افتتاح قمة الحوار المصرفي العربي - الأميركي: القطاع المصرفي العربي واللبناني ملتزمان بالمعايير والقوانين الدولية



استضاف البنك الاحتياطي الفيدرالي في المركز الرئيسي في نيويورك فعاليات قمة الحوار المصرفي العربي الأميركي ٢٠١٦، بحضور حشد من الشخصيات المصرفية العربية والأميركية الكبار. من بينهم عن الجانب الأميركي مساعد وزير الخزانة الأميركية لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب

دانيل غليزر ووفد من الخزانة الأميركية، القنصل العام نائب الرئيس التنفيذي للمصرف الإحتياطي الفيدرالي في نيويورك **طوماس باكستر**، كبير المحققين في الإحتياطي الفيدرالي في نيويورك **سين اومالي**، رئيس «بافت» **طوب بوروال**، مساعد القنصل العام في صندوق النقد الدولي **بان ليو**، من وكالة الإستخبارات الأميركية لمكافحة تمويل العمليات الإرهابية من واشنطن، **تيموتي مويير** ومن وكالة الإستخبارات الأميركية لمكافحة الإرهاب **ليند ساي ميلاني**.

وعن الجانب العربي حضر رئيس جمعية المصارف اللبنانية ورئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب **جوزف طرييه**، الأمين العام لاتحاد المصارف العربية و**سام فتوح**، نائب حاكم البنك المركزي الأردني **ماهر الشيخ حسن**، رئيس لجنة الرقابة على المصارف اللبنانية **سمير حمود**، نائب حاكم مصرف لبنان **محمد البعاصيري**، وحشد كبير من الخليج العربي ومسؤولون من «الأوفك» وشخصيات مالية عربية وأميركية ودولية.

وقال **طرييه** ان الفريق الأميركي أشاد بأداء القطاعين المصرفيين اللبناني والعربي والتزامه بالمعايير والقوانين الدولية. وأكد ان «المصارف اللبنانية والعربية تعمل بشكل كامل ضمن المعايير والتشريعات والقوانين الدولية، وبحسب متطلبات المصارف المراسلة»، لافتاً الى ان «الخوف يكمن في ان تطبق هذه المصارف أكثر مما هو مطلوب منها، ما يؤدي الى خروجها من السوق المالية وهذا أمر خطير».

وشدّد على «الشفافية المطلقة للمصارف اللبنانية والعربية، وأهمية تطبيق القوانين والتواصل والتعاون حسب متطلبات المصارف المركزية وسرعة الإجابة عن أي أسئلة من البنوك المراسلة».

كما قدم **طرييه** و**فتوح** دروعاً تقديرية الى كل من **باكستر** و**سين اومالي** و**غليزر** و**بعاصيري**.

الحاكم سلامة يشارك في الاجتماع التاسع للمجموعة الاستشارية الإقليمية للشرق الأوسط وشمال أفريقيا لدى مجلس الاستقرار المالي



من اليسار: الحاكم رياض سلامة وحمود الزدجالي

شارك حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** على رأس وفد ضم نائب الحاكم الدكتور **محمد بعاصيري** ورئيس لجنة الرقابة على المصارف **سمير حمود** في الاجتماع التاسع للمجموعة الاستشارية الإقليمية للشرق الأوسط وشمال أفريقيا لدى مجلس الاستقرار المالي والذي استضافته مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما». وتم اطلاع اعضاء المجموعة على خطة عمل المجلس، كما تركّز النقاش على قضايا الاستقرار الإقليمي والمخاطر، حيث تم عرض آخر المستجدات في التطورات الاقتصادية والمالية الكلية العالمية.

وقد اثار حاكم مصرف لبنان موضوع التقلبات في اسواق السندات وتأثيرها على ذوي الدخل المحدود وضرورة وضع اجراءات لحماية مداخلهم، كما تم تسليط الضوء على الخبرات في مجال حماية المستهلك والشمول المالي وأثره على الاستقرار المالي. وقد تم ايضا مناقشة التجارب في مجال استخدام «معرّف الكيان القانوني» (LEGAL ENTITY IDENTIFIER (LEI).

محمد البعاصيري من مقر البنك الفدرالي بنيويورك: مواصلة الحوار لتجنب سياسات تقليص المخاطر



شدّد نائب حاكم مصرف لبنان الدكتور **محمد البعاصيري** خلال ترؤسه المؤتمر السنوي العاشر لمبادرة حوار القطاع الخاص بين الولايات المتحدة ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا US - MENA PRIVATE SECTOR DIALOGUE المنعقد في مقر البنك الفدرالي في نيويورك على ضرورة مواصلة الحوار لتجنب سياسات تقليص المخاطر DERISKING وارتداداتها السلبية على سلامة العلاقات مع المصارف المراسلة.

وسام فتوح (الأمين العام لاتحاد المصارف العربية) أمام مجلس الأمن: نشر الثقافة المالية يحارب فكر الإرهاب

أكد الأمين العام لاتحاد المصارف العربية **وسام فتوح** في كلمته في جلسة مجلس الأمن حول قراره المتعلقين بمكافحة داعش وطالبان والقاعدة «ان نشر الثقافة المالية يحارب فكر الإرهاب»، وأوضح انه «خلال السنوات الأربع الماضية عقد الاتحاد أكثر من ٧٠ مؤتمراً وندوة عن تجفيف منابع الإرهاب واطلاع وتدريب المؤسسات المصرفية العربية على أحدث المستجدات والقرارات الدولية في هذا الشأن».

وتحدث عن دور «مفهوم الشمول المالي». وقال: «هذا المفهوم يعني توسيع قاعدة المتعاملين مع المصارف، وهو من أهم الآليات لمكافحة فكر داعش ونشر الإرهاب عبر مواقع التواصل الاجتماعي. كما ان تعزيز الثقافة المالية وفتح الحسابات المصرفية وثقافة التعامل مع المؤسسات المصرفية والمالية يعمل على محاربة الإرهاب بشكل غير مباشر».



Insuring **One** Client At A time

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



Wear your seatbelt !

There are two sides to a windshield

And we do not want it to be you on the other side.
60% of car accident casualties could be saved by wearing the seat belt.

We at Cumberland are committed to your safety on and off the road, simply because we care.

Traffic day ... Everyday

Cumberland Building - 3rd Floor - Dbayeh Highway
P.O.Box 90-554 Jdeidet El Metn - Lebanon
Tel: 961.4.403888 - Fax: 961.4.403666

Tripoli Office: Mandarine Bldg, Mina Strt.
Tel: 961.6.200018 / 200019

Kaslik Office: Fakhoury Center, 5th Floor,
Kaslik main road, Keserwan
TeleFax: 961.9.831979 / 830978



Cumberland

INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

email: info@cumberland.com.lb
www.cumberland.com.lb

انطوان ديب في الاجتماع السنوي لجمعية المؤسسات المالية: نلاحق ١٦ مطلباً عالمياً منذ سنوات



من اليمين: انطوان ديب، رولا سويدان، ادوار فاخوري، ميشال بردويل،
الياس فغالي وبسام افرام

عقدت جمعية المؤسسات المالية في لبنان (AFIL) اجتماعها السنوي في فندق لوغراي LE GRAY بمشاركة أعضاء الهيئة الإدارية وحشد من الرؤساء والمديرين العاميين والتنفيذيين من جميع المؤسسات المسجلة لدى مصرف لبنان. وعرض رئيس الجمعية انطوان ديب في كلمته للإنجازات منذ التأسيس عام ١٩٧١، موضعاً أهداف الجمعية وأبرزها المحافظة على حقوق المؤسسات المالية والاهتمام بشؤونها المهنية ورعاية مصالحها وتنظيم الأعمال في ما بينها، كاشفاً عن ان ١٦ مطلباً للجمعية لا تزال عالقة وقيد الملاحقة حتى الآن، بينما حققت الجمعية منذ تأسيسها ١٧ مطلباً تمت الموافقة عليها. ومن بين المطالب ضم الجمعية الى الهيئات الاقتصادية للمشاركة في مناقشة الأوضاع الاقتصادية ورفع التوصيات اللازمة (موضوع ملاحقة لدى رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان). وإصدار تعميم يحدد الأموال الخاصة للمؤسسات المالية ويطرق الى موضوع قروض الدعم والمقدمات النقدية المخصصة لرأس المال (موضوع ملاحقة لدى حاكم مصرف لبنان).

«الاعتماد البناني» يطلق خدمة الإيداع الآلي للشركات

قدّم بنك الاعتماد اللبناني في إطار مواكبته لأحدث التقنيات المصرفية، بطاقة الإيداع للشركات ATM Deposit card التي تتيح لعملائه من المؤسسات والشركات استخدام أجهزة الصراف الآلي لإيداع المبالغ النقدية والشيكات بطريقة آمنة ومرنة على مدار الساعة. وتأتي هذه البطاقة لتكمّل مجموعة بطاقات السحب (debit cards) التي يضعها الاعتماد اللبناني في متناول عملائه متيحاً لهم الاستفادة من خدمات السحب والإيداع معاً عبر أجهزة الصراف الآلي، على مدار الساعة طيلة أيام الاسبوع من دون الحاجة إلى الانتظار في الفرع أو التقيّد بأوقات عمل المصرف. ومن خلال إطلاق بطاقة الإيداع للشركات هذه يؤكد الاعتماد اللبناني من جديد التزامه بتقديم خدمات مبتكرة لقطاع المؤسسات واصحابها، وتوفير حلول تلبي احتياجات أعمالهم وتسهّل عليهم إجراء عملياتهم المصرفية في أي وقت.



المهندسون المعماريون النهائيون يقدمون مشاريعهم لبناء المقر الرئيسي الجديد للبنك اللبناني الفرنسي



قدم المهندسون بياركي إنغلز (BIG)، وفابريزيو بارودزي (Barozzi Veiga)، وفرشيد موسافي (Farshid Moussavi Architecture)، وكنغفو كوما (Kengo Kuma and Associates)، وفرانشيسكو فريزا (Piuarch)، وكييتيل تورسين (Snohetta)، ونبيل غلام (مكتب نبيل غلام للهندسة) ويوسف طعمة (يوسف طعمة للهندسة وشركاه)، مشاريعهم لمسابقة الهندسة المعمارية الدولية لبناء المقر الرئيسي للبنك اللبناني الفرنسي أمام لجنة مؤلفة من وليد روفائل (رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في البنك اللبناني الفرنسي)، وريتا روفائل نحاس (مدير عام في البنك اللبناني الفرنسي)، ولوكا موليناري (مهندس معماري وبروفيسور ومستشار)، وهاشم سركييس (عميد كلية الهندسة في جامعة MIT)، وجان كريستوف فروماتان (نائب في البرلمان الفرنسي ورئيس بلدية نوي سور سين) ولي براين زهانغ (رئيس تحرير مجلة World Architecture).

وشارك المهندسون وشركاؤهم أثناء وجودهم في بيروت، في عدد من النشاطات منها محاضرة تحت عنوان «مختبر بيروت المدني - مجتمعات وتحوّل وأسلوب حياة»، في متحف سرسق، حيث تشاركوا مع مهندسين وأساتذة وفنانين وطلاب، رؤيتهم لبيروت وأحدث التوجهات في مجال الهندسة المعمارية العالمية.

وفي إطار المسابقة العالمية التي أطلقها المصرف في العام ٢٠١٥، كان المهندسون النهائيون قد زاروا بيروت في كانون الثاني ٢٠١٦ في ورشة عمل تمهيدية على ثلاثة أيام، للتعرف إلى هوية المصرف ومتطلباته، وإلى المدينة وشعبها وموقع المشروع.

وكانت ريتا روفائل نحاس قالت في تلك المناسبة: «لا بد من إعادة النظر في صورة المصرف على أنه منفصل عن حياة المدينة. فمقرنا الرئيسي الجديد يهدف إلى أن يكون عنصراً مدنياً فاعلاً وأن يطوّر المنطقة ويحدث الفرق في المدينة المعاصرة، وسيشيّد بناءً على معايير صديقة للبيئة. كما عليه أن يحاكي مار ميخائيل وبيروت بمساحاته العامة الرحبة واتصاله المتنوع بمحيطة».

كابيتال إنفستمنت كورپوريشن ش.م.ل.

رقم ٣٦ على لائحة المؤسسات المالية في مصرف لبنان
فرن الشباك الشارع العام بناية إسطفان وعجيمي الطابق الثالث هاتف ٠١٢٩٤٧٠٠ - ٣١٢١٣١١

بيان الوضع المالي بتاريخ ٣١ كانون الأول ٢٠١٥

31.12.2014	31.12.2015	الموجودات
99,166,977	95,064,417	الصندوق ومؤسسات الإصدار
279,919,627	2,591,828	الودائع لدى المصارف والمؤسسات المالية
127,264,444	662,299	حسابات تحت الطلب
152,655,183	1,929,529	توظيفات لأجل
3,124,229,108	3,099,900,134	صافي التسليفات والقروض للزبائن بالكلفة المطفأة
3,063,069,008	3,179,143,134	ديون تجارية
139,458,100		ديون أخرى
1,890,000	945,000	ديون مشكوك بتحصيلها
-80,188,000	-80,188,000	ناقص المؤونة الإجمالية
74,034,309	65,069,846	الأصول الثابتة المادية
410,518	87,066	الأصول الثابتة غير المادية
51,164,485	52,080,432	حسابات التسوية وحسابات مدينة أخرى
3,628,925,024	3,314,793,723	مجموع الموجودات
		المطلوبات
43,560,713	88,146,360	المصارف والمؤسسات المالية
116,250,672	114,999,545	حسابات الارتباط والتسوية ودائون مختلفون
33,038,950	48,070,277	مؤونات لمواجهة الأخطار والأعياء
192,850,335	251,216,182	مجموع المطلوبات
3,066,658,269	2,713,159,689	حقوق المساهمين - حصة المجموعة
2,500,000,000	2,500,000,000	الراسمال - أسهم عادية
168,568,200	205,509,842	إحتياطات غير قابلة للتوزيع (قانونية والزامية)
1,000,000	1,000,000	إحتياطات أخرى
397,090,069	6,649,847	أرباح مدورة
369,416,420	350,417,852	نتائج الدورة المالية
3,436,074,689	3,063,577,541	مجموع حقوق المساهمين
3,628,925,024	3,314,793,723	مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين
31.12.2014	31.12.2015	خارج الميزانية
1,795,657,762	2,456,850,350	تعهدات أخرى مستلمة

بيان الدخل بتاريخ ٣١ كانون الأول ٢٠١٥

2014	2015	الفوائد والإيرادات المشابهة
1,172,627,794	965,815,212	الفوائد والأعياء المشابهة
-15,577,219	-21,688,708	صافي الإيرادات من الفوائد
1,157,050,575	944,126,504	الإيرادات من العوالات
8,828,017	6,208,078	صافي الإيرادات من العوالات
8,828,017	6,208,078	الإيرادات التشغيلية الأخرى
30,955,232	22,773,184	مجموع الإيرادات التشغيلية
1,196,833,824	973,107,766	صافي الإيرادات التشغيلية
1,196,833,824	973,107,766	أعياء المستخدمين وملحقاتها
262,625,450	329,820,790	مصاريف إدارية وأعياء تشغيلية أخرى
216,307,744	225,590,996	مخصصات مؤونة إجمالية
272,035,575	-7,497,787	مخصصات / إسترداد مؤونات ديون مشكوك بتحصيلها
9,724,635	11,444,915	مخصصات الإستهلاك ومؤونات الأصول الثابتة المالية
760,693,404	559,358,914	مجموع الأعياء التشغيلية
436,140,420	413,748,852	الأرباح التشغيلية
436,140,420	413,748,852	النتائج العادية قبل الضريبة
66,724,000	63,331,000	الضريبة على الأرباح
369,416,420	350,417,852	النتائج الصافية

أعضاء مجلس الإدارة :

- مفوض المراقبة : السيد نزيه اسطفان
- السيدة غادة خوري اسطفان
- المستشار القانوني : السيد الياس اسطفان
- الاستاذ عبده لحد
- السيدة رانيا اسطفان سكياس
- السيدة رولا اسطفان غاتم

أميال ترحيب مضاعفة لحاملي بطاقة

Visa AIR FRANCE KLM – BLF

يُفيد حاملو بطاقة Visa AIR FRANCE KLM – BANQUE LIBANO-FRANCAISE بين ٥ نيسان و ١٤ أيار الجاري، من مضاعفة أميال الترحيب للسفر إلى الوجهة التي يختارونها، إذ بإمكانهم تحويل رصيدهم من أي بطاقة مصرفية يحملونها إلى بطاقة Visa AIR FRANCE KLM – BLF الجديدة.

وأطلقت بطاقة Visa AIR FRANCE KLM – BLF في العام ٢٠١٣ وهي ثمرة شراكة استراتيجية مع الناقل الجوي AIR FRANCE KLM وتقدم فوائد كثيرة منها:

- كسب لغاية ١٠٥ ميل مقابل كل دولار يتم إنفاقه بواسطة البطاقة في لبنان أو الخارج، يضاف إلى حساب Flying Blue، إلى جانب الأميال التي تُجمع عند السفر عبر AIR FRANCE وKLM وكافة شركاء Flying Blue من شركات طيران وغيرها كالفنادق وشركات تأجير السيارات...
- أميال Flying Blue لا تنتهي صلاحيتها الزمنية طالما تُستعمل البطاقة.
- دخول غير محدود إلى صالات الشرف في مطارات العالم ومن بينها صالتان في مطار بيروت الدولي، وذلك بمجرد إبراز بطاقة Air France KLM – BLF Visa Signature، مع ضرورة التسجيل في برنامج LoungeKey.
- شبكة تضم أكثر من ألف وجهة سفر مع شركات طيران SkyTeam الـ ١٩.

بنك مصر - لبنان أطلق «قرض البقرة المنتجة»

فادي الداوق: نتطلع إلى إعادة التواصل مع المزارع في الأرياف



فادي الداوق

بنك مصر - لبنان

أطلق بنك مصر - لبنان قرض البقرة المنتجة خلال مؤتمر صحفي عقده في منطقة عميق - البقاع الغربي برعاية وزير الزراعة أكرم شهيب ممثلاً بمدير عام الوزارة المهندس الزراعي لويس لحد في حضور فاعليات المنطقة وأهل الصحافة.

وأكد لحد في كلمة للمناسبة ضرورة السعي إلى تثبيت سكان الريف في بلداتهم وقراهم وقال: «التثبيت يستلزم تأمين الدخل اللازم، الأمر الذي يحتم تشجيع الاستثمار في الزراعة وتربية الأبقار لإنتاج الحليب واللحوم، وهذا ميدان واعد نظراً للطلب المتنامي على الحليب الطبيعي وعلى اللحوم المنتجة محلياً، خصوصاً أن الإنتاج المحلي لا يغطي الطلب ولا يتعدى إنتاج الحليب ٨٨٨,١ طناً في حين أن المطلوب للاستهلاك المحلي يتعدى ٢٩٤٤ طناً».

وشرح مدير عام البنك فادي الداوق في كلمته الأهداف المرجوة من وراء إطلاق قرض البقرة المنتجة وقال «نحرص في بنك مصر - لبنان على المساهمة في تطوير الشمولية المصرفية والتي تمكن بدورها كل مواطن لبناني من الاستفادة من خدمات المصارف وخصوصاً القروض المدعومة منها. كما أننا نتطلع من خلال هذا القرض إلى إعادة التواصل بيننا وبين المزارع اللبناني في الأرياف، لا سيما أن بنك مصر - لبنان ومنذ تأسيسه عام ١٩٢٩ يواكب المزارع اللبناني عن طريق فروع الـ ١٨ ويساهم في تطوير التنمية الريفية (CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY)».

قرض البقرة المنتجة كناية عن برنامج متكامل، حيث ستتم متابعة الأبقار من الناحية الصحية عبر إيفاد طبيب بيطري شهرياً لمعاينتها. هذا إلى جانب منح المزارعين فترة سماح تمتد لأربعة أشهر قبل البدء بسداد القرض وذلك حتى تبدأ البقرة بالإنتاج. ومن المتوقع أن تنتج كل بقرة ما يعادل ٢٥٠ ألف ليرة تقريباً كربح صاف لصاحبها شهرياً.

وزارة المال تقفل اصدار بقيمة مليار دولار



د. فرنسوا باسيل
بنك بيبيلوس

اقفلت وزارة المال اصدار سندات خزينة بالدولار الاميركي بقيمة مليار دولار اميركي ضمن القوانين المتاحة بهدف تمويل اصل السندات المستحقة خلال شهري نيسان وايار من العام ٢٠١٦ واوضحت الوزارة في بيان ان السندات المصدرة توزعت كالآتي: ٧٠٠ مليون دولار اميركي استحقاق ٢٠٢٤ بعائد ٦,٦٥ في المئة و ٣٠٠ مليون دولار اميركي استحقاق ٢٠٢١ بعائد ٧,٠٠ في المئة وبلغ حجم الطلب على الاكتتاب نحو ١٢٨ في المئة من المبلغ المطلوب. واوضحت الوزارة في بيانها ان المشاركة بالاصدار تعبر عن الثقة بقدرة الدولة اللبنانية على الايفاء بالتزاماتها المستقبلية، مع الاشارة الى ان العوائد على السندات الجديدة التي تم اصدارها هي معدلات جيدة ومتقاربة مع معدلات الفوائد الراضجة في الاسواق الثانوية.

د. فرنسوا باسيل (بنك بيبيلوس):

الإقبال على الاكتتاب بسندات المليار دولار دليل ثقة بالدولة

كشف الرئيس السابق لجمعية المصارف د. فرنسوا باسيل عن ان اصدار وزارة المال الأخير لسندات الخزينة بقيمة مليار دولار سجل اكتتابات فاقت المبلغ المطلوب.

وعزا د. باسيل الإقبال الى ان «المصارف لديها استحقاقات دين كبيرة عمدت الى استبدالها بالإصدار الجديد وقسم آخر منها استقطب بعض الزبائن للإكتتاب فيه». وعما إذا كان يشكل هذا الإقبال دليل ثقة بالدولة، قال «اللبناني يعلق آمالاً كبيرة على إمكان عودة الأفرقاء السياسيين عموماً الى تحكيم ضمائرهم، خصوصاً في ظل الوضع المزري الذي يمر به لبنان واتخاذ الإجراءات الإنقاذية اللازمة تجاه هذا الوطن».

صاحب الامتياز الاكثر اهمية في القطاع المصرفي الاسلامي الوكالة الاسلامية الدولية للتصنيف تمنح بنك البركة - لبنان تصنيف المضارب



معتمصم محمصاني
بنك البركة - لبنان

منحت الوكالة الاسلامية الدولية للتصنيف IIRA تصنيفاً بدرجة استثمارية عند BBB - (LLB) / a3 (lb) على النطاق الوطني لبنك البركة لبنان مع نظرة مستقبلية بدرجة «مستقر» للتصنيف الممنوح، وقيمت الوكالة درجة المضارب للمجموعة في نطاق «٧٥-٧١» مما يعكس المعايير الكافية للمضارب حيث حقوق اصحاب المصلحة محمية بقدر جيد.

واصاب البنك تحسناً في جودة اصوله مدى السنوات القليلة الماضية، فضلاً عن ذلك فإن المؤنات والضمانات التي يحتفظ بها البنك توفر مستوى جيداً في التغطية، على الرغم من ان مستويات الرسملة لا تزال فوق المتطلبات التنظيمية، الا ان البنك سوف يستفيد من زيادة مستوى رأس المال المضخوخ لدعم النمو المستقبلي والتنافس من اجل الحصول على حصة اكبر في السوق، مع العلم ان ممارسات حوكمة الشركات في البنك تعتبر فعالة وتستمد قوتها من البيئة التنظيمية القوية. تعزز الوظائف الرقابية بما في ذلك ادارة المخاطر من شأنه ان يصب في مصلحة البنك. اطار عمل حوكمة الشريعة يستحق التقدير، لتوافقه مع افضل الممارسات في مجال المنتجات وبنية الخدمات مقارنة بغيره من البنوك التي تعتمد على مستوى المجموعة في الالتزام بالشريعة. يذكر ان المدير العام لبنك البركة - لبنان هو معتمصم محمصاني.

يعزز مستوى تعقب فعالية البرامج التدريبية

بنك بيبيلوس يشارك بالاختبار التجريبي لبرنامج SWIFTSmart

وخدماتها ستوفر لهم منصة SWIFTSmart الخبرة الرقمية والمنندى الفعال بغية تطوير معرفتهم في هذا المجال.

من جهة أخرى، قالت المسؤولة عن الخدمات في شركة SWIFT دانا برانتس: «أضحى اليوم نحو ٤٠٪ من الشركات المدرجة ضمن قائمة فورتشن FORTUNE العالمية لأكثر ٥٠٠ شركة تجارية، تلجأ الى إحدى تكنولوجيات التعليم المتطورة. إن SWIFT تتمتع بمركز مرموق وخبرة كافية لتطوير برامجها التدريبية، حيث تقدم منهجاً رقمياً أكثر تفاعلاً بهدف تلبية طلبات زبائنها المتزايدة».

وبفضل هذا البرنامج التجريبي الجديد من SWIFTSmart، سيتمكن موظفو بنك بيبيلوس من الإطلاع على مناهج وبرامج تعليمية إلكترونية جديدة، والاشتراك في دورات مباشرة عبر هذه المنصة، ومساعدة SWIFT في نشر الوعي حول تطور التعلم الإلكتروني.



اختير بنك بيبيلوس من ضمن مجموعة من ١٠ مصارف عالمية للمشاركة في المرحلة التجريبية لبرنامج SWIFTSmart وهي منصة مبتكرة للتعلم

الإلكتروني ELEARNING تسمح بإدارة وتوثيق وتعقب ووضع قائمة كاملة بجدول الدورات التدريبية. وتتميز هذه المنصة الجديدة وهي من ابتكار وتصميم شركة SWIFT الرائدة عالمياً في خدمات الرسائل الإلكترونية المالية الآمنة بزيادة إنتاجية الموظفين وتعزيز مستوى تعقب فعالية البرامج التدريبية بالإضافة الى خفض الأخطار التشغيلية والأكلاف.

وللمناسبة صرّح مدير إدارة العمليات في مجموعة بنك بيبيلوس بول شماس: «لقد شكلت مقارنة SWIFTSmart التي تعتمد منهج البرامج المتعددة والمتشعبة عاملاً أساسياً لمؤسستنا. ولقد شاركنا بحماسة في هذه المرحلة التجريبية، فسواء احتاج موظفونا للحصول على معلومات أولية عن SWIFT أو معلومات متقدمة عن منتجاتها



Protect their future. Insure.

They are your pride and joy.

With AL MASHREK insurance & reinsurance SAL Individual Schooling Plan, you can make sure that unlike other parents your dreams for your children will become a reality. Guarantee their education in an unfortunate event. You would want to make sure that your education plans for your children will still be fulfilled.

For more information regarding protecting the future of your children with our Individual Schooling Plan, please don't hesitate to visit us at www.almashrek.com.lb, scan the QR code above, or e-mail us your questions at info@almashrek.com.lb

www.almashrek.com.lb



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



and what's not

غازي أبو نحل: هل هكذا نشجع الممولين العرب على استثمار أموالهم في لبنان؟ دعوى شركة نست للإستثمار ضد البنك اللبناني الكندي ما تزال عالقة أمام المحكمة

شركة نست انفيستمنت NEST INVESTMENT كانت من بين كبار المساهمين في البنك اللبناني الكندي ش.م.ل. LEBANESE CANADIAN BANK SAL حيث تبلغ نسبة مساهمتها ٢٨ بالمئة. والى ذلك كانت قد أوصت مئات الأفراد والشركات من أصدقائها شراء بعض الأسهم في البنك المذكور.

وبعد ان اكتشفت وزارة الخزانة الأميركية ان أحد مبيضي الأموال ه.ج. يملك حساباً مصرفياً لدى البنك اللبناني الكندي ش.م.ل. أحالت هذا الأخير الى القضاء الأميركي وأبلغت بذلك مصرف لبنان المركزي، طالبة اتخاذ اجراءات قضائية ضده بتهمة مساعدة المتهم ه.ج. على تهريب الأموال من أميركا الجنوبية الى افريقيا، فالى لبنان، حيث يقوم بغسلها اي بتوظيفها في مشاريع استثمارية، وبذلك تتحول الى أموال نظيفة وهذا ما يسمى بعملية «غسل الأموال».

وبناء على تلك المعلومات أقدم مصرف لبنان على إجبار البنك اللبناني الكندي على وقف أعماله المصرفية وبيع محفظته وأصوله الى بنك سوسيته جنرال (SGBL) وبذلك أنهى وجوده.

أما الإدارة الأميركية فوافقت في وقت لاحق على وقف الملاحقات بحق البنك اللبناني الكندي ش.م.ل. مقابل تسوية تقضي بأن يدفع الى الخزينة الأميركية مبلغ ١٠٥ ملايين دولار أميركي.

وبذلك طار الجزء الأعظم من الأموال الخاصة للبنك، وهي أموال تعود الى



المساهمين بمن فيهم شركة نست للاستثمار NEST INVESTMENT.

غازي أبو نحل الذي يرأس شركة نست للاستثمار تقدم بدعوى أمام المحكمة في لبنان ضد كل من رئيس مجلس إدارة البنك اللبناني الكندي ومديره العام يتهمهما فيها بسوء الإدارة وعدم التقيد بالتعليمات الصادرة عن مصرف لبنان المركزي في إطار مكافحة تبييض الأموال. وقد حدّدت جلسات عديدة لانعقاد المحكمة إلا أنها لم تعقد لأسباب تتعلق بتغيّب المدعى عليهم أو بتتخية القضاة أعضاء المحكمة. وقد اتصل بنا غازي أبو نحل مبدئياً استغرابه حيال ما يجري ومتسائلاً هل هكذا يشجع لبنان الممولين العرب على استثمار أموالهم في لبنان؟ - راجع ص ٨٨ -

● «البيان الاقتصادية» سوف تتابع الموضوع لدى استلامها جميع الوثائق.



الحاكم سلامة في «اليوم العربي للشمول المالي»:

لدى لبنان قدرات مهمة ومناعة كافية لحماية الاستقرار

أكد حاكم مصرف لبنان رياض سلامة في كلمة له أمام «اليوم العربي للشمول المالي» «ان لدى لبنان قدرات مهمة ومناعة كافية لحماية الاستقرار بالرغم من صعوبة ظروفه»، وقال «لا نستطيع ان نسمح لأي مصرف بأن يفسد وقانون الدمج موجود لحل هكذا حالات، وهذا يطمئن المودع ويطمئن كل من يتعاطى مع القطاع المصرفي».

ورأى سلامة ان «رفع رؤوس الأموال ونسب الملاءة بالنسبة لمعايير بازل ٣ هو بمثابة دعم يؤكد سلامة وأمان الأموال المودعة بالقطاع المصرفي، وفي لبنان اليوم فائض في السيولة وعند المصارف قدرات للتسليف. الطلب أصبح أقل، كما تبين في إحصاءات السنة الماضية، ولكن ذلك يعود الى الأوضاع الإقتصادية التي هي متأثرة بالوضع العصيب في المنطقة».

احتياطات مصرف لبنان بالعملة الأجنبية تراجع

بنسبة ٥,٠٦ في المئة

تراجعت الاحتياطات بالعملة الأجنبية لدى مصرف لبنان على صعيد سنوي بنسبة ٥,٠٦ مقارنة بالمستوى الذي كانت عليه في منتصف شهر نيسان من العام السابق، والبالغ حينها ٢٨,٢٤ مليار دولار. في المقابل، زادت قيمة احتياطات الذهب لدى مصرف لبنان بـ ٠,٣٦ مليار دولار (٣,٢٣ في المئة) على أساس سنوي ليكون قد تقلص بذلك إجمالي الإحتياطات (ذهب وعملة أجنبية) بـ ١,٥٧ مليار دولار الى ٤٧,٦٦ مليار دولار. تشكل هذه الاحتياطات ٦٦,٩٢ في المئة من الدين العام الإجمالي و ٧٦,٧٠ في المئة من صافي الدين العام، كما تغطي ٤٢٧,٧٨ في المئة من أصل الدين العام القصير الأجل الذي يستحق خلال العام ٢٠١٦ وأكثر من ١٢٢ شهراً من خدمة الدين.

تعميم لمصرف لبنان يربط البطاقات المسبقة الدفع

بالمصارف وباسم المستفيد منها

اصدر مصرف لبنان تعميماً توضيحياً حول البطاقات المسبقة الدفع (PREPAID CARD) يبيّن فيه ضرورة ان تكون البطاقة مرتبطة بحساب مصرفي واسم المستفيد منها، وعدم حصول اي شخص على هذه البطاقة دون رقيب او حسيب كسحب الأموال من اجل اعمال غير مشروعة وغير قانونية قد تكون عبر عمليات تبييض الاموال او المخدرات او الارهاب.

وكان مدير الشؤون القانونية في مصرف لبنان بيار كنعان اوضح قرار وقف التعامل بإصدارات البطاقات المسبقة الدفع، استناداً الى شرط ان يعطى فيها علم وخبر لمصرف لبنان.

البنك الدولي: تحويلات المغتربين الى لبنان تراجعت الى ٧,١٦ مليارات دولار

خفض البنك الدولي تقديراته لتحويلات المغتربين الى لبنان الى ٧,١٦ مليارات دولار في ٢٠١٥ من ٧,٥ مليارات دولار في تشرين الأول ٢٠١٥.

قدر البنك الدولي ان السعودية كانت مصدراً لـ ٢٠,٢ في المئة من تحويلات المغتربين الى لبنان في ٢٠١٥، تلتها الولايات المتحدة (١٦ في المئة)، واستراليا (١١,٨ في المئة)، وألمانيا (١٠,٩ في المئة) وكندا (١٠,٧ في المئة) وفرنسا (٥,٧ في المئة)، والإمارات العربية المتحدة (٣,٢ في المئة) وأسوج (٣,١ في المئة) والمملكة المتحدة (٢,١ في المئة) والدانمارك (١,٦ في المئة).

وشكّلت هذه الدول العشر مصدر ٨٥,٦ في المئة من تحويلات المغتربين الى لبنان في العام الماضي.

افتتاح فعاليات مؤتمر التكامل المصرفي العربي في الفينيسيا



من اليمين: د. جوزف طرييه، رياض سلامة، الوزير محمد المشنوق، محمد كمال الدين بركات وهنري الغويط



د. طرييه:

الاستقرار المالي والنقدي
في لبنان خيار استراتيجي
ناجع



محمد بركات:

ضرورة تعميق مسيرة
التكامل العربي في هذه
المرحلة



الحاكم سلامة:

موجودات مصرف لبنان
تؤكد استمرار استقرار سعر
صرف الليرة



مشهد آخر من الصف الامامي



الصف الامامي



صورة تذكارية

نظم اتحاد المصارف العربية، بالتعاون مع مؤسسة الفكر العربي والمؤسسات العربية والإقليمية والدولية، برعاية رئيس مجلس الوزراء تمام سلام الذي غاب عن الحضور بسبب وفاة والدته المفاجئ مؤتمر التكامل المصرفي العربي في فندق فينيسيا ببيروت وذلك بحضور حاكم مصرف لبنان رياض سلامة، وبمشاركة وزراء وحكام مصارف مركزية عربية ونحو ٣٥٠ شخصية قيادية مصرفية عربية، وممثلين عن أهم المؤسسات الإقليمية العربية وسفراء عرب وأجانب ورؤساء الهيئات الاقتصادية في لبنان.

السهل على أي بلد ان يقوم بها منفرداً، كما يمكن ان يعيد الهيكلة الإنتاجية والتخصص الأمثل في الوطن العربي، ويحقق وفراً في

بركات قال: «إن تحقيق التكامل الاقتصادي يتيح للوطن العربي إمكانية تنفيذ مشروعات كبيرة واستراتيجية عالية الكلفة ليس من

محمد بركات

تحدث في مستهل جلسة افتتاح المؤتمر رئيس اتحاد المصارف العربية السابق محمد

رسالة لبنانية ايجابية لدول مجلس التعاون الخليجي

انتخاب الشيخ محمد الجراح الصباح رئيساً لاتحاد المصارف العربية



من اليسار: د. جوزف طربيه، الشيخ محمد الجراح الصباح، محمد كمال الدين بركات ووسام فتوح

انتخب مجلس إدارة اتحاد المصارف العربية رئيس بنك الكويت الدولي الشيخ محمد الجراح الصباح رئيساً للاتحاد لمدة ثلاث سنوات خلفاً لمحمد كمال الدين بركات ممثل المصارف المصرية، موجهاً رسالة ايجابية باتجاه دول مجلس التعاون الخليجي. وجاء انتخاب الشيخ الصباح بإجماع أعضاء مجلس إدارة الاتحاد، وبدعم مباشر من قبل ممثل المصارف اللبنانية في مجلس الإدارة الدكتور جوزف طربيه الذي أراد توجيه رسائل ايجابية باتجاه دول مجلس التعاون الخليجي، مفادها، ان بيروت كانت وستبقى عاصمة العرب وداعمة لكل الدول العربية وقضاياها المشتركة، وتالياً ان الغيوم الرمادية العابرة في فضاء العلاقات المشتركة ما بين لبنان وهذه الدول لا سيّما الخليجية منها هي سحابة صيف ليس أكثر. كما انتخب رئيس مجموعة الاعتماد اللبناني ممثل المصارف اللبنانية الدكتور جوزف طربيه رئيساً للجنة التنفيذية في الاتحاد ومدير عام المصرف الليبي الخارجي محمد محمد بن يوسف ممثل المصارف المشتركة نائباً لرئيس اللجنة التنفيذية.



من اليمين: صادق الشمري، موسى شحاده، الوزير مروان خيرالدين والهادي شايب عينو



الوفد السوداني



الوزير داخل جناح QNB



من اليمين: د. هاروتيون ساموئيليان، حمدي الجاف، ميخائيل مراد، غازي يوسف وطارق الخولي

على مدى عقدين متتاليين صوابية هذا الخيار الاستراتيجي ونجاعته كخيار محوري للإقتصاد الوطني والاستقرار الاجتماعي. كما نشيد بالجهود الكبيرة التي يقودها مصرف لبنان مع المصارف التجارية والذي يستمر في سياسة «الحوافز المالية» لتحفيز النمو وإصدار قرارات متكاملة لرمزات تحفيزية للتسليف بلغت لغاية اليوم ما يفوق الخمسة مليارات دولار».

الأمير خالد الفيصل

ثم كانت كلمة صاحب السمو الملكي الأمير

الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب الدكتور جوزف طربيه «ان التكامل عملية تدريجية بمعنى انها تحتاج الى الزمن حتى تنضج، وهي لا تتم إلا من خلال العمل الواعي الذي يخضع لقوانين العلم الموضوعية، وعلى رأسها القيام بالإصلاحات ومحاربة الفساد». أضاف: «لا بد في هذا السياق، ان نتوقف عند العنوان الرئيس لسياسة متكاملة انتهجها لبنان تتمثل بالاستقرار المالي والنقدي الذي يحظى بأوسع قبول سياسي واجتماعي واقتصادي، حيث أثبتت التجربة المتواصلة

تكلفة الإنتاج، وزيادة مهمة في القيمة المضافة وتضييق ظاهرة المديونية وتقليص حجم الفوائد المترتبة عليها، ونتيجة ذلك، يجد اتحاد المصارف العربية انه من الضروري في ضوء هذه المنافع البارزة وغيرها ان تتعمق مسيرة التكامل العربي في هذه المرحلة التي تسودها التكتلات الإقتصادية الكبيرة، ويزداد التعاون بين المجموعات الإقتصادية الكبرى رغم اختلاف توجهاتها الإقتصادية والسياسية».

د. جوزف طربيه

ورأى رئيس جمعية مصارف لبنان رئيس



أركان مجموعة بنك البركة مع الوزيرين حكيم والحاج حسن ود. جوزف طربيه



من اليمين: محمد علي بيهم، الوزير ألن حكيم، الوزير حسين الحاج حسن، د. جوزف طربيه ود. مكرم صادر في جناح BANKMED



من اليمين: عزام الشوا، الوزير ألن حكيم، الوزير حسين الحاج حسن ونبيل عيتاني



من اليسار: حسن الامين، عمر السيد احمد ويحيى محمد صالح



من اليمين: شوقي بدر، محمد صديق حافض، رفيق شلالا ومن اليسار: نبيل عيتاني



من اليمين: احمد يوسف اللحام، الهادي شايب عينو، مساعد عبد الكريم وعدنان حيدر درويش

ولجان تتأكد من الإدارة الرشيدة»، كما طالب بأن «يكون مجلس إدارة المصرف مطلعاً على أعمال المصرف وأن يتألف هذا المجلس من أعضاء مستقلين»، معتبراً أن «الإدارة الرشيدة والشفافية وتوزيع المخاطر زادت من الثقة في

الحاكم رياض سلامة

وتناول الحاكم سلامة سياسات مصرف لبنان والهدف منها فقال «بإدراك مصرف لبنان ومنذ سنوات الى المطالبة بأن يكون لدى المصارف لجان تقييم مخاطر التوظيفات

خالد الفيصل رئيس مؤسسة الفكر العربي ألقاها نيابة عنه الدكتور هنري الغويط المدير العام للمؤسسة استهلها بعرض لمسار التعاون الطويل والمثمر بين المؤسسة واتحاد المصارف العربية.



أركان بنك الاعتماد اللبناني مع الوزيرين حكيم والحاج حسن



الوزيران حكيم والحاج حسن ود. طربيه مع أركان BML ويظهر مدير عام البنك من اليسار فادي داقوق

وسّعنا انتشارنا لنزويد راحة البال.

مصر
الأردن
لبنان
سويسرا
فرنسا
قطر
فبرص
رومانيا
سوريا
المملكة العربية السعودية
الامارات
العراق
المملكة المتحدة

بنك لبنان
والمهجر



راحة البال



من اليسار: عباس عبدالله، عثمان سلمان ومحجوب شبو



من اليمين: بيان قاسم وسميح صبيح



من اليمين: كاظم ناشور واحمد وليد احمد



الوزيران حكيم والحاج حسن ود. طريبيه داخل جناح MEAB



من اليسار: الوزير حسين الحاج حسن، محمد الجراح الصباح، الوزير ألان حكيم، نواف ناجيا، ميخائيل مراد داخل جناح بنك الكويت الدولي



من اليسار: مصطفى بيوك وخالد زروق



من اليسار: حبيب الحاج قويدر وحبيب بن سعد



من اليمين: سميح صبيح وجمال ابو عبيدة



من اليمين:
محمد بن سعد،
كاظم ناشور،
ابراهيم زيدان،
عدنان
الشرقاوي
ومحمد عبد
الجواد



وسام فتوح
محاطاً بفريق
عمل اتحاد
المصارف
العربية

القطاع النقدي في لبنان وأدت الى توفير السيولة في الأسواق اللبنانية بحيث تمكن لبنان من تأمين التمويل لقطاعيه العام والخاص، كما سمحت لمصرف لبنان بالمبادرة، من خلال خطة تحفيزية، إلى تفعيل الطلب الداخلي مشجعا التسليف للقطاعات الإنتاجية والسكنية والتوظيف في اقتصاد المعرفة.»

وأكد سلامة على سلامة المصارف اللبنانية التي حققت نسبة ملاءة فاقت نسبة الـ ١٢ في المئة، وستبقى سياسة مصرف لبنان قائمة على منع إفلاس أي مصرف مهما كان حجمه وقانون اندماج المصارف يسمح لمصرف لبنان بتحقيق ذلك.

وختتم ان الليرة اللبنانية مستقرة، وإمكانات مصرف لبنان والموجودات في العملات الأجنبية تسمح لنا بالتأكيد على استمرار استقرار سعر صرف الليرة اللبنانية مقابل الدولار الأمريكي. ■

خدماتنا المصرفية الإلكترونية الأكثر أماناً في خدمتكم أينما كنتم



- ✓ الاستفسار عن القروض والودائع
- ✓ الاستفسار عن الرصيد
- ✓ التبادل الآمن للرسائل
- ✓ أسعار عملات
- ✓ استخراج وطباعة كشوفات الحسابات
- ✓ استعراض الحركات على الحساب

الخدمات المصرفية الإلكترونية

مع الخدمات المصرفية الإلكترونية المتكاملة من المصرف الأهلي العراقي بإمكانكم الآن الاستفسار عن حساباتكم في أي وقت ومن أي مكان سواء داخل العراق أو خارجه.

Nationalbank of Iraq
المصرف الأهلي العراقي

البنك الثقة

لمزيد من المعلومات يرجى التكرم بزيارة أحد فروعنا أو الاتصال
مع مركز خدمة العملاء على الرقم 0780 7777 444

 Nationalbankofiraq

 NBIRQ

www.nbirq.com

هاتف: 0780 7777 444

أحمد وليد أحمد

(رئيس مجلس إدارة المصرف العراقي الإسلامي للاستثمار والتنمية Iraqi Islamic Bank for Investment & Development)



لنا دورنا الرائد في دعم المركزي وتوفير خدمات مالية للوزارات

يعمل المصرف العراقي الإسلامي للاستثمار والتنمية بصفة رئيسية في عمليات الإقراض التجاري وله نشاط كبير في مجال أعمال التجزئة المصرفية وإقراض الشركات الصغيرة والمتوسطة الى جانب العمليات المصرفية التجارية المالية وعمليات الاستثمار، وذلك باتباعه الشريعة والقواعد الإسلامية في تعاملاته.

رئيس مجلس إدارة المصرف أحمد وليد أحمد دعا البنوك العربية الى مد الإقتصاد الوطني ببعض الدعم من خلال قطاعي التجزئة والتوظيف، وذكر بدور

المصرف الرائد والداعم للمركزي العراقي في مجال تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتوفير خدمات مالية للوزارات، كاشفاً عن قرب انفتاحه على العالم الخارجي بعد إطلاق أعمال مكتبه التمثيلي في مركز دبي المالي العالمي، مطمئناً الى توجه جديد نحو الصيرفة الإسلامية في السوق العراقية بعد صدور قانون خاص عن البرلمان، متوقفاً زيادة في الأرباح المحققة بنسبة ١٠ في المئة نهاية العام الحالي.

داعم للمصرف المركزي

■ كيف تقيمون وضع قطاع المصارف العراقي خلال هذا العام؟

– بناء على التحديات التي يمر بها القطاع المصرفي العراقي ومعاناته نقص السيولة والظروف الإقتصادية الصعبة، واجب البنوك توحيد الجهود بغرض مد الإقتصاد العراقي ببعض الدعم، خصوصاً من خلال قطاعي التجزئة والتوظيف، وايجاد الفرص الاستثمارية التي من شأنها تعويض النقص الذي يعانيه القطاع.

هذا ويساهم المصرف العراقي الإسلامي للإستثمار والتنمية في توفير الدعم للإقتصاد المحلي، باعتباره داعماً للمصرف المركزي العراقي من خلال توحيد جهوده في مجال خدمات التجزئة واستقبال الطلبات بهدف تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، التي من شأنها تخفيف الأعباء عن كاهل المواطن. بالإضافة الى توجه المصرف لتعزيز علاقاته الخارجية ودعم الحكومة من خلال بناء علاقات مع الوزارات التي تحتاج حالياً

الى خدمات مالية مع مؤسساتها التابعة تعويضاً عن خسائرها وتوفيراً للسيولة المطلوبة في تمويل مشاريعها.

صلة وصل

■ توسع العديد من المصارف العراقية نحو أسواق أخرى، هل تواجهون أي معوقات في ممارسة نشاطكم المصرفي خارج السوق العراقية؟

– لم نباشر أعمالنا بعد في الخارج، فقد قدمنا طلباً الى البنك المركزي العراقي ونحن في صدد الحصول على موافقته لافتتاح المكتب التمثيلي في مركز دبي المالي العالمي توجهاً لانفتاحنا عالمياً على خدمة الشركات العاملة مع العراق والتي تحتاج الى جسر أو صلة وصل تزودها بالخدمات وفق المعايير الدولية، والتي من شأنها ان تساعد الشركات على إنجاز أعمالها، خصوصاً في ما يتعلق بتقديم حلول تحويل الأموال وإجراء المعاملات المالية الخارجية.

■ هل تحقق الصيرفة الإسلامية في العراق النجاح المطلوب؟

– بعد إقرار قانون خاص في البرلمان أصبح هناك توجه جديد نحو الصيرفة الإسلامية مع وجود مستشارين وخبراء في هذا المجال. وقد كانت هناك مساهمة فعالة في هذا القانون من خلال مشاركة نائب المدير المفوض ومستشار هيئة الشريعة الإسلامية، حيث تم وضع أسس متينة لهذا القانون بعد اجتماعات عدة.

واليا تشهد المصارف الإسلامية طفرة نوعية في تطبيق المعايير الإسلامية في معاملاتها المصرفية.

نتائج جيدة

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم؟

– حقق البنك نتائج جيدة برغم التحديات الراهنة، من بينها دراسة توزيع ٧ في المئة منحة نقدية. وكان سجل الربع الأول من هذا العام تحقيق أرباح زادت بنسبة ٢٠ في المئة عن المحقق خلال العام السابق. ونتوقع مع نهاية العام الحالي تحقيق أرباح تزيد على ١٠ في المئة مقارنة بالنتائج المسجلة العام الماضي. ■



المصرف العراقي الإسلامي
لِلإستثمار والتنمية
IRAQI ISLAMIC BANK
For Investment & Development

Premium Banking Services & Solutions
For Ministries, Companies & Individuals



24 YEARS OF
ACHIEVEMENT



www.iraqiislamicb.com

[f](#) Iraqiislamicbank

[t](#) Iraqislamicb



سميح صبيح (مدير عام بنك القدس - فلسطين):

تمايز البنوك الفلسطينية بتطبيقها المعايير الدولية واستثماراتها الداخلية



يحرص بنك القدس دائماً بخبرته المميزة على توظيف مصادر الأموال لديه للقيام بدور فعال وتنموي لشرائح عملائه كافة على اختلافهم، وذلك بالإدارة المتوازنة والحصينة لمصادر الأموال واستخدامها على السواء لتحقيق أفضل عائد على رأس المال المستثمر. ويمارس البنك نشاطه المصرفي من خلال ادارته العامة ومركزها الرئيسي في مدينة رام الله منطقة الماصيون ومن خلال ٢٧ فرعاً ومكتباً منتشرة في أرجاء الوطن كافة.

مدير عام البنك سميح صبيح أكد استقرار وثبات القطاع المصرفي الفلسطيني، ونوّه بتطبيقه المعايير الدولية في ما يتعلق بالامتثال والمخاطر الاستثمارية، مشيراً الى تحقيق البنك نمواً في مختلف مؤشراتته ونقلته نوعية في التوسع وافتتاح فروع جديدة، مذكراً بتمايز البنوك الفلسطينية باستثماراتها الداخلية، كاشفاً عن طموح للتوسع إقليمياً.

■ كيف تقيمون القطاع المصرفي في فلسطين خلال العام ٢٠١٥
وبداية العام الحالي؟

لا يزال قطاعاً مستقرّاً ويمتيز بالمتانة والثبات برغم الظروف السياسية الصعبة التي تمر بها فلسطين، كما يمكن وصف بنيته التحتية وقوانينه وأنظمتها الراجعة من بين قطاعات المصارف المحققة لإنجازات كبيرة والمصدرة للخبرات المصرفية الى الخارج، وبرغم كل التحديات الحالية ركزت المصارف الفلسطينية خلال الفترة الأخيرة على تطبيق المعايير الدولية في ما يتعلق بالامتثال والمخاطر الاستثمارية، تلازماً مع صدور قوانين مهمة جداً كان لها وقعها الإيجابي في تمكين القطاع المصرفي الفلسطيني، من بينها قانون مكافحة عمليات غسل الأموال والإرهاب والتي نحرص على تطبيقها أكثر من بقية الدول برغم الظروف الدقيقة التي نمر بها.

نمو المؤشرات

■ كيف تصفون أوضاع بنك القدس؟

حقق بنك القدس خلال العام ٢٠١٥ إنجازات عظيمة ونسب نمو مرتفعة فاقت التوقعات، إذ بلغت نسب النمو في الأرباح ما يقارب ٢٠ في المئة و٢٦ في المئة من حجم الميزانية، سواء في الودائع أو التسليفات، كما حققنا نقلة نوعية في موضوع التوسع وافتتاح عدد من الفروع الجديدة، بالإضافة الى حضور واسع في الريف الفلسطيني، كما لدينا اهتمام كبير في المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم لذا أسسنا وحدة لتمويل هذه المشروعات وقد حققت إنجازات كبيرة، بحيث وصلت نسبة التمويل الى ما بين ٣٠ و٣٥ في المئة من حجم المحفظة.

استثمارات داخلية

■ برغم ما تشهده فلسطين من أزمات تمكنت البنوك الفلسطينية من تحقيق نتائج جيدة، في رأيكم بـم تتميز هذه البنوك؟

تمتيز هذه البنوك باستثماراتها في الداخل الفلسطيني برغم صعوبة التحديات التي اعادهاها الشعب الفلسطيني وتأقلم معها، والتي نحاول جاهدين ايجاد حلول للتغلب عليها. ■

بيان قاسم (مدير عام البنك الإسلامي الفلسطيني - فلسطين):

المصارف الإسلامية لم تحصل حتى الآن على حصتها المرجوة من السوق المحلية



مدير عام البنك الإسلامي الفلسطيني بيان قاسم وصف قطاع المصارف الفلسطينية بالمتطور والنامي، ورأى ان المصارف الإسلامية لم تتمكن حتى الآن من الحصول على حصتها المرجوة من السوق المحلية برغم دخول عدد من المصارف الإسلامية الى هذه السوق، مجرباً مقارنة بين القطاع المصرفي الفلسطيني ونظيره اللبناني، كاشفاً عن تحقيق البنك نتائج ممتازة خلال العام ٢٠١٥ وتركيزه حالياً على تحسين أدائه وتمايزه على المستويات كافة.

قطاع متطور ونام

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي الفلسطيني خلال العامين ٢٠١٥ و٢٠١٦؟

حقق القطاع المصرفي الفلسطيني نمواً جيداً عام ٢٠١٥. فبالرغم من الأزمات السياسية والأمنية تمكن هذا القطاع من الصمود ومتابعة تحقيق التطور والنمو. وكان قد حضر محافظ البنك المركزي فعاليات مؤتمر المصارف العربية وقدم في مداخلته فكرة عن الاستقرار المصرفي في فلسطين، أما بالنسبة الى البنك الإسلامي الفلسطيني فقد سجل بدوره نتائج ايجابية، حيث شهدت الأرباح نمواً بنسبة ٣٢,٢٢ بالمائة عن العام ٢٠١٤، وزاد حجم الودائع بنسبة ١٧,٧٤ بالمائة والتمويلات بنسبة ٢٦,٤٦ بالمائة، وارتفعت قيمة موجودات البنك ١٣,٤٣ بالمائة.

عدم قدرة على الانتشار

■ الى أي مدى يتم استيعاب الصيرفة الإسلامية في فلسطين وهل تحقق نجاحاً؟

حتى الآن لم تتمكن المصارف الإسلامية من الحصول على حصتها المرجوة من السوق المحلية، وبالنسبة لينا ارتفعت حصتنا خلال السنوات الثلاث الأخيرة من ٥ الى ٧,٥ في المائة من إجمالي السوق المحلية، ومن المتوقع ارتفاع هذه الحصص نظراً لدخول مصارف اسلامية جديدة الى السوق، بحيث من الطبيعي ان تبلغ هذه النسبة أقله ٢٠ في المئة، ولكننا للأسف لم نبلغ هذه النسبة في السوق الفلسطينية.

وفي موضوع الشمول المالي في فلسطين ومقارنة مع القطاع المصرفي اللبناني الذي يتمتع بتجربة عريقة وخبرات طويلة في العمل المصرفي ويمثل موقفاً رائداً ومركزاً أساسياً في العالم العربي، فالوضع يختلف، بحيث ان تجربتنا جديدة في هذا القطاع، بالإضافة الى عدم قدرتنا على الانتشار في مختلف المناطق بسبب انتقاء السلطة الفلسطينية عليها.

التمايز على المستويات كافة

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم خلال العام ٢٠١٥ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

نجح البنك الإسلامي الفلسطيني في تحقيق نتائج ممتازة خلال العام ٢٠١٥، ويعمل حالياً على رفع مستوى الخدمة في منتجاته المتوافرة حالياً والتركيز على تحسين الأداء والتمايز على المستويات كافة. ■

أوسع شبكة مصرفية إسلامية في فلسطين



البنك الإسلامي الفلسطيني
Palestine Islamic Bank



أفضل بنك
إسلامي في
فلسطين



أفضل بنك
تجزئة إسلامي
في منطقة
بلاد الشام



أفضل بنك
إسلامي في
فلسطين

د. جمال أبو عبيد (بنك الإسكان - الأردن):

معدلات نمو جيدة للقطاع المصرفي العربي
برغم الأوضاع غير المستقرة

المدير التنفيذي لدائرة التخطيط الاستراتيجي والأبحاث في بنك الإسكان للتجارة والنمويل The Housing Bank، الدكتور جمال أبو عبيد يرى أنه لا يوجد أفق واضح لمستقبل القطاع المصرفي العربي في ظل حالة عدم الاستقرار الأمني والسياسي في الكثير من الدول العربية، وذلك على الرغم من النتائج الجيدة والإيجابية التي حققها القطاع المصرفي العربي خلال عام ٢٠١٥.



كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي العربي؟

■ الأوضاع في المنطقة ما زالت غير مستقرة ومن الصعوبة بمكان تقدير ما ستؤول إليه الأمور، وبالتالي ليس هناك تصور واضح لمستقبل اقتصاد المنطقة بشكل عام ولا لمستقبل القطاع المصرفي بشكل خاص، وفي مثل هذه الظروف فإن المصارف تطبق سياسات حذرة ومتحفظة في مجال توظيف واستثمار الأموال، ومع ذلك كله فقد أظهر القطاع المصرفي العربي معدلات نمو جيدة خلال عام ٢٠١٥، فحسب الدراسة التي أعدها اتحاد المصارف العربية فقد نمت موجودات المصارف العربية خلال عام ٢٠١٥ بمعدل ٨,٦٪، فيما نمت أرصدة الودائع بمعدل ٣,٨٪، ونمت أرصدة القروض والتسهيلات الائتمانية بمعدل ٦,٦٪، وتجدر الإشارة في هذا المجال إلى أن ما ساعد في تحقيق هذه النتائج معدلات النمو الجيدة في كل من السعودية والإمارات العربية وقطر، وبعض الدول الأخرى التي لا تعاني من أزمات سياسية وأمنية.

■ بصفتكم مصرفياً أردنياً، كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي الأردني في خضم هذه الظروف الصعبة؟

– لقد أثرت الأحداث في المنطقة بشكل عام وفي دول الجوار بشكل خاص على الاقتصاد الأردني بكافة قطاعاته بما في ذلك القطاع المصرفي، فالأردن هو من أكثر الدول التي عانت من الوضع في الشقيقة سوريا بسبب الأعباء التي تحملها الأردن نتيجة استضافة الجزء الأكبر من اللاجئين السوريين على الرغم من شح موارده، ونتيجة تأثر تجارته الخارجية بشكل كبير بالأوضاع في كل من سوريا والعراق اللتين تعتبران من أهم الدول بالنسبة للأردن في مجال التبادل التجاري، ومع ذلك وبفضل الإدارة الحكيمة للقيادة الأردنية، فقد استطاع الاقتصاد الأردني التأقلم مع هذه الأوضاع الضاغطة والتقليل من آثارها السلبية عليه.

وتشير البيانات الصادرة عن البنك المركزي الأردني إلى أن القطاع المصرفي في المملكة الأردنية الهاشمية تمكن خلال عام ٢٠١٥ من تحقيق نتائج أعمال جيدة وذلك على الرغم من الظروف والمعوقات التي تمت الإشارة إليها سابقاً، فقد نمت موجودات القطاع بما نسبته ٥٪ لتصل إلى حوالي ٦٦ مليار دولار، ونمت الودائع بنسبة ٧,٧٪ لتصل إلى ٤٦ مليار دولار، فيما نمت القروض والتسهيلات الائتمانية بنسبة ٩,٥٪ لتصل إلى حوالي ٣٠ مليار دولار، وبطبيعة الحال لم يكن لهذه النتائج أن تتحقق إلا بفضل الإدارة الحسنة للمصارف الأردنية وكفاءة العاملين فيها، وتطبيق هذه المصارف سياسات جيدة في مجال إدارة المخاطر وكذلك الانضباط والامتثال لتعليمات وتوجيهات البنك المركزي الأردني الذي لعب ولا زال دور القبطان الماهر في إدارة دفة السفينة في بحر يعاني من ارتفاع الموج وشدة الرياح والعواصف، ليوصلها إلى بر الأمان. ■

معتصم خضر محمصاني (مدير عام بنك البركة - لبنان):

المصارف العربية تتبع الحوكمة والإدارة الرشيدة ومعايير الامتثال

دعا مدير عام بنك البركة - لبنان معتصم خضر محمصاني الى تحقيق تكاتف وتكامل بين المصارف العربية، وأمل ان ينجح اتحاد المصارف العربية على هذا الصعيد، مؤكداً التزام الأخيرة بالإجراءات المفروضة من البنوك المركزية، وتمايزها باتباع الحوكمة والإدارة الرشيدة ومعايير الامتثال.



■ برأيكم ما السبيل الى تحقيق التكامل المصرفي العربي في ظل الظروف التي نشهدها حالياً؟

– التكامل العربي ضروري على جميع المستويات

وفي جميع القطاعات، خصوصاً وأتينا نشهد حملة عشواء على المنطقة العربية من جهات متعددة، ثم ان المصارف العربية تواجه اليوم تحديات عدة نذكر من بينها التحديات التي يعيشها المراسلون الأجانب المهيدون بعاقبة تمويل الإرهاب وفتح الحسابات المشبوهة. من هنا ضرورة تحقيق تكاتف وتكامل بين المصارف العربية، وفي هذا الإطار نأمل أن ينجح اتحاد المصارف العربية في تأدية دوره على صعيد جمع المصارف والتكامل في ما بينها، بغية اىصال رسالتنا للعالم أي الدول التي نتعامل معها كي تتفهم أوضاع مصارفنا في المنطقة العربية وتدرک مسؤولياتنا تجاه ما يصادفنا من تحديات والتي لو كانوا مكاننا لتذمروا منها أكثر ممّا بكثير، مع التنكير بأننا ملتزمون بالإجراءات التي تفرضها علينا المصارف المركزية، و متمايزون باتباع الحوكمة والإدارة الرشيدة من قبل اداراتنا وكذلك معايير الامتثال والتحقق من عمليات تبيض الأموال وغيرها. من هنا ضرورة ان نقدم للمصارف المراسلة التظمينات اللازمة ونحيدها عن أي مخالفة يمكن ان تكون نتاجها وخيمة عليها وهي ليست قادرة على تحملها. ■

محمود الرفاعي (مدير عام بنك التضامن الإسلامي الدولي - اليمن):

المصارف اليمنية مقبولة عالمياً وتطبق قواعد الامتثال بكل تفاصيلها

مدير عام بنك التضامن الإسلامي الدولي محمود الرفاعي طمأن الى وضع المصارف اليمنية ذات القدرة والمرورة على القيام بعملياتها التجارية، وأكد انها مقبولة من قبل البنوك العالمية وتطبق قواعد الامتثال بكل تفاصيلها.



■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي اليمني في ظل الظروف الصعبة التي تشهدها البلاد؟

– عموماً، الوضع المصرفي اليمني جيد، لكن على صعيد التزامات المصارف اليمنية مع الخارج، أو القيام

بعملياتها التجارية حيث تظهر قدرة ومرورة على تمويلها، أما على صعيد تطبيقها المعايير الدولية فهي تقوم بواجباتها على أكمل وجه في مجال مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب.

■ كيف تمارسون أعمالكم في ظل الأوضاع القائمة والتي لا تخلو من أخطار محدقة؟

– عموماً تشهد غالبية المناطق اليمنية وتحديداً العاصمة صنعاء هدوءاً وحياة طبيعية يتيحان قيامنا بالعمليات المصرفية بحرية تامة.

■ هل تفكر المصارف اليمنية بالانتقال الى خارج حدود البلاد للقيام بأعمالها ونشاطاتها؟

– الفكرة غير مطروحة في الوقت الراهن، فنحن مقبولون من البنوك العالمية ونتعامل

معها باستمرار ونطبق قواعد الامتثال بكل تفاصيلها.

■ هل يحقق مصرفكم الأرباح؟

– لا نحقق الخسائر ولكننا نعمل وفق مبدأ نقطة التعادل (BREAK-EVEN). ■

فادي الداعوق (مدير عام بنك مصر لبنان BML):

نتائج مشرفة بالرغم من واقع وظروف لبنان والمنطقة



أشار مدير عام بنك مصر لبنان BML فادي الداعوق الى ان البنك حقق نتائج مشرفة بالرغم من واقع وظروف لبنان والمنطقة، وأبدى تشجيعه للعمليات الاستثمارية في العديد من القطاعات، مؤكداً السير في استراتيجية توسعية متمثلة بافتتاح فروع جديدة، مطمئناً الى وضع قطاع المصارف اللبناني.

استراتيجية التوسع

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي في لبنان وهل صحيح أنه بمنأى عن التداعيات الراهنة كما ذكر الحاكم رياض سلامة؟

– ما يحصل على ساحات لبنان والمنطقة العربية يؤثر طبعاً على القطاعين المصرفيين المصري واللبناني، إلا ان النتائج التي حققها بنك مصر في مصر وفي لبنان تشير الى عكس ذلك. فالأخير حقق نمواً في جميع المحافظات بنسبة ١٢ في المئة تقريباً عام ٢٠١٥. يمكن القول ان القطاع المصرفي قد تأثر ولكن ليس سلباً الى درجة كبيرة، باعتبار ان الموجودات والأرباح لم تتأثر. من جهة أخرى، نحن من المشجعين للعمليات الاستثمارية في قطاعات عدة، ونحن سائرون في استراتيجيتنا التوسعية القاضية بافتتاح فرعين هذا العام وآخرين العام المقبل، إضافة الى سعيينا لإطلاق منتجات مصرفية فريدة من نوعها قريباً.

نجاح القطاع المصرفي اللبناني

■ أي نصيحة توجهونها للمصارف الأجنبية في حال قررت افتتاح فروع لها في لبنان؟

– من الجيد التمعن بالكلمة التي ألهاها الحاكم سلامة خلال المؤتمر، حيث ألقى الضوء على أهمية لبنان كحاضن جيد للاستثمار المصرفي، في ظل تطبيق المصارف اللبنانية الأنظمة الجديدة والمعايير المصرفية العالمية. من هنا لا خوف على القطاع المصرفي اللبناني أبداً، فهو منذ انطلاسته حتى اليوم، أظهر نجاحاً كبيراً في الإستثمار المصرفي. ■

السيد بوعلام جبار

(الرئيس والمدير العام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية – الجزائر):

نمو تصاعدي لقطاع المصارف الجزائري بمختلف مؤشرات



يعرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL بتطوره الدائم وافتتاحه الوكالات في مختلف المناطق الجزائرية وبإطلاقه المنتجات المصرفية المتنوعة والعمل على تكييفها مع عمليات تمويل القطاع الفلاحي.

الرئيس والمدير العام للبنك ورئيس الجمعية المهنية للبنوك والمؤسسات المالية في الجزائر السيد بوعلام جبار قدر المنحى التصاعدي لنمو القطاع المصرفي المحلي ومواصلة تطوره على صعيدي فتح الفروع

الجديدة وتنفيذ العمليات الإلكترونية، ونوّه بدور البنك المركزي الجزائري في دعم البنوك الجزائرية بتطبيق مقررات بازل ٢ وبازل ٣، كاشفاً عن منتج مالي جديد موجه للصناعيين.

نمو مؤشرات القطاع المصرفي الجزائري

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي الجزائري في ظل الظروف السائدة في المنطقة العربية؟

– يواصل القطاع المصرفي في الجزائر منحاه التصاعدي في النمو بمختلف مؤشرات عما كانت عليه في ٢٠١٤، حيث زاد إجمالي قروضه أكثر من ٢٠ في المئة، ووداعه بما يفوق الـ ١٥ في المئة. كما يواصل تطوره على صعيد فتح المراكز والفروع المصرفية الجديدة، إضافة الى تنفيذ العمليات الإلكترونية والدفع عبر الإنترنت وغيرها.

من جهة أخرى، يواصل القطاع المصرفي الجزائري بذل جهوده على صعيد توظيف الأموال والتنوع في المؤسسات المسجلة بالنظر الى طبيعة المؤسسة المالية المصرفية وشركات الأسهم الخاصة بغية تطوير السوق المالية الجزائرية، الى جانب التنوع في المنتجات المصرفية تلبية لاحتياجات السوق.

منتج مالي جديد

■ ما مدى مواكبة البنك المركزي الجزائري بتعاميمه وقراراته للقطاع المصرفي المحلي؟

– يتابع المركزي الجزائري تطبيق القوانين الجديدة المتضمنة المبادئ والأسس الخاصة بمقررات بازل ٢ وبازل ٣ والتي سبق وأتبعتها البنوك المحلية، ويساهم المركزي بذلك في تعزيز قدرة القطاع المصرفي الجزائري على النمو والتطور.

■ ما آخر مستجدات مصرفكم؟

– بنك الفلاحة والتنمية الريفية في تطور مستمر من حيث فتح وكالات جديدة، وإطلاق المنتجات المصرفية المتنوعة والجديدة والعمل على تكييفها مع عمليات تمويل القطاع الفلاحي، إضافة الى تطويره للمنتجات المالية وقطاع المستثمرين الصناعيين للدخول في عالم الفلاحة، وتدعيم القطاع برجال أعمال منظمين ذوي خبرة مالية كبيرة في التسيير، بما يعكس ازدهاراً للقطاع.

الى جانب ذلك، عمل مصرفنا على جمع الصناعيين والفلاحين عن طريق تطوير منتج مالي جديد تحت اسم التمويل الفدرالي الموجه الى الصناعيين، بشرط ان يُعطى تمويل مسبق لمجموعة كبيرة من الفلاحين، وهذا ما سمح لنا بالتقرب أكثر من هؤلاء الذين يعملون في مجالات زراعية مختلفة.

لا تفريق بين الشركات العامة والخاصة

■ تتنادي الدول حالياً بأهمية الشراكة بين القطاعين العام والخاص وألا يكون الأول مسيطراً على الآخر، كيف تتعاملون مع كلا القطاعين؟

– بنك الفلاحة والتنمية الريفية لا يفرق بين الشركة العامة والخاصة، فحتى الأجانب يقصدون الجزائر ويؤسسون فيها شركات ومؤسسات تخضع للقانون الجزائري، نعتبرها شركات جزائرية تستفيد من مزايا التمويل وغيره. فالشراكة بين القطاعين العام والخاص موجودة في مجالات عديدة في الجزائر وهي لا تشكل عائقاً أبداً، بل بالعكس هي عامل نمو وتطور. ■



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

نوفر حلول الخدمة الذاتية الذكية لكافة الجهات الحكومية والخاصة



أجهزة الدفع الذاتي متعددة الخدمات



أجهزة وتطبيقات شؤون الموظفين وخدمة العملاء



أجهزة بيع بطاقات الهاتف المحمول



أجهزة إصدار بطاقات الدخول للمواقع والدوائر الرسمية



أجهزة إصدار بطاقات هوية الموظف، رخص القيادة وترخيص المركبات



أجهزة إصدار بطاقات دخول الفعاليات، الملاعب والأماكن الترفيهية

CARDS &

PAYMENTS

Middle East 2016



نتشرف بدعوتكم لزيارة منصتنا في المعرض

المكان : مركز دبي التجاري العالمي
قاعة رقم 7 - منصة F40

التاريخ : 31 مايو - 01 يونيو 2016

الوقت : 10:30 صباحاً - 05:00 مساءً

للاتصال بنا

المكتب الرئيسي - ابوظبي، الإمارات العربية المتحدة

هاتف: +971-2-4432150 | فاكس: +971-2-4410617

البريد الإلكتروني: info@mbme.ae | الموقع الإلكتروني: www.mbme.ae



MBME.ae



MBMEuae

عوامل ومقومات التقارب العربي

أولاً: العمل بكل الوسائل السلمية المتاحة وباستخدام كافة المنابر السياسية العربية والإقليمية والدولية لاستعادة الثقة بالبيئة السياسية العربية وتعزيز الاستقرار السياسي والأمني في دولنا العربية، لما لذلك من تأثير مباشر في ازدهار اقتصادياتنا وزيادة جاذبيتها الاستثمارية.

ثانياً: تبني برامج عمل واضحة المعالم لتحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة والمستدامة مع التركيز على زيادة الشفافية وتعزيز المسؤولية المجتمعية واتباع الحاكمية الرشيدة وتشجيع اقتصاديات السوق في ضوء منافسة حرة وعادلة للجميع.

ثالثاً: توسيع نطاق التعاون الاقتصادي العربي ليرتفع من مرحلة التجارة البينية الى مستويات الإنتاج والاستثمار المشترك، وتأسيس الشركات والمشاريع الكبرى داخل الحدود العربية، حيث بلغ رصيد الاستثمارات العربية البينية حوالي ٥٩ مليار دينار في نهاية عام ٢٠١٤، وهو ما يعتبر حجماً متواضعاً بالنظر للفرص والإمكانات العربية المتوفرة، وفي ضوء أنه لا يشكل سوى ٢٣٪ من رصيد الاستثمارات الصادرة من الدول العربية.

رابعاً: التركيز على القطاعات الواعدة وذات الأثر الأكبر في التنمية الاقتصادية العربية، وخاصة القطاعات ذات القيمة المضافة التي تولد فرص العمل وتكون قادرة على المنافسة محلياً وعالمياً، بما فيها القطاع الصناعي، حيث تشكل المستوردات الصناعية من آلات ومعدات نقل ومصنوعات أساسية ومواد كيميائية حوالي ثلث المستوردات العربية.

خامساً: الاستفادة من قصص النجاح المتوفرة في العديد من الدول العربية في مختلف القطاعات الاقتصادية وتمميمها على باقي الدول العربية عن طريق تبادل الخبرات وفتح الأبواب أمام الاستثمارات العربية المشتركة بين الدول العربية.

سادساً: ان يكون هناك استراتيجيات واضحة وعملية لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، لما لها من إسهامات واضحة في الانتاج والتوظيف والتنوع الاقتصادي.

سابعاً: على الدول النفطية السير قدماً لتحقيق التنوع الاقتصادي وإعادة هيكلة اقتصادياتها، بدلاً من الاعتماد المفرط على قطاع النفط والغاز. وهذا من شأنه تعزيز أوضاع المالية العامة لتلك الدول وبما يضمن استمراريتها واستدامتها وتخفيف حساسيتها المفرطة للتغيرات في أسعار النفط.

ثامناً: على الدول العربية غير النفطية، العمل على ضبط أوضاع المالية العامة لديها من خلال إعادة النظر في هيكل الإيرادات والنفقات العامة، سعياً لتضييق العجز في الموازنة، وإجراء الإصلاحات الهيكلية الهادفة لتحسين بيئة الاستثمار ومناخ الأعمال، وتوفير سياسات ضريبية عادلة وقادرة على تجنيد الموارد اللازمة لتمويل التنمية. ■



بقلم موسى شادة
رئيس مجلس إدارة جمعية البنوك في الأردن

من النواحي السياسية والاقتصادية والاجتماعية.

هبوط أسعار النفط وتزايد حدة الصراعات

فقد شهد العام ٢٠١٥ تصاعداً في الأهمية النسبية لمتغيرين كانا الأكثر تأثيراً على اقتصاديات الدول العربية وهما هبوط أسعار النفط، وتزايد حدة الصراعات وتمققها. ونظراً لهبوط أسعار النفط فقد اضطر العديد من الدول النفطية للجوء الى سياسات استثنائية من أبرزها:

(١) استخدام احتياطاتها المالية الوقائية.

(٢) اللجوء الى خيارات التمويل ما أمكن.

(٣) السعي الى ضبط أوضاع المالية العامة.

علماً بأن الضغوطات التي تعرضت لها المالية العامة أظهرت مدى الحاجة الى نمو يقوده القطاع الخاص، والى ضرورة السعي الحثيث لزيادة تنوع النشاط الاقتصادي وتوفير المزيد من فرص العمل خاصة بعد ان تفاقمت معدلات البطالة في الدول العربية لتتجاوز حدود ١٦٪.

سياسات وبرامج تعزيز البيئة الاقتصادية العربية

وفي ضوء ما سبق، وفي ظل تزايد التحديات وأجواء عدم اليقين والمخاطر السياسية التي تحيط بالدول العربية، يصبح من الضروري اتخاذ مجموعة من السياسات والبرامج والتدابير والإجراءات الهادفة لتعزيز البنية الاقتصادية العربية وتأهيلها لتكون منصة فاعلة للتنمية الشاملة، والعمل على تجاوز الاختلالات الهيكلية التي تعاني منها اقتصادياتنا العربية، وتعزيز التحول من دول مستهلكة الى دول منتجة يفوق إنتاجها حاجة أسواقها المحلية ويتجاوزها للأسواق العالمية. ونذكر من هذه التدابير والإجراءات ما يلي:

ألقى رئيس مجلس إدارة جمعية البنوك في الأردن موسى شادة كلمة قيمة خلال فعاليات مؤتمر التكامل المصرفي العربي، تضمنت أهم ركائز النهوض بالإقتصادات العربية والتحديات المشابهة، مقترحاً مجموعة من السياسات والبرامج والتدابير والإجراءات الهادفة لتعزيز البنية الاقتصادية وتأهيلها لتكون منصة فاعلة للتنمية الشاملة.

وهنا نص الكلمة:

يعتبر تفعيل التقارب العربي والعمل على بناء شراكات حقيقية تجسد التكامل الاقتصادي العربي من أهم ركائز النهوض باقتصادياتنا العربية، وذلك للأسباب التالية:

- (١) العالم العربي يتوسط قارات العالم بمساحة تبلغ ١٤ مليون كم^٢.
- (٢) يشرف على أهم المضائق والممرات المائية وطرق التجارة العالمية.
- (٣) يعتبر السوق العربي سوقاً كبيراً بعدد سكان يتجاوز ٣٥٠ مليون نسمة.
- (٤) تتوفر في الدول العربية عوامل طبيعية حفظ له طابعه الحضاري والثقافي.
- (٥) تعدد الأقاليم المناخية فيه وتنوع الثروات الطبيعية، فضلاً عن العوامل البشرية والتمثلة بالتاريخ المشترك والعامل اللغوي والتراث الحضاري.

التحديات التي تواجه الدول العربية

كما تتشابه التحديات التي تواجه الدول العربية والتي تتلخص في ما يلي:

(١) التحديات التنموية الملحة، بما في ذلك:

- أ- ضعف التنوع الاقتصادي.
- ب- تفاقم مشكلة البطالة الناتجة عن ضعف الإمكانات المتعلقة بتوفير فرص العمل، خاصة وان القوى تشكل أكثر من ثلث مجموع سكان الوطن العربي.

(٢) هناك مشكلة هيكلية ترتبط في توزيع القوى العاملة حيث ان ٦٠٪ منها يعمل في قطاع الخدمات بينما لا تتجاوز العمالة في القطاع الصناعي والزراعي ٤٠٪.

(٣) مشاكل الطاقة.

(٤) نقص الموارد المائية، حيث يعتبر منسوب المياه للفرد في العالم العربي من أكثر النسب انخفاضاً في العالم.

لقد تعرض الإقتصاد العربي منذ أكثر من خمس سنوات وحتى اليوم للعديد من التحديات والمخاطر والتي أثرت على معدلات التنمية وطالت مختلف القطاعات الاقتصادية، والتي جاءت كمحصلة للتحولات الجذرية التي شهدتها العديد من الدول العربية

Omar Bouhadiba

(Managing Director - ibq):

ibq is a highly trusted bank with a promising future

Omar Bouhadiba, ibq's Managing Director, attended MEED Qatar Project 2016. During a Q&A on the sidelines of the event, Mr Bouhadiba shared highly valuable insights on the banking sector in Qatar and shed some light on the recent activities of ibq along with the bank's future plans. According to Mr Bouhadiba, Qatar is still very well regarded in the global context of financial markets.



Following is an extract from the interview.

* How do you evaluate the banking sector in Qatar recently?

- The banking sector in Qatar is a solid one that is rather well capitalized and doing well, despite a slight stress on liquidity these days which is an issue in the process of getting fixed. The local banking industry can be considered a healthy sector, showing robust growth given the circumstances.

* The economy is facing many challenges these days in the region, what should be done by the government to overcome these challenges?

- The decline in oil price has a direct consequence on the liquidity of the market so loan to deposit ratios of the market are going up. Although ibq is in a comfortable position, there is some stress on the liquidity in the whole sector, which is a collateral effect of the oil price. However this issue can be fixed pretty fast as Qatar is an AA rated country and has therefore full access to financial market. This means that the country can borrow any time vast amounts at very decent pricing. Lower stress on liquidity in the market is much needed in order to give the country full financial flexibility, and, hence, reach its full potential.

* What are the recent activities of ibq?

- Last November we issued a bond of half a billion dollars in a rather difficult context due to multiple factors: downgrading of Saudi banks, geopolitical concerns over the whole region, and potential rise of US interest rates. This decision was made with the necessary precautions in terms of risk calculations and proved successful thanks to a solid level of trust in Qatar from international financial markets and a high rating of ibq, which is an A2. In spite of very challenging conditions, the bond issue turned out to be over subscribed up to the point where we had to cut down some investors, which were not too happy about it. We were pleasantly surprised by the amount of support we received from the investment community, particularly from the regional investors' community, hence demonstrating both the strength and strong reputation of ibq.

* You have been elected the MD of ibq few months ago, so what are your future plans?

- My main business objectives are very clear: resume quality growth while tightly managing risk and contribute, even in a modest way, to the development of the country. Keep on providing our loyal client base with the best possible service available, share their success, and support their growth. We believe that ibq has a key role to play in Qatar National Vision 2030. I am conscious that we have a challenging year ahead, but we received strong signs of trust from the market and we will keep on growing with high confidence.

مهند واصف كمال (بنك قطر الدولي - IBQ):

ملتزمون ببناء علاقات طويلة الأمد مع عملائنا



يعتبر بنك قطر الدولي (ibq) أحد أقدم البنوك العاملة في قطر ويقدم مجموعة من المنتجات وخدمات التجزئة والأعمال المصرفية الخاصة والشركات.

نائب الرئيس التنفيذي في البنك مهند واصف كمال عرض لما تناوله المشاركون بفعاليات مؤتمر قطر بروجكت ٢٠١٦ وتحديداً النوع الإقتصادي الذي تتمتع به دولة قطر، والمشاريع الضخمة التي تعمل على تنفيذها تحضيراً لاستضافة بطولة العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢، وقدم موجزاً عن مداخلته خلال

المؤتمر والتي تطرق فيها الى مشكلة السيولة والتأثيرات السلبية لانخفاض أسعار النفط على مجمل الأسواق، ودور القطاع الخاص في دعم النمو الإقتصادي داخل قطر، الى موضوع الشراكة بين القطاعين العام والخاص، مشدداً على التزام البنك ببناء علاقات طويلة الأمد مع عملائه والوقوف الى جانبهم في الأوقات الصعبة.

تنوع قطر الإقتصادي

■ هلا وضعنا في أجواء مداخلتكم خلال فعاليات مؤتمر قطر بروجكت ٢٠١٦؟
- شكل موضوع السيولة أهم القضايا التي تم التركيز عليها، الى جانب مناقشة كيفية استمرار الدول والبنوك في استكمال المشاريع الاستثمارية الحالية. من جهة أخرى، كان يجب التركيز على نقطة مهمة ألا وهي تمتع دولة قطر بتصنيف قوي وتنوعها الإقتصادي الذي مكنها من تجاوز الآثار السلبية للمتغيرات الإقتصادية. بالإضافة الى توجيهها خلال الفترة الماضية نحو التنوع في الاستثمارات وتنمية القطاعات غير النفطية بعدما كانت مرتكزة في الماضي على قطاع الهيدروكربون، وذلك بهدف تحقيق رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠. كما ان استضافة الدولة لفعاليات بطولة كأس العالم لكرة القدم سنة ٢٠٢٢ ستساهم الى حد كبير في تقديم الخطط والنهوض بمشاريع البنى التحتية المتعلقة بهذا الحدث، على أمل عودة أسعار النفط الى معدلاتها الطبيعية وارتدادها ايجاباً على المشاريع القائمة وتنفيذها في مواعيدها بالجودة المطلوبة وتحقيقها عوائد مجزية.

في سياق متصل تناولت في كلمتي خلال فعاليات مؤتمر ميد لمشاريع قطر ٢٠١٦ مشكلة السيولة والتأثيرات السلبية لانخفاض أسعار النفط على مجمل الأسواق، كما وتطرق الى دور القطاع الخاص في دعم النمو الإقتصادي بقطر وكيفية ايجاد نماذج تمويل جديدة مثل نظام البناء والتشغيل والتحويل (B.O.T) من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص للنهوض بالإقتصادات وضمن تنوعها، إضافة الى التركيز على نمو القطاعات غير النفطية والتي توليها دولة قطر اهتماماً خاصاً.

مشكلة السيولة

■ ألا تتخوفون من المخاطر العالية لتمويل مشاريع ضخمة في ظل المتغيرات الإقتصادية؟
- بنك قطر الدولي ملتزم ببناء علاقات طويلة الأمد مع عملائه، من منطلق ان العمل المصرفي يتطلب المخاطرة في تقديم تمويلات لمختلف القطاعات، يضاف الى ذلك ان مختلف المشاريع الإنشائية تعترضها مشكلة السيولة ولكن الأمر يختلف بين مصرف وآخر، لذا من أولويات عملنا دعم عملائنا والوقوف الى جانبهم في الظروف الصعبة، وهذا يظهر من خلال ولاء عملائنا واستمرارهم في التعامل معنا. كما أننا نعتد سياسة انتقائية للمشاريع بغية الحد من حجم المخاطر.

الى ذلك، نحرص على التواصل مع المقاولين لوضع نماذج مرنة مبنية على دراسة مسبقة لدعم وتمويل أي مشروع، ولكن يبقى على الشركات التزامها في إنجاز المشاريع وفق الوقت المحدد لها. ■

ارباح مصارف «الفا» الـ ١٤ لعام ٢٠١٥ تخضت ملياري دولار عوده وبلوم تبادلا الاولوية بالارباح وفرنسبك وبيبلوس الثالثة بالودائع

١,٣٥ بالمئة واجمالي المؤونات لهذه التسليفات ١,١٥ بالمئة. اما ارباح المصارف الـ ١٤ فقد نمت بنسبة ٨,٦ في المئة لتتخطى الملياري دولار. في ما يلي: ترتيب المصارف الـ ١٤ وفقا لموجوداتها وتسليفاتها وودائعها واموالها الخاصة وارباحها الصافية:

اصدرت شركة بنكاداتا للخدمات المالية تقريرا يتضمن نتائج وترتيب ١٤ مصرفا تنضوي الي فئة «الفا» اي المصارف التي تزيد ودائع كل منها عن ملياري دولار وذلك عن عام ٢٠١٥ وقد وصلت موجوداتها الى ١٩٣,٣ مليار دولار وبلغت ودائع الزبائن ١٦٨,٣ مليار دولار وبلغت تسليفاتها ٦٣,٧ مليار دولار. مقابل ذلك بلغ اجمالي التسليفات المشكوك بتحصيلها



محمد علي بيهم
بنك البحر المتوسط



سليم صفير
بنك بيروت



انطون صحنائي
بنك سوسيته جنرال



سمعان باسيل
بنك بيبيلوس



نديم القصار
فرنسبك



سعد الازهري
بنك لبنان والمهجر



سمير حنا
بنك عوده



طارق خليفة
الاعتماد المصرفي



سامر عيتاني
بنك لبنان والخليج



رامي النهر
فرست ناشونال بنك



سليم حبيب
بنك انتركونتيننتال



الشيخ غسان عساف
بنك بيروت والبلاد العربية



د. حوزف طرييه
بنك الاعتماد اللبناني



وليد روفائل
البنك اللبناني الفرنسي

بملايين الدولارات

الارباح الصافية		الاموال الخاصة		التسليفات		الودائع		الموجودات		المصارف
المرتبة	القيمة	المرتبة	القيمة	المرتبة	القيمة	المرتبة	القيمة	المرتبة	القيمة	
2	403	1	3.293	1	17.943	1	35.609	1	42.272	بنك عوده ش.م.ل.
1	405	2	2.723	2	7.194	2	25.091	2	29.097	بنك لبنان والمهجر ش.م.ل.
4	180	4	1.960	3	6.290	4	16.308	3	20.001	فرنسبك ش.م.ل.
6	161	5	1.712	5	4.932	3	16.637	4	19.871	بنك بيبيلوس ش.م.ل.
5	170	7	1.260	7	4.162	5	12.637	5	16.509	بنك سوسيته جنرال في لبنان ش.م.ل.
3	193	3	2.005	6	4.259	6	12.167	6	16.158	بنك بيروت ش.م.ل.
7	139	6	1.520	4	5.089	7	12.075	7	15.551	بنك البحر المتوسط ش.م.ل.
8	104	9	1.101	8	4.160	8	9.773	8	11.580	البنك اللبناني الفرنسي ش.م.ل.
10	67	9	756	9	2.968	9	8.406	9	9.936	بنك الاعتماد اللبناني ش.م.ل.
11	44	10	478	11	1.637	10	5.337	10	6.087	بنك بيروت والبلاد العربية ش.م.ل.
9	68	11	419	13	1.098	11	5.062	11	5.669	بنك انتركونتيننتال لبنان ش.م.ل.
13	35	12	397	14	943	12	3.293	12	4.125	فرست ناشونال بنك ش.م.ل.
14	31	13	320	12	1.384	13	3.108	13	3.575	بنك لبنان والخليج ش.م.ل.
12	36	14	280	10	1.686	14	2.825	14	3.325	الاعتماد المصرفي ش.م.ل.

* المصدر: شركة بنكاداتا للخدمات المالية

موجودات مصارف الاستثمار ترتفع الى ٤,٥٥ مليارات دولار

المالي الى حوالي ٧٢٣ مليون دولار، ترافقاً مع زيادة ١٦,٦٧ في المئة في مطلوبات القطاع العام الى ٢١٧ مليون دولار وارتفاع ودائع القطاع الخاص بنسبة ٦,٨٥ في المئة الى ٢١٤٠ مليون دولار، الأمر الذي نتج عنه زيادة ٢١,٤٠ في المئة في السيولة (نقد ومصارف) الى ٢٢٩٠ مليون دولار.

أظهرت احصاءات مصرف لبنان ارتفاعاً بنسبة ١٠,٦٩ في المئة في الميزانية المجمعة لمصارف الاستثمار العاملة في لبنان خلال عام ٢٠١٥ لتبلغ ٤,٥٥ مليارات دولار مقابل ٤,١١ مليارات دولار في نهاية ٢٠١٤. وينسب هذا الارتفاع الى الزيادة بنسبة ١٣,٦٥ في المئة في مطلوبات القطاع

**Best
SME Loan**

2014 for the Levant area
by CPI FINANCIAL



الاعتماد المصرفي

تمويل المشاريع - "SME"

النجاح يبدأ مع الإرادة، ويتحقق عبر قوة القدرات وبدعم الخبرة والإحتراف. منكم الإرادة ولكم القوة: الإعتماد المصرفي "يضع بين يديك" مجموعة متكاملة من الحلول المصرفية الشخصية، إضافة الى خدماته الإستشارية والمؤسسية. بالإحتراف والدعم المالي، تتوفر لكم البنية المثالية التي تمنح إرادتكم كل القوة.

للإرادة قوة

+961 1 501 600

www.creditbank.com



السرية المصرفية في لبنان.. الى زوال؟

رياض سلامة الى «الخدق» مرة جديدة ليردّ صيحات الدول الكبرى ضد النظام المصرفي في لبنان

لم لا تتطلع الدول الكبرى الى اسرائيل وغيرها من الدول المحمية؟



المرحوم ريمون اده
عميد الكتلة الوطنية



رياض سلامة
حاكم مصرف لبنان

منظمة OECD اختارت الدول الاصغر حجماً لتنتزع منها آخر ما تبقى لديها من تسهيلات مصرفية

على مستوى المسؤولية العامة، الكل يهاجم الكل. والفضائح تنتشر لتزيد من بشاعة الروائح التي تبتثها جبال الزباله التي مضى على تراكمها في الاحياء والديساكر والزوايب وضايف الانهر ثمانية اشهر. وحده رياض سلامه حاكم مصرف لبنان منصرف الى المهمة الوطنية الموكلة اليه، الا وهي ردّ الحملات التي يوجهها «المحبون» وما اكثرهم ضد النظام المالي في لبنان.

مجموع الاموال المودعة لدى المصارف اللبنانية لا يتجاوز ١٢٥ مليار دولار اميركي، وهذا المبلغ يقل عما يملكه ثلاثة او اربعة من بارونات تبييض الاموال وصناع وتجار ومهربي المخدرات في العالم.

لم تريد منظمة OECD ان تنتزع من لبنان حق تقديم آخر الخدمات التي تميز لبنان بتوفيرها لاصحاب الودائع منذ ما يقارب ٧٥ سنة؟ وهل ضاق في عين تلك المنظمات ان تكون المصارف اللبنانية قد استقطبت ١٢٥ مليار دولار اميركي من الودائع؟ المهم في الامر هو ان المعركة الجديدة ترتب على حاكم مصرف لبنان ان يبذل جهوداً جبارة لردّها عن لبنان واسوأ ما في الامر ان وليد جنبلاط الزعيم الاشتراكي في حديثه الاخير على التلفزيون قال لم لا؟ لما لا تلغي قانون السرية المصرفية؟

الضغوط الدولية كبيرة جداً ولبنان لن يتمكن من الخروج من العرصة سالماً، هذا إن حاول أن يقاومها. لرياض سلامة نقول «اللبنانيون جميعاً يقفون وراءك وهم يتمنون ان تخرج هذه المرة ايضاً، كما في كل مرة، بحلّ يحفظ للبنان شيئاً من الارث الذي تركه لنا الآباء ويسمح لمصارفنا الوطنية ان تنمو وتكبر وتنتشر في العالم».

وليس يخفي ان وراء الهجوم الجديد ضد لبنان مطالب سياسية وضغوطاً تهدف الى تركيعه

صناعية في العالم قررت وضع ثلاث دول صغيرة على اللائحة السوداء بسبب تمسكها بـ«السرية المصرفية» والدول هي:

– لبنان عدد سكانه ٤,٥ ملايين نسمة.

– بناما عدد سكانها ٣,٧ ملايين نسمة

– جزر فانواتو VANUATU وهي ارخبيل من سلسلة جزر تقع في المحيط الهادي وتضم اعداداً قليلة من السكان لا يتجاوز عددهم ٣٠٠ الف شخص. والسرية المصرفية هي احد الاعمدة التي اتاحت للنظام المصرفي في لبنان ان ينمو ويتطور ويماشي الحداثة منذ النصف الثاني من القرن الماضي. وقانون السرية المصرفية هو من بين التشريعات التي اقترحها عميد الكتلة الوطنية المرحوم ريمون اده وتركها ارثاً ينعم به لبنان بعد وفاته.

السؤال الذي يتردد على كل شفة ولسان هو لم لبنان؟ والدولتان الصغيرتان الاخريان اللتان ذكرناهما اعلاه وإحدهما فانواتو من الدول الاكثر فقراً في العالم؟ ولم لم نسمع يوماً بقرار تتخذه الدول العظمى والمنظمات التي اشرنا اليها اعلاه، للدول المحمية (اسرائيل على سبيل المثال)؟

هل لان تلك الدول اعجز من ان تقذف الدول المحمية ولو بوردة؟ اي كما يقول المثل اللبناني «جحا لا يقدر الا على خالته».

وما ان ينتهي من صد معركة حتى تفتح بوجهه معركة اخرى. وكأنه لا يكفي الجمهورية اللبنانية أن تتحمل اعباء مليوني نازح سوري وعدد غير مؤكد من النازحين الفلسطينيين الا انه لا يقل في جميع الاحوال عن نصف مليون. فلقد دأبت الدول الصناعية وفي طليعتها اميركا على مطالبة لبنان باعتماد تشريعات جديدة في مجال تبييض الاموال ومكافحة المنظمات المصنفة ارهابية والغش الضريبي. كما ألزمت مصارفنا، كما مصارف العالم اجمع بتنفيذ احكام قانون الاصول المملوكة من اميركيين او حملة البطاقة الخضراء GREEN CARD المعروف باسم قانون FATCA. وقبل اشهر قليلة استدعي مجلس النواب (الممدد له) على عجل لإقرار قوانين تتعلق بتعاون لبنان مع منظمة التعاون والتطوير والمجموعة الدولية للاجراءات المالية وتبييض الاموال (غافي) وبالانكليزية GROUPE FINANCIERE SUR LE BLANCHIMENT DES CAPITAUX (GAFI) (FATF) وذلك بعد الحاح وتحذير وجهه حاكم مصرف لبنان الى جميع المسؤولين لإقرار التشريعات قبل نفاذ المهلة الممنوحة للبنان. وخيل لنا ان لبنان ادى القسط المطلوب منه وانه اصبح بإمكان حاكم مصرف لبنان ان يخرج من «الخدق الاخير» الذي اقتضى ان يمضي فيه سنوات وهو يجهد لوقف الهجمات على النظام المالي في لبنان، الا انه سرعان ما وجد حاكم مصرف لبنان نفسه في «الخدق» من جديد ليرد هجوماً بشرتنا به جريدة لوموند LE MONDE الفرنسية، حيث اعلنت ان المنظمة الدولية للتعاون والتطوير الاقتصادي ORGANIZATION FOR COOPERATION AND DEVELOPEMENT (OECD) والتي تضم ٣٤ دولة

«أوراق بناما»: ١٠٠ مليار دولار اموال اللبنانيين

طرح رقم الـ ١٠٠ مليار دولار حجم رؤوس الاموال اللبنانية موضوع فضيحة «أوراق بناما» السؤال عن الخسائر المحتملة التي يتكبدها الاقتصاد اللبناني وعن السبب الذي يمنع وزارة المال من تعقبهم. احد خبراء الاقتصاد رأى ان الاطار القانوني لشركة «أوف شور» OFFSHORE يعطي طابع السرية على نشاطاتها وتالياً لا يمكن فعلياً لوزارة المال تعقب هذا الامر، كما ان التحويلات المصرفية التي تفرض على المصارف التصريح لهيئة التحقيق الخاصة في مصرف لبنان يمكن لها ان تكشف النشاط الاقتصادي من النشاط المنافي للقوانين.

قانون السرية المصرفية في لبنان

حماية لأصحاب الحسابات المصرفية الا في حالة اتهامهم قضائياً بالاثراء غير المشروع

أقرّ قانون السرية المصرفية في لبنان في ٣ ايلول (سبتمبر) ١٩٥٦ وكان الهدف الذي أُعدّ القانون من اجله هو استقطاب الرساميل الاجنبية الى لبنان. ويوجب قانون النقد والتسليف الصادر في التاريخ عينه، على الاشخاص العاملين في المصارف التزام السرية المصرفية ولا يُسمح لأعضاء لجنة الرقابة على المصارف بالاطلاع على اسماء اصحاب الحسابات المصرفية في لبنان. ويمكن للمصرف العامل في لبنان ان يحجب اسم صاحب الحساب المصرفي عن اعضاء لجنة الرقابة على المصارف. وتخضع لأحكام قانون السرية المصرفية جميع المصارف وكذلك الرؤساء والمدراء والموظفين العاملين فيها. لا سيما اولئك الذين قيّض لهم ان يطلعوا على اسماء اصحاب الحسابات المصرفية.

الحالات التي يسمح فيها بالكشف على الحسابات المصرفية

اما الحالات التي يسمح فيها للمصارف برفع السرية عن الحسابات المودعة لديها فهي الآتية:

- ١- اذن خطي موجه الى المصرف صادر عن صاحب الحساب او ورثته.
- ٢- ترفع السرية المصرفية عن الاشخاص الذين يعلن افلاسهم من قبل المحاكم التجارية.
- ٣- نشوء نزاع قانوني بين المصرف وصاحب الحساب المصرفي.
- صدور قرار قضائي يتهم صاحب الحساب بالاثراء غير المشروع.
- يمكن للمصارف ان تتبادل في ما بينها معلومات سرية حول اصحاب الحسابات المدينة لديها وذلك حماية لاستثماراتها.

وجعله يلبي المطالب المتعلقة بتوطين النازحين بحيث يكفون عن اجتياح اوروبا وإن بدفعات ومراكب صغيرة.

الدول الكبرى تستعمل عضلاتها ضد الدول ذات الدخل المتواضع

تبين الاحصاءات الرسمية والصادرة عن البنك الدولي ان الناتج المحلي في الدول الثلاث المستهدفة بسبب اعتمادها السرية المصرفية هو كالاتي:

- ١- لبنان ٥١ مليار دولار اميركي.
 - ٢- بناما PANAMA ٤٢ مليار دولار.
 - ٣- فانواتو VANUATU ٨٦٧ مليون دولار اميركي.
- وهذه الوقائع تؤكد ان الدول الثلاث التي ذكرت جريدة لوموند LE MONDE سوف تدرج على اللائحة السوداء من قبل منظمة OECD وهي من الدول ذات الدخل المتواضع جدا إن لم نقل من الدول الفقيرة حيث ان الدخل الفردي السنوي منها لا يتجاوز:

لبنان: ١٢,٥ الف دولار اميركي

بناما PANAMA: ١١,٢ الف دولار اميركي

فانواتو VANUATU: ٢,٥ الفان وخمسة دولار

ولو كانت مرتعا لتبييض الاموال او لاختفاء الواردات والتهرب من دفع ضريبة الدخل لما كانت على هذا المستوى المتدني من الناتج المحلي.

نذكر هنا ان صناعة تبييض الاموال تقدر بثلاثة تريليونات دولار اميركي والاموال الوسخة تبيض في الدول الكبرى وتوزع في مصارفها. يدل على ذلك عدد الملاحقات التي اجرتها وزارة الخزانة الاميركية ضد مصارف اميركية وبريطانية وسويسرية وفرنسية وانتهت الى اجراء تسويات دفعت بموجبها المصارف المتهمه باختفاء الودائع ومساعدة الزبائن على التهرب من ضريبة الدخل وتبييض الاموال غرامات تجاوزت قيمتها في عدد من الحالات عشرة مليارات دولار اميركي.

فلم تراها تركز الدول الكبرى اليوم على ثلاث دول محدودة الدخل القومي وتستعمل عضلاتها ضدها؟

ولم تراها لا تجرؤ على محاسبة اسرائيل وغيرها من الدول المحظوظة في العالم؟ ■

لمن يكون الفوز بصفقة اتش اس بي سي HSBC لبنان

اختار أربعة من البنوك اللبنانية فئة ألفا لمفاوضتها على البيع

بدأ أعماله في لبنان اعتباراً من ١٩٤٦ ووداعه مليار دولار أميركي

اختار بنك اتش اس بي سي HSBC أربعة من بين المصارف اللبنانية التي عرضت استعدادها لشراء مركزه الرئيسي في ميناء الحصن (مقابل فندق سان جورج) وكذلك فرعيه في كل من شارع عبد العزيز (منطقة الحمراء) ومنطقة الدورة. والمصارف التي اعتبرها اتش اس بي سي HSBC مؤهلة (QUALIFIED) للتقدم بعرض مناسب هي فرنسبنك FRANSABANK والبنك اللبناني الفرنسي (BLF) وبنك عوده BANQUE AUDI ولبنان والمهجر BLOM. ويجري البحث بتكتم حول المباحثات التي يجريها اتش اس بي سي HSBC مع البنوك الأربعة حول الثمن الذي سوف ترسو عليه الصفقة.

إلا ان المعلومات التي تتناقلها المصارف هي ان اتش اس بي سي HSBC أرسل إشارات الى البنوك اللبنانية من فئة ألفا عن استعداده للنظر في عروض شرائه وأنه اتخذ قراره هذا في إطار الاستراتيجية التي قررتها بعدما تعرض لخسائر في العالم منذ العام ٢٠٠٨ والتي تقضي ببيع أجزاء مهمة من الأصول التي يملكها في دول لم تعد في نظره «استراتيجية».

والبنك كان يعرف سابقاً باسم البنك البريطاني للشرق الاوسط BRITISH BANK FOR THE MIDDLE EAST وبدأ أعماله في لبنان اعتباراً من العام ١٩٤٦ وتقدر الأموال المودعة لديه بمليار دولار أميركي. وهو كان حقق خلال العام ٢٠١٥ أرباحاً بقيمة ٢٠ مليون دولار أميركي. وقد ابغ البنك البريطاني الأفرقاء الذين أعربوا عن رغبتهم في التقدم بعروض لشرائه انه يتعين عليهم ان يأخذوا على عاتقهم موظفيه البالغ عددهم متي موظف مع ما يحصل عليه هؤلاء من تقديرات وحوافز تشجيعية.

يبقى ان نذكر ان أي اتفاق يتوصل اليه اتش اس بي سي HSBC مع الفريق الشاري يخضع لموافقة حاكم البنك المركزي ولا يمكن للصفقة ان تمر إذا لم تحظ بموافقة مصرف لبنان.

القرصنة اخترقوا الجهاز الإلكتروني لبنك بنغلادش المركزي فشغلوه وجعلوه يأمر البنك المركزي الأمريكي

تحويل مليار دولار أميركي إلى حسابات مصرفية تعود لعصابات وكازينوهات!

تحديد أسماء ٢٠ مستفيداً من التحويلات



البنك المركزي - بنغلادش

تمكّن المحققون في بنك بنغلادش من تحديد أسماء ٢٠ شخصاً تسلموا الأموال التي جرى الاستيلاء عليها عبر اقتحام النظام الإلكتروني للبنك المركزي في بنغلادش. وكان قرصنة HACKERS لا يزالون مجهولي الهوية قد نجحوا في اقتحام النظام الإلكتروني للبنك المركزي في بنغلادش يومي ٤ و ٥ شباط (فبراير) الماضي واستصدار تعليمات من البنك المركزي البنغلادشي إلى البنك المركزي الأمريكي (الاحتياط الفدرالي) FEDERAL RESERVES بإجراء تحويلات إلى حسابات مصرفية في مناطق مختلفة من العالم تبين أنها تعود لعصابات على علاقة مع قرصنة HACKERS. وبلغ مجموع التحويلات مليار دولار أميركي.

وقال محمد شاه علم رئيس قسم التحقيق في الجرائم الإلكترونية في بنغلادش «تمكنا من إيقاف تحويل بقيمة ٨١ مليون دولار أميركي كان موجهاً لحساب مصرفي في الفلبين. كما تمكنا من استعادة تحويل بقيمة ٢٠ مليون دولار أميركي كان قد حوّل إلى حساب مصرفي في سري لانكا، وهذا التحويل توقف تلقائياً بسبب خطأ ارتكبه القرصنة عند كتابة اسم صاحب الحساب المصرفي في سري لانكا».

وقال «ان منظمة الإنتربول INTERPOL تعاونت معنا في التحري والكشف عن أسماء أصحاب الحسابات المصرفية التي جرى تحويل الأموال إليها في الفلبين وسري لانكا. وبينت التحقيقات ان بعض التحويلات جرى لحسابات مصرفية تعود لكازينوهات للقمار». وقال «لم يثبت لنا حتى الآن وجود أي تواطؤ بين القرصنة HACKERS وأي من العاملين في البنك المركزي البنغلادشي. ويتركز التحقيق الذي نجريه حول احتمال وجود إهمال في حماية النظام الإلكتروني في البنك المركزي من اعتداءات القرصنة».

تسهيلات قرض لأجل ثنائي الشريحة بمبلغ ١٣٥ مليون دولار لمصلحة «سي اف ستابنك ليمتد» كينيا



صورة تذكارية

أبرمت «سي اف ستابنك ليمتد» كينيا، إحدى شركات مجموعة ستاندرد بنك ليمتد في جنوب أفريقيا، اتفاقية تمويل قرض لأجل ثنائي الشريحة بمبلغ ١٣٥ مليون دولار أميركي. وكانت الإمارات دبي الوطني كابيتال ليمتد وبنك المشرق المرتبين الرئيسيين المفوضين ومديري الاكتتاب لهذه التسهيلات. وشارك إلى جانب بنك الإمارات دبي الوطني وبنك المشرق كل من البنك الأهلي الكويتي وبنك «إف أسيا ليمتد» وبنك مسقط و«كوميرز بانك اكتينجيزيلشافت» و«فيلال لوكسمبورغ» و«إنفستيك بانك ليمتد» و«إس بي إم بانك (موريشيوس) ليمتد» و«البنك العربي المتحد» في المعاملة بصفة منظمين رئيسيين، في حين أدى بنك «الخليجي فرنسا س.أ.» وصندوق «فيديرايتد بروجكت وتراید فينانس» دور المنظمين. وشهد الاكتتاب على القرض لأجل، الذي سيخصص لتمويل أغراض تجارية عامة بما في ذلك تمويلات ذات صلة بالتجارة، إقبالاً فاق حدود المبلغ الأولي المستهدف والبالغ ١٠٠ مليون دولار.

تؤكد ريادته في خدمة المتعاملين وتقديم الطول الممتازة بنك دبي الإسلامي يفوز بثلاث جوائز من «بانكر الشرق الأوسط»



نفيذ علي يستلم الجائزة

حصد بنك دبي الإسلامي DIB ثلاث جوائز من «بانكر الشرق الأوسط للمنتجات المصرفية ٢٠١٦» مواصلاً بذلك سلسلة الفوز التي استهلّت مع بداية العام الحالي. فقد نال جائزة «أفضل صفقة للعام»، و«أفضل تمويل للسيارات»، و«أفضل خدمة على الإنترنت» تقديراً لمقاربتة المرتكزة على المتعامل، ولابتكاره وخدمته المتميزة للمتعاملين.

تعلقاً على هذه الجائزة، قال رئيس الخدمات المصرفية للشركات **نفيذ علي**: «البنك ملتزم بكونه مساهماً رائداً في تنمية البلاد وازدهارها، وتماشياً مع رؤيته، يستمرّ بنك دبي الإسلامي في إدارة وريادة العمليات الجارية مع كبرى الشركات في الإمارات وخارجها. انطلاقاً من هذا الواقع، ونظراً لاستمرار تطور البنية التحتية الذي يستقطب المستثمرين المحليين والعالميين، قمنا بالتعاون مع شركة ماتيتو، التي تشكل نموذجاً ناجحاً في مجال الأعمال وتعتمد رؤية على المدى الطويل تهدف إلى تحويل التحديات إلى فرص تقيد الاقتصاد المحلي». كما فاز البنك بجائزة «أفضل تمويل للسيارات» تقديراً لمجموعة الخدمات المصرفية الجذابة للأفراد والتي تتوافق مع متطلبات المتعاملين المتغيرة. يقدم برنامج الإسلامي لتمويل السيارات من بنك دبي الإسلامي أفضل الحلول التمويلية، سواء كانت لتمويل السيارات أو الباصات أو الشاحنات أو الأليات الثقيلة أو الخفيفة. توفر هذه الحلول معدلات ربح مغرية ومزايا رائعة وخيارات سداد مرنة وإجراءات موافقة سهلة وخالية من التعقيدات.

نحن هنا لخدم
أفضل

خدمات مصرفية مميزة
يمكن الإعتماد عليها.
الإعتماد اللبناني
دائماً بقربك.

برج الإعتدال اللبناني، كورنيش النهر، العدلية
69 فرع في خدمتك | +961 1 607100 | 1518
www.creditlibanais.com | info@creditlibanais.com.lb





طارق عامر

محافظ المصرف المركزي المصري

ويعتبر المجلس الهيئة الموازية للجمعية الدولية لمراقبي التأمين INTERNATIONAL INSURANCE SUPERVISORS ASSOCIATION التي تعنى بإصدار التوجيهات لهيئات الاشراف على التأمين التقليدي في العالم ومركزها بازل سويسرا.

مجلس هيئات الرقابة على خدمات المالية الإسلامية انعقد في القاهرة

تعليمات الى شركات التكافل بالتزام الشفافية والافصاح ومفاهيم جديدة لموجبات المتكافلين

اصدر مجلس الخدمات المالية الاسلامية (IFSB) COUNCIL OF ISLAMIC FINANCIAL SERVICES تعليمات ارشادية GUIDELINES موجهة لشركات التأمين واعادة التأمين التكافلية. وقد اصدر المجلس تعليماته بعد اجتماع عقده في ضيافة مصرف مصر المركزي في القاهرة وترأسه محافظ المصرف المركزي طارق عامر. وتتضمن التعليمات الجديدة ارشادات حول وجوب تعاطي اسواق التأمين التكافلي مع هيئات الاشراف على التأمين والاصول التي يتعين اتباعها لتأكيد التزام شركات التأمين واعادة التأمين التكافلي مبادئ الشفافية والافصاح TRANSPARENCY AND DISCLOSURE. كما تتضمن صيغا جديدة لمعاني التكافل وموجبات الشركة من جهة وحقوق وموجبات المضمونين (المشتركين) المتعاقدين معها من جهة اخرى. وشارك في اعمال المجلس خمسة من رؤساء الهيئات المشرفة على التأمين ومن بينهم محافظو مصارف مركزية وكذلك ١٨ مسؤولاً آخر من اولئك الذين يتولون الاشراف على اسواق التأمين.



صورة تذكارية مع الجوائز

تعزيز مفهوم الحكومة الالكترونية وتقديم الخدمات المصرفية الكترونياً، مشيراً الى «اننا في بنك مسقط نسعى بشكل مستمر إلى تطوير الخدمات والتأكد من مواكبتها لأحدث ما توصلت إليه التقنيات الحديثة، كما يحرص البنك على توفير خدمات إلكترونية متطورة إسهماً من البنك في الجهود الوطنية الهادفة إلى خلق مجتمع رقمي يقوم على استخدام التكنولوجيا الحديثة في المعاملات المالية والمصرفية»، مؤكداً «ان الفترة المقبلة ستشهد اطلاق مبادرات وخدمات وتسهيلات جديدة عبر الانترنت وذلك بهدف تعزيز دورنا في هذا المجال المهم».

بنك مسقط الأفضل في مجال الخدمات والتسهيلات المصرفية عبر الانترنت

فاز بنك مسقط، المؤسسة المالية الرائدة في سلطنة عمان بجائزة أفضل بنك في السلطنة في مجال تقديم الخدمات والتسهيلات المصرفية عبر الانترنت، وذلك ضمن جوائز المنتجات لعام ٢٠١٥ والتي تنظمها المجلة المتخصصة في القطاع المالي ذي بانكر الشرق الأوسط (The Banker Middle East)، ويأتي هذا الفوز نظير الجهود التي يبذلها البنك في مجال تعزيز مفهوم الحكومة الالكترونية والخدمات والتسهيلات المصرفية.

والمناسبة قال مساعد مدير عام البطاقات والأعمال المصرفية الإلكترونية في البنك أمجد اللواتي: «يعتزم بنك مسقط خلال المرحلة المقبلة اطلاق برامج ومبادرات جديدة في هذا المجال، وإنجاز مختلف المعاملات عبر الانترنت بهدف

تقدم حلولاً تمويلية مبتكرة لتعاملاتهم المالية والمصرفية

«بنك الرياض» يطلق حملة تسويقية للتمويل الشخصي للمتعاقدين



صالح السيف

بنك الرياض

أطلق بنك الرياض مؤخراً حملته التسويقية الجديدة للتمويل الشخصي للمتعاقدين، والتي تمنح عملاء البنك الحاليين والجدد من متقاعدي المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية، والمؤسسة العامة للتقاعد فرصة الحصول على عروض مميزة للتمويل الشخصي مع العديد من المزايا التشجيعية. وعزا رئيس المنتجات والخدمات بمصرفية الأفراد في البنك صالح السيف هذه الحملة الى تفهم البنك العميق لاحتياجات كل شريحة من العملاء ومتطلباتهم.

وأكد السيف ان حملة التمويل الشخصي

للمتعاقدين تندرج ضمن سلسلة الحملات والعروض الحصرية والمزايا النوعية التي يحرص بنك الرياض على إحاطة عملائه بها لتعزيز القيمة المضافة لمنتجاته وخدماته، وتقديم مزيد من الحلول المبتكرة التي تمنح العملاء مرونة أعلى، وسهولة أكثر وحلولاً تمويلية أنجح في تعاملاتهم المالية والمصرفية.

المركزي الأميركي يرفض خطط البنوك الكبرى للطوارئ

ويعتبرها غير كافية لمواجهة تداعيات إفلاس العملاء

رفض مجلس الاحتياط الاتحادي «البنك المركزي الأميركي» الاستراتيجيات التي قدمتها المؤسسات المصرفية الخمس الكبرى في الولايات المتحدة لمواجهة الأزمات المالية الطارئة بهدف حماية القطاع المصرفي من التداعيات المتتالية لعملية إفلاس محتملة.

وقال المجلس ان هذه الاستراتيجيات غير كافية. وطالب مجلس الاحتياط الاتحادي ومؤسسة ضمان الودائع الاتحادية بنوك «جي بي مورغان تشيس» و«ويلز فارغو» وبنك «أوف أميركا» و«ستيت ستريت» وبنك «أوف نيويورك ميلون» بتحسين خططها لمواجهة الازمات قبل أول تشرين الأول (أكتوبر) المقبل. وكانت السلطات الأميركية قد دعت المؤسسات المالية الكبرى التي يطلق عليها أيضاً أنها «بنوك أكبر من ان يتم تركها تنهار» الى تقديم النموذج والمثال وضمان مستويات كافية من السيولة لمواجهة تداعيات إفلاس العملاء والأزمات المالية الحادة دون الحاجة الى الحصول على دعم حكومي من أموال دافعي الضرائب كما حدث أثناء الأزمة المالية السابقة.

غير مدققة كما في ٣١ كانون الأول ٢٠١٥	غير مدققة كما في ٣١ آذار ٢٠١٦	خارج الميزانية (القيم بألاف الليرات اللبنانية)
١,٧٩٠,٠٢٣,٨٣٦	١,٨١١,٦٢٣,٦٢٦	تعهدات تمويل
٤١,٤٣٩,١٠٨	٤٤,٩٦٤,٨٠٢	تعهدات معطاة للمصارف والمؤسسات المالية
١٣,٠٥٢,٦١٢	٩٣,٠٥٧,٨٢٨	تعهدات مستلمة من المصارف والمؤسسات المالية
٩٤,١٣٩,٤١٣	٩٩,٣٩٨,٩٥٤	تعهدات للزبان
١,٦٤١,٣٩٢,٧٠٣	١,٦٥٤,٢٠٢,٠٤٢	تكفل وكفالات وضمائم مستلمة من الزبائن
٨٦٨,٢١١,٧٦٧	٦١٤,٢٨٥,٢٨٥	عمليات بالعملة الأجنبية
٤٣٢,٦٢٣,٧١٧	٣٠٧,٣٤٣,٥٣٦	عملات أجنبية للاستلام
٤٣٥,٥٨٨,٠٥٠	٣٠٦,٩٤١,٧٤٩	عملات أجنبية للتسليم
٤٠,٣٨٧,٨٥٢	٣٨,٤٥٠,٨٢١	حسابات الانتماء
٦٣٠,٤٦٣,٧٤٤	٥٦٣,٥٨٣,٣٩٦	موجودات حسابات إدارة الأموال
٢,٦٣٧,١٠٠	٢,٧٦١,٦٠٧	ديون الزبائن الرديئة المنقولة للذكر الى خارج الميزانية

غير مدققة كما في ٣١ آذار ٢٠١٥	غير مدققة كما في ٣١ آذار ٢٠١٦	بيان الدخل (القيم بألاف الليرات اللبنانية)
٢٥,٥٢٢,٧٨٠	٢٩,٣٢٣,٢٩٣	الفوائد والإيرادات المشابهة
(١٦,٤٢٤,٣٣٢)	(١٩,١٧٦,٣٧٨)	الفوائد والأعباء المشابهة
٩,٠٩٨,٤٤٨	١٠,١٤٦,٩١٥	صافي الإيرادات من الفوائد
١,٦٩٦,٧٦٩	٢,٣٥٤,٢٩٨	الإيرادات من العمولات
(٧٤,٨٠٢)	(٥٤,٩٢٣)	الأعباء من العمولات
١,٦٢١,٩٦٧	٢,٢٩٩,٣٧٥	صافي الإيرادات من العمولات
١,٤١٩,١٣٨	١,٤٤٧,١٩٠	صافي أرباح/ خسائر عمليات الأدوات المالية المصنفة بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر
٦٧٩,٥٠٦	١,٠٥٢,٥٩٥	منها: صافي إيرادات/ أعباء فوائد
٥٦٨,٠٣٠	٧٢٦,٤٠٤	صافي أرباح/ خسائر عمليات القمع
١,٢٩٠,٤٥٣	٢,٠٦٤,٠١٤	إيرادات تشغيلية أخرى
١٣,٩٩٨,٠٣٦	١٦,٦٨٣,٨٩٨	مجموع الإيرادات التشغيلية
-	(٥٢٨,٩١٤)	مؤنات الديون دون العادية والمشكوك بتحصيلها والرديئة
٤٥,٩٨٧	٢٨,٢٣٠	استرداد مؤنات الديون دون العادية والمشكوك بتحصيلها والرديئة
١٤,٠٤٤,٠٢٣	١٦,١٨٣,٢١٤	صافي الإيرادات التشغيلية
(٥,١٧٤,٥٩٥)	(٥,٦٤٤,٠٠٥)	أعباء المستخدمين وملحقاتها
(٣,٠٨٤,٩٦٧)	(٣,٦٨٦,١١٦)	مصاريف إدارية وأعباء تشغيلية أخرى
(٤٧٢,٦٢١)	(٥٥٢,٤٥١)	مخصصات استهلاكات ومؤنات الأصول الثابتة المادية
(٨,٧٣٢,١٨٣)	(٩,٨٨٢,٥٧٢)	مجموع الأعباء التشغيلية
٤١٤,١٩٤	٣٨٣,٤٦٨	حصتنا في نتائج مؤسسات مرتبطة وفقا للحقوق الصافية
٥,٧٢٦,٠٣٤	٦,١٨٤,١١٠	النتائج قبل الضريبة
(٩٨٩,٠١٢)	(١,١٠١,٢٢٦)	الضريبة على الأرباح
٤,٧٣٧,٠٢٢	٥,٠٨٢,٨٨٤	النتائج الصافية
٤,٧٨٩,٨٩٨	٥,٥٣٩,٦٦٧	ربح الفترة العائد الى:
(٥٢,٨٧٦)	٤٣,٢١٧	- حقوق المساهمين
		- حقوق الأقلية

غير مدققة كما في ٣١ كانون الأول ٢٠١٥	غير مدققة كما في ٣١ آذار ٢٠١٦	الموجودات (القيم بألاف الليرات اللبنانية)
٤٤٠,٢١٣,٦٠١	٤٦٩,٨٩٦,٧٧٧	الصندوق ومؤسسات الإصدار
٢٠١,٢٣٢,٣١٢	٢٠١,٨٤٣,٥٤٩	المصارف والمؤسسات المالية
٤٨,٨٧٧,١٧٥	٣١,٩٤٤,٥٥١	قروض للمصارف والمؤسسات المالية و اتفاقيات إعادة بيع
٢٥,٧٠٠,٠٠٠	٢٥,٤٧٧,٢٣٦	أسهم و حصص بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر (FVTPL) منها: صافي التسليفات والقروض المصنفة بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر (FVTPL)
-	-	صافي التسليفات والقروض للزبان بالكلفة المطفأة
١,٠١٧,٦٨٩,٦٦٤	١,٠٢٨,٤٠٠,٧٧١	صافي التسليفات والقروض للجهات المقربة بالكلفة المطفأة
١,١٩٠,١٢١	١,١١٩,١٧٤	أدوات مالية مصنفة بالكلفة المطفأة
٦٣٨,٥٥٦,٤٠٠	٦٤١,٥٩٩,١٧١	المديون بموجب قبولات
٢٥,٢٩٦,١٥٢	١٤,٨٩٩,٢٦٩	حصص ومساهمات في الشركات التابعة والزميلة
١٧,٥٧١,٨٦٦	١٧,٦٣٣,٠٦١	أصول ثابتة مادية
١٦,٦٩٨,٠٠٢	١٦,٨٨٤,٠٨٢	أصول ثابتة غير مادية
٦١٤,٧٨٠	٧٩٧,٢٤٣	أصول مأخوذة إستيفاء لديون
٢,٠٤٦,٩٤٤	٢,٠٤٦,٩٤٤	موجودات أخرى
٨,٨٠٨,١٨١	١٠,٢٨٠,٩٢٢	مجموع الموجودات
٢,٤٤٤,٤٩٥,٨٠٧	٢,٤٦٢,٨٢٢,٧٥٠	

غير مدققة كما في ٣١ كانون الأول ٢٠١٥	غير مدققة كما في ٣١ آذار ٢٠١٦	المطلوبات وحقوق المساهمين (القيم بألاف الليرات اللبنانية)
		المطلوبات
		مؤسسات الإصدار
		المصارف والمؤسسات المالية
		الودائع وحسابات الزبائن الدائنة بالكلفة المطفأة
		ودائع وحسابات الجهات المقربة بالكلفة المطفأة
		تعهدات بموجب قبولات
		مطلوبات أخرى
		مؤنات لمواجهة الأخطار والأعباء
		ديون مرووسة وما يماثلها
		مجموع المطلوبات
		حقوق المساهمين
		الرأسمال - أسهم عادية
		الرأسمال - أسهم تفضيلية
		علاوات إصدار الأسهم التفضيلية
		المقدمات النقدية المخصصة للرأسمال
		إحتياطات (قانونية والزامية)
		الأدوات الرأسمالية المعاد شراؤها
		أرباح مدورة
		نتائج الدورة المالية (±)
		فروقات تحويل العملات الأجنبية
		حقوق المساهمين - حصة المجموعة
		حقوق الأقلية
		مجموع حقوق المساهمين/المركز الرئيسي
		مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين/المركز الرئيسي

مدققي حسابات

Deloitte & Touche
DFK Fiduciaire du Moyent Orient

الفروع

- الأشرفية: ٠١/٢٠٠٥٠٥
- رياض الصلح: ٠١/٩٩٢٦٠٠
- الجميزة: ٠١/٥١٨٢٥٠
- فردان: ٠١/٧٩٩٤٢٠
- دوره: ٠١/٢٥٧٧٧١
- سن القيل: ٠١/٥١٣٩٩٠
- ذوق مكاييل: ٠٩/٢١١١٨٢
- شتورة: ٠٨/٥٤٤٧٢٥
- الرايبية: ٠٤/٤٠٨٩١٠

خيرص، ليماسول: ٠٥٨٧١٤٠ ٢٥ ٣٥٧+

أعضاء مجلس الإدارة

- السيد هنري عجي، رئيس فخري
- الدكتور رياض عجي، رئيس مجلس ادارة، مدير عام
- السيد سمح سعادة، نائب رئيس مجلس ادارة، مدير عام
- شركة الاستثمارات الأوروبية للشرق الأوسط ش.م.ل. (قابضة) ممثلة بالدكتور رياض عجي
- السيد جان حجار، عضو
- السيد أنطوان منصور واكم، عضو
- الشيخ حسان قباني، عضو
- الأمير كريم أبي المم، عضو
- السيدة كارين عجي، عضو
- السيد بيتر هرتشكيان، عضو
- السيد ديريك الزين، عضو

مدراء عامين

- الدكتور رياض عجي، رئيس مجلس ادارة، مدير عام
- السيد سمح سعادة، نائب رئيس مجلس ادارة، مدير عام

مساعدين مدراء عامين

- السيد جورج مطلوب
- السيد جوزيف رفول
- السيد غابي فرنجية

القاهرة عمان يعزز شبكة التجار لعملائه حامل بطاقات ماستر كارد الائتمانية



كمال البكري

بنك القاهرة عمان

عزز بنك القاهرة عمان شبكة التجار المتوافرة لعملائه الحاملين لبطاقات ماستر كارد الائتمانية والتي تتيح لهم تقسيط قيمة مشترياتهم بفائدة صفر في المئة على اجهزة نقاط البيع (POS). وكان البنك الاول في الاردن يطبق هذا النظام بالتعاون مع شركة EMP لحصول عملائه على فرصة التقسيط على البطاقات الائتمانية من خلال نقاط البيع مباشرة من دون العمل اليدوي والاتصال او ارسال معاملات الى مراكز خدمة العملاء للحصول على هذه الخدمة. يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد كمال البكري.

ملتقى الشرق الاوسط لإدارة الأصول في فندق الخليج البحرين ايار المقبل عبد الرحمن الباكر: البحرين افضل مراكز اصدار وتوزيع الصناديق الاستثمارية في المنطقة



يقام ملتقى الشرق الاوسط لإدارة الأصول ٢٠١٦ خلال يومي ٣٠ و ٣١ ايار (مايو) المقبل في فندق الخليج البحرين تحت شعار «مستقبل صناعة الاستثمار في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا»، ويعتبر المؤتمر منصة مثالية للمتخصصين في مجال ادارة الأصول والثروات ولمناقشة قضايا تخص مستقبل هذه الصناعة، وذلك بمشاركة ممثلي مراكز استثمارية عدة من مختلف انحاء العالم.

وفي تصريح ادلى به عبدالرحمن محمد الباكر، المدير التنفيذي لمراقبة المؤسسات المالية في مصرف البحرين المركزي خلال الاعلان عن ملتقى الشرق الاوسط لادارة الأصول ٢٠١٦، قال «تستعد صناعة ادارة الأصول لدخول

مرحلة مهمة من التطور في منطقة الخليج، حيث تتميز قطاعات ادارة الثروات والأصول في دول الخليج بطبيعتها الفريدة. وتعززت مكانة دول الخليج خلال العقد الماضي لتصبح مركزاً مالياً مهماً في مجال ادارة الأصول والثروات بالإضافة الى كونها مركزاً مهماً للتجارة يربط بين الشرق والغرب».

اضاف الباكر «ساهمت صناعة الخدمات المالية بشكل كبير في تحقيق معدلات نمو اقتصادية باهرة في جميع انحاء دول الخليج، لكن التغيرات الحاصلة في المشهد الاستثماري الاقتصادي العالمي الناجمة عن الشكوك التي تحوم حول مستقبل الاقتصاد الصيني واستمرار تدني اسعار النفط، القت بتحديات على صناعة ادارة الأصول العالمية لتستجيب لهذه التغيرات في الساحة الاستثمارية. وعلى الرغم من ذلك، الا ان الآفاق الايجابية تواصل جذب رؤوس الاموال الى المنطقة بحثاً عن فرص استثمارية عالية الجودة».

وختم الباكر «تعتبر البحرين من افضل مراكز اصدار وتوزيع الصناديق الاستثمارية في المنطقة حيث ينظر اليها العالم على انها مركز مالي اداري. كما يشكل قطاع الخدمات المالية في البحرين اكبر قطاع غير نفطي بالإضافة الى كونه اكبر قطاع من حيث حجم عدد العاملين فيه».

مجلس محافظي المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية يدعو الى تطوير التشريعات والأنظمة والأطر الرقابية المساعدة على تعزيز الشمول المالي

أكد مجلس محافظي المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية حرصه على استمرار إيلاء قضايا تحسين الشمول المالي والوصول الى الخدمات المالية بتكلفة مناسبة، الأولوية والأهمية الكبيرة في إطار السياسات الاقتصادية المتخذة.

ودعا المجلس في بيان للمضي قدماً في تطوير التشريعات والأنظمة والأطر الرقابية المساعدة على تحسين انتشار الخدمات المالية والمصرفية وتشجيع الابتكار في هذا المجال، ومتابعة مساعي الارتقاء بأنظمة البنية التحتية السليمة للنظام المالي والمصرفي وتشجيع تطور وتوسع الخدمات المالية غير المصرفية، وتعزيز التعاون والتنسيق على المستويين الإقليمي والدولي حول استراتيجيات وبرامج دعم الشمول المالي.

كما رحب المجلس بالجهود الدولية الرامية الى تحسين الوصول الى الخدمات المالية، مؤكداً على أهمية تعاون المجتمع الدولي من خلال الأطر والمؤسسات والتجمعات الدولية المختصة وتعميق الشراكة بين القطاعين العام والخاص، للمساهمة في تحقيق شمولية الوصول للخدمات المالية لجميع فئات المجتمع بحلول عام ٢٠٢٠ (UNIVERSAL ACCESS 2020). في هذا السياق وللمساهمة في زيادة الوعي والتعريف بالشمول المالي ومتطلباته في الدول العربية وما يرتبط بذلك من قضايا وسياسات وبرامج، فإن المجلس سيخصص يوماً عربياً للشمول المالي.

نائب المركزي الأردني: التشدد في قضايا الامتثال وإدارة المخاطر ومتطلبات مكافحة غسل الأموال أمر ملح لتعزيز سلامة العمل المصرفي



د. عادل شرکس

نائب محافظ البنك المركزي الأردني

رأى نائب محافظ البنك المركزي الأردني الدكتور عادل شرکس في كلمته أمام المؤتمر الثالث لإدارة المخاطر في البنوك لعام ٢٠١٥، ان مواجهة التحديات تتمثل في تعزيز قدرة البنوك على مواجهة المخاطر والصدمة بتطبيق قواعد الحاکمية المؤسسية الرشيدة وتفعيل دور إدارات المخاطر لدى البنوك وتعزيز الامتثال للقوانين والمعايير المحلية والدولية، بالإضافة الى تعزيز رؤوس أموال البنوك ومستوى السيولة لديها وتطبيق المتطلبات الرقابية الجديدة.

ولفت شرکس الى ان التشدد في قضايا الامتثال وإدارة المخاطر ومتطلبات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب يعد أمراً ملحاً لتعزيز سلامة العمل المصرفي وتخفيف المخاطر المتعلقة بالبنوك المرسلات، حيث أصبحت هذه المخاطر تهدد بإخراج العديد من البنوك في الدول العربية من السوق المصرفية نتيجة قيام العديد من البنوك العالمية بخفض أو إيقاف عملياتها المصرفية مع هذه البنوك وذلك بفعل تكلفة متطلبات الامتثال المتزايدة.

عراقة متأصلة



البحرينية الكويتية
للتأمين (ش.م.ب.) | g | g
مجموعة
الخليج للتأمين

المكتب الرئيسي | برج الشركة البحرينية الكويتية للتأمين ٢٧٧٥ | طريق ٢٨٣٥ | ضاحية السيف ٤٢٨ | صندوق البريد ١٠٦٦ المنامة مملكة البحرين | هاتف: ٩٩٩٩٩ (١٧١١) (٩٧٣) | فاكس: ١٧٩٢ ١١١١ (٩٧٣)

عضو في مجموعة الخليج للتأمين

www.bkic.com

عدد إنجازاتها في مجالي مكافحة غسل الأموال ومكافحة الإرهاب فهد بن فيصل: أولويات قطرية للعمل عبر رئاسة «مينافاتف»



كشف رئيس اللجنة الوطنية لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب ورئيس مجموعة العمل المالي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا «مينافاتف» الشيخ فهد بن فيصل آل ثاني عن ان الاجتماع العام الثالث والعشرين للمجموعة سيناقش مدى ثلاثة أيام عدداً من البنود المهمة المدرجة على جدول أعماله.

وأشار بن فيصل الى «ان دولة

قطر قامت بوضع أولويات للعمل من خلال رئاسة المجموعة هذا العام. حيث سيتم التركيز من خلالها على عدة محاور، بهدف دعم جهود المجموعة، وتعزيز دور الجهات الوطنية في مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب. وقال: «سوف تقوم الرئاسة وبالتنسيق مع سكرتارية المجموعة بوضع معايير لقياس معدلات الأداء والإنجازات في تحقيق الأهداف التي سيتم تحديدها ضمن هذه المحاور، بهدف إزالة المعوقات وتذليل كافة الصعاب وصولاً للأهداف المنشودة».

ولفت رئيس «المينافاتف» الى ان الأخيرة استطاعت خلال السنوات الماضية ان تحقق إنجازات كبيرة في مجالي مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، بدءاً برفع مستوى الوعي لدى الدول الأعضاء حول عمليات غسل الأموال وتمويل الإرهاب وطرقها وأساليبها ومساعدة الدول في الوصول الى أفضل الحلول لمكافحتها وتقييم مدى التزام الدول الأعضاء بالمعايير والتوصيات الدولية، والتأكد من فاعلية النظم المطبقة لديها وتقديم المساعدات الفنية والتدريب بمستوى عال وتطوير الأنظمة الخاصة بها.

«مصرف الراجحي» يقدم برامجه لتمويل العقار

في معرض الرياض للعقارات

شارك مصرف الراجحي بفعاليات معرض الرياض للعقارات والاسكان والتطوير العمراني ٢٠١٦ وقدم لزوار جناحه برامج تمويل العقار بعرض خاص لتمكينهم من الاستفادة من هذه الفرص المميزة. ومن المبادرات التي قدمها المصرف هذا العام عرض خاص ومنافس للوسطاء العقاريين المرخص لهم في اطار توثيق التعاون معهم ودعمهم لمساعدة العملاء في الحصول على العقارات المطلوبة.

ويوفر مصرف الراجحي في برامج تمويل العقار عروضاً للعقارات الاستثمارية، ويمكن عملاءه من الحصول على التمويل الملائم حسب حاجة العميل، ومن هذه الحلول التمويل مقابل رهن العقار المملوك للعميل إما اعتماداً على الراتب المحوّل للمصرف او اعتماداً على دخل العقار كمصدر للسداد، والتمويل لشراء عقار استثماري له عائد تجاري دون اشتراك تحويل الراتب، والتغطية التأمينية على الحياة لعملاء التمويل العقاري، وعروض خاصة للتمويل الشخصي والتمويل العقاري في آن واحد، والتمويل الاضافي لعملاء صندوق التنمية العقارية في مدن المملكة كافة والتمويل لشراء وحدات عقارية سكنية.

كما ويقدم المصرف منتجاته العقارية بشروط ميسرة، واسعار تنافسية، مع مجموعة من المميزات من ضمنها الاعفاء في حالة الوفاة.

بنك الاتحاد يستحوذ على حصة الاغلبية في «الاردن دبي الاسلامي»



سامي الافغاني

بنك الاردن دبي الاسلامي



عصام السلفيتي

بنك الاتحاد

وقع بنك الاتحاد في الاردن رسالة نوايا ملزمة مع مجموعة من الشركاء في بنك الاردن دبي الاسلامي لشراء اسهم يملكونها تمثل ٥٢ في المئة من رأسمال البنك. واوضح البنك في افصاح نشره على موقع بورصة عمان ان رسالة النوايا تتضمن قيام البنك بالاشتراك مع الشركاء لشراء كامل حصص شركة مسك للاستثمار المسجلة في سجل الشركات، وذلك بعد استكمال جميع الدراسات النافية للجهالة وتحقيق الشروط والاحكام المتفق عليها في رسالة النوايا. وقال البنك انه سيتم إعلام هيئة الاوراق المالية بحال تم التوصل لاتفاق نهائي لعملية الشراء.

وتؤكد مصادر رسمية ان بنك الاردن دبي الاسلامي الذي سيستحوذ بنك الاتحاد على حصة الاغلبية فيه، سيستمر في تقديم الخدمات المصرفية بموجب رخصته كبنك اسلامي.

يذكر ان رئيس مجلس ادارة بنك الاتحاد هو عصام السلفيتي والرئيس التنفيذي لبنك الاردن دبي الاسلامي هو سامي الافغاني.

شروط ميسرة للراغبين في الاستفادة منها

بنك الرياض يطلق حملة لتمويل المتقاعدين بمزايا فريدة



صالح السيف

بنك الرياض

أطلق بنك الرياض مؤخراً حملته التسويقية الجديدة للتمويل الشخصي للمتقاعدين، والتي تمنح عملاء البنك الحاليين والجدد من متقاعدي المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية والمؤسسة العامة للتقاعد، فرصة الحصول على عروض مميزة للتمويل الشخصي بأقل هامش ربح ومع العديد من المزايا التشجيعية.

وأوضح رئيس المنتجات والخدمات بمصرفية الأفراد في

البنك صالح السيف «ان بنك الرياض وضع شروطاً ميسرة للراغبين في الاستفادة من هذه الحملة والتي منها أن يكون الحد الأدنى لراتب العميل ألفي ريال، ويمكن ان يتم السداد على مدى خمس سنوات (٦٠ شهراً) على ان يكون عمر العميل ٧٠ عاماً عند آخر قسط».

وأكد السيف ان الراغبين في الاستفادة من حملة التمويل الشخصي للمتقاعدين سيحصلون على موافقة مبدئية فورية، مع إمكانية التمويل بصيغة مرابحة السلع أو مرابحة أسهم محلية، المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ليرافق ذلك كله مع سرعة التنفيذ.



YOUR BANK TODAY YOUR FUTURE TOMORROW

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

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

www.dohabank.com.qa



2015
BEST REGIONAL
COMMERCIAL BANK
The Banker Middle East



بنك الدوحة
DOHA BANK

نست هولدنغ NEST برئاسة غازي أبو نحل تقاضي البنك اللبناني الكندي وشركات صيرفة ومتهمين بتبييض الأموال أمام محكمة جنوب نيويورك

وجاء في الدعوى ان أبو نحل، وممثلين آخرين لشركة نست هولدنغ أُلحوا مرات عديدة على شركائهم في البنك اللبناني الكندي لتحسين ممارسات الحوكمة في البنك إلا ان الإدارة التنفيذية كانت تصدّ تلك الإلحاحات

ABU NAHEL AND OTHER NEST REPRESENTIVES PRESSED THE COMPANY REPEATEDLY TO IMPROVE ITS GOVERNANCE PRACTICE AND WERE CONSISTENTLY REBUFFED

ويضيف المحامي هيرمان في الدعوى ان تصرفات إدارة البنك أدت ليس فقط الى تدمير استثمارات أبو نحل بل جعلت السلطات الأميركية ترفض منحه تأشيرة دخول الى الولايات المتحدة الأميركية.

وبذلك تكون الإدارة قد عاقبت الضحية، دون ان تسمح له باستئناف قرارها بعدم منحه التأشيرة، مع العلم ان أبو نحل عضو في مجلس إدارة مجموعة WORLD TRADE CENTER في قطر، وكذلك هو عضو في جمعية مركز التجارة العالمية ودرج على زيارة الولايات المتحدة مرات عديدة في السنة.

وتطلب الشركة المدعية ان يحكم لها بالتعويض المستحق لها عن الخسائر التي تكبدتها جراء الظلم الذي لحق بها.

ويذكر المحامي في الدعوى ان شركة نست القابضة NEST HOLDING لها شركات تابعة في ٢٦ دولة وهي توظف ١٥٠٠ شخص والإجراء الذي اتخذته الإدارة الأميركية ضدها يلحق بها أضراراً معنوية ومادية جسيمة. (اقرأ في ص ٥٩ الدعوى التي أقامها غازي أبو نحل أمام القضاء اللبناني).



غازي أبو نحل

NEST INVESTMENT HOLDING

بوكالته عن شركة نست انستمنت هولدنغ NEST INVESTMENT HOLDING تقدم المحامي الأميركي انطوني هيرمان ANTHONY HERMAN بدعوى أمام المحكمة المدنية جنوب نيويورك SOUTHER DISTRICT OF NEW YORK ضد مجموعة من الأشخاص الذين تسببوا في ضياع رأسمال البنك اللبناني الكندي، واجباره على الإقفال، وإلغاء ترخيصه، وذلك بتسهيلهم عمليات تبييض الأموال. ومن بين الأشخاص المدعى عليهم رئيس مجلس إدارة البنك ومديره العام، أحد مدرائه التنفيذيين السابقين ويشغل حالياً مركزاً في هيئة حكومية لبنانية، وشركة صيرفة مسجلة في ولاية ميشيغان في الولايات المتحدة الأميركية وشركة سيامار

CYBAMAR سويس المسجلة في مدينة ريدفورد ولاية ميشيغان، وأفراد آخرين نسبت وزارة الخزانة الأميركية اليهم تهمة تبييض الأموال التي كانت تحول اليهم عبر البنك اللبناني الكندي في لبنان من خلال شراء سيارات في أميركا وشحنها الى افريقيا ومن ثم إعادة الأموال مع الأرباح الى حساب مصرفي في البنك اللبناني الكندي في بيروت.

وجاء في الدعوى ان شركة نست انستمنت هولدنغ NEST INVESTMENT HOLDING التي يترأسها غازي أبو نحل دخلت قاعدة المساهمين في البنك اللبناني الكندي في بيروت بين العامين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٧ حيث اشترت اسهما تعادل قيمتها ٢٤ بالمئة من رأسمال البنك. وجرى انتخاب غازي أبو نحل عضواً في مجلس إدارة البنك.

هيئة السوق المالية السعودية تخفف القيود

على المؤسسات المالية الأجنبية المؤهلة في سوق الأسهم

خففت هيئة السوق المالية السعودية القيود على المؤسسات المالية الأجنبية المؤهلة في سوق الأسهم بخفض الحد الأدنى لقيمة الأصول التي تديرها المؤسسة المؤهلة الى ٣,٧٥ مليارات ريال (مليار دولار)، بدلاً من ١٨,٧٥ مليار ريال (خمسة مليارات دولار).

وتمهّد هذه التعديلات لطرح أقل من ٥ في المئة من شركة أرامكو حتى يصبح متاحاً للأجانب الشراء فيها بقيود أقل.

كما يسهم تخفيف القيود على المؤسسات الأجنبية بزيادة استثماراتها في السوق المتدنية حالياً، ما يزيد البعد الاستثماري والمؤسسي في السوق.

وتبلغ القيمة الإجمالية لملكية الأجانب في السوق نحو ٦٨ مليار ريال تعادل ٤,٤ في المئة من القيمة السوقية للسوق في ٢٨ نيسان (ابريل) الماضي، البالغة ١,٥٦ تريليون ريال. وأصبح بإمكان المستثمرين الأجانب المؤهلين وعملائهم الموافقات عليهم مجتمعين، تملك أكثر من ١٠ في المئة من القيمة السوقية للأسهم المصدرة للأسهم السعودية، وتشمل هذه النسبة أي استثمارات عن طريق اتفاقيات المبادلة.

ساما تشدد على التزام شركات التمويل بسلامة القطاع وحماية المتعاملين فيه

د. فهد المبارك أكد الاهتمام بتأهيل الكوادر الوطنية ودعم برامج التدريب

شدد محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» الدكتور فهد المبارك خلال استقباله رؤساء مجالس ادارات شركات التمويل على ضرورة التزام شركات التمويل بالانظمة واللوائح والتعليمات بما فيها حماية عملاء شركات التمويل.

واكد المبارك على دعم «ساما» لقطاع شركات التمويل وسعيها لتذليل العقبات التي تواجهها، كما أكد اهتمام المؤسسة برفع نسبة توطين الوظائف في قطاع التمويل وتأهيل الكوادر الوطنية ومساهمة مؤسسة النقد ودعمها لبرامج التدريب، بما يحقق الاهداف الوطنية لنمو القطاع المالي وتطوير الموارد البشرية التي تضمنتها رؤية المملكة لسنة ٢٠٣٠.

واوضح المبارك، ان عدد الشركات التي رخصت لها مؤسسة النقد بمزاولة نشاط او أكثر من أنشطة التمويل بلغ ٣٢ شركة، وان رأس المال المجمع لشركات التمويل المرخصة بلغ ١١,٣ مليار ريال بنهاية عام ٢٠١٥ مضيفاً ان قطاع شركات التمويل حقق نتائج ايجابية خلال فترة وجيزة.

الاهلي الكويتي يفوز بجائزة «بنك العام» في أريابان بزنس

فاز البنك الاهلي الكويتي بجائزة «بنك العام» من أريابان بزنس تقدير الجهد الحثيث في تزويد عملائه بخدمات ومنتجات متميزة من خلال تطبيق استراتيجيته المصرفية التي اطلقها تحت شعار «بنك اسهل». وتسلم الجائزة الرئيس التنفيذي للبنك ميشال العقاد من الشيخ مبارك فهد السالم الصباح، خلال توزيع الجوائز الذي اقيم في فندق جيميرا شاطئ المسيلة.

وتأتي هذه الجائزة تويجا للتغييرات العديدة التي ادخلها البنك على مدار العام الماضي، ان اضافة سلسلة من التحديثات الجديدة على انظمتة وقنواته الرقمية، فضلا عن تطوير انظمة الموارد البشرية التي يستخدمها.

عمومية بنك البلاد تزيد رأس المال إلى ٦ مليارات ريال

وتوافق على انتخاب ١١ مرشحا بالتصويت التراكمي لعضوية مجلس الإدارة

**«ماستركارد» تطلق حلول «أي كيو سيريز» لخفض حالات
الاستباه الكاذب في جرائم الاحتيال الإلكتروني**



راغو ماهوترا
ماستركارد

أطلقت شركة ماستركارد خلال المؤتمر العالمي لقادة إدارة المخاطر في دبي مجموعة حلول «أي كيو سيريز» (IQ Series)، وذلك في خطوة تعكس التزام الشركة نحو التحول إلى عالم لائقي آمن وضمان توفير حلول متفوقة ومبتكرة.

وتعتمد مجموعة حلول «أي كيو سيريز» من ماستركارد على تبادل البيانات

والمعلومات في الوقت الفعلي، وتتيح للمتاجر والمؤسسات المالية المُصدرة للبطاقات إمكانية التصريح بإجراء المعاملات بمزيد من الدقة وبصورة تقلل من خطر التعرض لعمليات الاحتيال الإلكتروني. وتقوم ماستركارد بتوفير هذه الحلول الآمنة في الوقت الحالي للمؤسسات المالية والشركات والمتاجر في أنحاء الشرق الأوسط وإفريقيا.

وقال رئيس ماستركارد في الشرق الأوسط وإفريقيا **راغو ماهوترا**: «بات من المهم للغاية تحقيق التوازن بين الرغبة المتزايدة في الحصول على حلول دفع آمنة مع الحفاظ في الوقت ذاته على سهولة عمليات الدفع. ولذلك، تعمل حلول «أي كيو سيريز» من ماستركارد على الاستفادة القصوى من التكنولوجيا المتطورة والأفكار المبتكرة لمنح المتاجر والمستهلكين تجربة دفع سهلة وملائمة وسريعة».

ويهدف المنتجان الأوليان ضمن مجموعة الحلول الجديدة، وهما «أوثورايزيشن أي كيو» (Authorization IQ) و«أشورنس أي كيو» (Assurance IQ)، إلى رفع كفاءة عملية التحقق من معاملات الدفع، وتقليل معدلات رفض المعاملات السليمة والحفاظ على استقرار العوائد لكل من المتاجر والمؤسسات المالية المُصدرة للبطاقات.



عبد العزيز العنيزان
بنك البلاد



د. عبد الرحمن الحميد
بنك البلاد

وافق رئيس مجلس ادارة بنك البلاد الدكتور **عبد الرحمن بن ابراهيم الحميد** على توصية الجمعية العامة غير العادية السابعة لمجلس الادارة بزيادة رأس مال البنك من ٥ مليارات ريال ليصبح ٦ مليارات ريال تمثل ٢٠ في المئة من رأسمال البنك وذلك برسمة مبلغ ٤٦٨ مليون ريال من حساب الارباح المبقاة ومبلغ ٥٣٢ مليون ريال من الاحتياطي النظامي للبنك للعام المالي المنتهي في ٢٠١٥/١٢/٣١ موضحا ان الهدف من زيادة رأس المال تعزيز ملاءة البنك المالية والاحتفاظ بموارده في الانشطة التشغيلية.

وبين رئيس مجلس الادارة ان الجمعية وافقت على انتخاب عدد احد عشر مرشحا بطريقة التصويت التراكمي لعضوية مجلس ادارة بنك البلاد لمدة ثلاث سنوات تبدأ اعتبارا من تاريخ ٢٠١٦/٤/١٧ وحتى ٢٠١٩/٤/١٦ وهم كل من: الدكتور **عبد الرحمن بن ابراهيم الحميد**، ناصر بن محمد السبيعي، خالد بن عبد الرحمن الراجحي، خالد بن عبدالعزيز المقيرن، عبد الرحمن بن محمد رمزي عداس، فهد بن عبدالله بن دخيل، احمد بن عبد الرحمن الحصان، خالد بن سليمان الجاسر، عمر بن صالح بابكر، سعود بن محمد الفايز، وفهد بن عبدالله القاسم. يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو **عبد العزيز العنيزان**.

خالد الجبالي رئيس قسم لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في «ماستركارد»



عيّنت شركة ماستركارد MASTERCARD **خالد الجبالي** في منصب رئيس قسم لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

وسيتولى **الجبالي** مسؤولية تنمية وتطوير أعمال الشركة، والاستفادة من الفرص المتزايدة والمتاحة في قطاع تقنيات الدفع بالمنطقة، إلى جانب العمل على توطيد علاقات التعاون مع الشركاء الرئيسيين.

ويتمتع **الجبالي** بخبرة واسعة وكفاءة عالية لشغل هذا المنصب، إذ قبل انضمامه إلى ماستركارد، كان قد عمل في بنك «إتش أس بي سي» الشرق الأوسط، حيث عمل في منصب المدير الإقليمي للخدمات المصرفية وإدارة الثروات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

وتعليقاً على التعيين الجديد، قال رئيس ماستركارد في الشرق الأوسط وإفريقيا **راغو ماهوترا**: «تتمتع منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بإمكانات هائلة، ومع انضمام **خالد الجبالي** إلى فريق العمل في ماستركارد، نخطط لتوسيع نطاق أعمالنا في شتى أنحاء المنطقة والبناء على نهج العمل الراسخ للشركة».

«وثائق بنما»: HSBC تعامل مع مخلوف

برغم العقوبات الدولية

تتابعت فضائح «وثائق بنما» المسربة من شركة «موساك فونسيكا» للمحاماة وجديدها ان البنك الأكبر في بريطانيا HSBC استمر في تقديم خدمات مالية لـ **رامي مخلوف** ابن خال الرئيس السوري **بشار الأسد** لفترة طويلة بعد فرض عقوبات دولية عليه.

وكشفت الوثائق التي سربت من البنك في جنيف وعرفت بـ «سويسليكس» ان **مخلوف** أودع ١٠,٥ مليارات جنيه استرليني على الأقل عام ٢٠٠٦ في حسابات سرية بفرع البنك في سويسرا.

يشار الى ان الوثائق تضمنت ادعاءات بـ «تورط» عدد كبير من الشخصيات العالمية بينهم ١٢ رئيس دولة سابقاً وحالياً و٤٣ سياسياً في «أعمال غير قانونية» مثل «التهرب الضريبي» و«تبييض أموال» عبر شركات «أوفشور» وأطلق اسم «وثائق بنما» على تلك التسريبات التي تعد الأكبر من نوعها حتى الآن.

تغطي الراتب حتى ١٠٠ في المئة وأنواع حماية

«الصكوك الوطنية» تطلق خطة «سندي»



محمد قاسم العلي

NATIONAL BONDS

أطلقت شركة الصكوك الوطنية NATIONAL BONDS خطة الادخار التكافلي «سندي» المتميزة بكونها منتجاً تكافلياً متكاملًا يعتمد على الادخار المنتظم حيث يتيح تغطية تصل حتى ١٠٠ في المئة من الراتب الشهري وأنواع من الحماية هي: حماية في حال فقدان العمل، الوفاة، الإعاقاة، الدائمة، الأمراض الخطيرة، الأمراض المميتة، بدل الاستشفاء النقدي، واستشارة طبية ثانية.

وتصل تغطية فقدان العمل لغاية ٦ رواتب شهرية، أما الوفاة والإعاقاة الدائمة والأمراض المميتة فتصل تغطيتها لغاية ٦٠ راتباً شهرياً. فيما تمنح تغطية الأمراض الخطيرة لغاية ٧ أمراض مختلفة حماية تصل الى ٢٤ شهراً واستشارة طبية ثانية وبدل استشفاء نقدي.

كما تقدم «سندي» فرصة تحقيق أرباح سنوية على المدخرات.

وقال محمد قاسم العلي الرئيس التنفيذي لشركة الصكوك الوطنية «استمراراً لنهجنا في دعم عملائنا لتحقيق الأمان المالي وتوفير مستقبل أفضل لهم ولعائلاتهم، صممنا خطة «سندي» التكافلية من أجل توفير الأمان على المستقبل والاستعداد لمواجهة التحديات التي قد تهدد طمأنينة العائلة واستقرارها المالي». وأضاف «نحن نستند في تصميمنا لمنتجاتنا الى دراسات دقيقة حول المتطلبات المالية للأفراد في الإمارات والمخاوف والتحديات التي تعيق تحقيق أهدافهم المالية».

مبارك المنصوري يشرح التحديات التي يواجهها الاقتصاد العالمي
انعاش المؤسسات المتوسطة والصغيرة يمكنها من الاحتفاظ بالقوى العاملة

محافظ البنك المركزي في الإمارات العربية المتحدة مبارك راشد المنصوري أدلى بتصريح أكد فيه اهتمام المصرف المركزي بتوفير السيولة للمؤسسات المتوسطة والصغيرة. وقال: هناك تحديات عديدة يواجهها اقتصادنا المفتوح ولعل الأهم من بينها انخفاض أسعار النفط والغاز وتباطؤ نمو الاقتصاد العالمي

وتعدّد نقاط الضعف في الدول المصدرة للنفط والغاز. إضافة الى التحديات التي تواجهها الأسواق الناشئة مع ضعف عملاتها، وتراكم الديون المترتبة عليها وضعف تدفقات الرساميل.

أضاف المنصوري: «مع ذلك فإن قطاعنا المصرفي لا يزال مرناً وعلى الرغم من بعض بوادر شح السيولة، فإن كلاً من نسبة الأصول السائلة الى إجمالي الأصول ونسبة القروض الى الموارد المستقرة، هي عند مستويات معقولة»، موضحاً «ان مؤشرات السلامة المالية تعتبر إيجابية بالنسبة لقدرة البنوك على دعم الإئتمان مع الإلتزام بمعايير الاستقرار المالي». وقال المحافظ إن قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة يوظف معظم القوى العاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة، لذلك، فإن المصرف المركزي يواصل العمل بجد مع الجهات المعنية الرئيسية لإعادة تنشيط القانون الاتحادي رقم ٢ لسنة ٢٠١٤ لكي تتمكن الشركات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على التمويل بتكاليف معقولة.

وأوضح ان قرار المصرف المركزي مؤخراً بإنشاء فريق لتنفيذ استراتيجية دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، هو دلالة واضحة على مواصلة الالتزام للإسهام في استراتيجية الحكومة بهذا الصدد، قائلاً: ان توفير البنية التحتية المالية المناسبة هو أيضاً أولوية بالنسبة للمصرف المركزي. وأشار الى الانتهاء بالفعل في عام ٢٠١٥ من اللوائح الخاصة بشأن السيولة المصرفية وإدارة المخاطر، في حين وضعت اللزمات الأخيرة على مشروع للمؤسسات لتوفير خدمات المدفوعات الرقمية، كما بدأ المصرف عملية التعامل مع البنوك لتنفيذ المتطلبات الجديدة لمعايير كفاية رأس المال وفقاً لبازل ٣.

صندوق النقد الدولي يحذر من ازدياد مخاطر الاستقرار المالي

ويدعو الى اعتماد سياسات متوازنة داعمة للنمو

حذر صندوق النقد الدولي في تقريره المالي العالمي من ازدياد مخاطر الاستقرار المالي خلال الأشهر الستة الماضية، بسبب ارتفاع المخاطر الاقتصادية وزيادة عدم اليقين وانخفاض أسعار السلع الأولية والمخاوف المتعلقة باقتصاد الصين.

وقال الصندوق في تقريره «إن على صناعات السياسات ان يتخذوا تدابير إضافية لإنشاء مزيج من السياسات أكثر توازناً ونجاعة بغية خفض المخاطر ودعم النمو، وما لم يتم ذلك فقد تتكرر وتحتدم اضطرابات الأسواق، كما يمكن ان تنشأ حلقة مدمرة من الآثار المترتبة تتعاقب فيها هشاشة الثقة وضعف النمو وضيق الأوضاع المالية وتساعد أعباء الديون».

«الأهلي المتحد» يطلق خدمات عبر الهاتف النقال

معزز الرافعي: تلبية تطلعات العملاء الحريصين على مواكبة

التقدم التقني



معزز الرافعي

البنك الأهلي المتحد

أطلق البنك الأهلي المتحد سلسلة من الخدمات المصرفية عبر الهاتف النقال (MOBILE BANKING) والتي تمكن العملاء من الدخول الى حساباتهم المصرفية بأمان عبر جميع الهواتف الذكية على مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع.

وأوضح البنك في بيان «ان الخدمات الجديدة تتضمن حزمة واسعة من المزايا للعملاء تتيح لهم الاطلاع على بيانات تفصيلية عن الحسابات المصرفية، والتحويل بين الحسابات المصرفية محلياً ودولياً، وتسديد البطاقات الإئتمانية، ومتابعة تاريخ المعاملات في حساباتهم وبطاقاتهم الإئتمانية، وغيرها من العمليات المصرفية مباشرة عبر أجهزة الهواتف الذكية في أي وقت ومن أي مكان ودون الحاجة الى زيارة أي من فروع».

وقال نائب أول الرئيس التنفيذي - مجموعة الخدمات المصرفية في البنك معزز الرافعي «إن تديشين خدمات «المتحد» المصرفية عبر الهاتف النقال يأتي كأحدث خدمة تنضم لباقة خدماته الإلكترونية المتنوعة، بحيث جاءت هذه الخدمة لتلبية تطلعات العملاء الذين يزداد حرصهم على مواكبة التقدم التقني».



Platinum Wedding Bouquet

Because you want everything to be special!

Are you stressing about your “Big Day”? Do you want everything to be perfect? No need to worry! With Byblos Bank’s Platinum Wedding Bouquet, we’ve got you covered. Just open a Wedding Account at any of Byblos Bank’s branches in Lebanon and benefit from a bouquet of products and services designed to make your dream wedding come true.



BYBLOS BANK



خالد يوسف السبيعي
بنك بروة



الشيخ محمد بن جاسم آل ثاني
بنك بروة



فهد آل خليفة
الخليجي



ر. سيتارمان
بنك الدوحة



الشيخ فهد بن جبر آل ثاني
بنك الدوحة

١٥٦,٢ مليون ريال أرباح «الخليجي» بنهاية الربع الاول

حقق بنك الخليج التجاري «الخليجي» بنهاية الربع الاول من ٢٠١٦ صافي ربح وصل الى ١٥٦,٢ مليون ريال قطري بارتفاع وقدره ٨ في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٥، وبلغ اجمالي الاصول ٥٩,٤ مليار ريال بارتفاع وقدره ١٢ في المئة، وارتفعت القروض والسلف بنسبة ١٨ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، وسجلت الودائع نمواً بنسبة ٢ في المئة لتصل الى ٢٩ مليار ريال.

وتعليقاً على النتائج قال رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب الشيخ حمد بن فيصل بن ثاني آل ثاني: «حققت استراتيجيتنا الجديدة متوسطة المدى ٢٠١٦ - ٢٠١٨ ارباحاً جيدة للبنك، بالإضافة الى الانعكاس الايجابي للاجراءات التي تم اعتمادها مؤخراً في الجمعية العمومية، بهدف توفير رأس المال الكافي لنمو الاعمال التجارية في المستقبل، وتمكين الخليجي من مواصلة تقديم قيمة اضافية للمساهمين وتعزيز مكانته في قطر والمنطقة». من جهته قال الرئيس التنفيذي للمجموعة فهد آل خليفة: «يدل أداء الخليجي في الربع الأول على القوة والمرونة في أعمالنا، لقد شهدت إيرادات البنك خلال هذه الفترة نمواً قوياً لمختلف أعمالنا خصوصاً في مجال الخدمات المصرفية للشركات والاستثنائية منها والخاصة».

٢٥٤ مليون ريال أرباح بنك الدوحة خلال ثلاثة أشهر

ر. سيتارمان: جديداً خاصة الوصول «اليومي» لتطبيق الخدمات عبر الجوال

أعلن رئيس مجلس إدارة بنك الدوحة الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني تحقيق ربح عن فترة الأشهر الثلاثة الأولى من ٢٠١٦ بمبلغ ٣٥٤ مليون ريال قطري، وان اجمالي الموجودات ارتفع بمبلغ ١٠,٥ مليارات ريال أي بنسبة نمو تعادل ١٤,٢ في المئة حيث ارتفع اجمالي الموجودات من مبلغ ٧٤,٢ مليار ريال الى ٨٤,٧ مليار ريال. ونما صافي القروض والسلف بنسبة ١١,٨ في المئة حيث ارتفع صافي القروض والسلف من ٥٠,٨ مليار ريال الى ٥٦,٩ مليار ريال. وشهدت وداائع العملاء نمواً بنسبة ١٣,٧ في المئة لتصل الى ٥١,٤ مليار ريال، بالمقارنة مع ٤٥,٢ مليار ريال، الأمر الذي يعكس مدى قوة السيولة المتوفرة لدى البنك.

ولإلقاء الضوء على إنجازات البنك خلال الربع الأول من عام ٢٠١٦، قال الرئيس التنفيذي للبنك ر. سيتارمان بأنه «التزاماً من البنك في تقديم كل ما هو جديد للعملاء على مستوى الخدمات المصرفية الرقمية، فقد كان بنك الدوحة سابقاً في إضافة خاصية الوصول البيومتري Biometric Access لتطبيق الخدمات المصرفية عبر الجوال. وتتيح النسخة المُحسّنة في تطبيق الخدمات المصرفية عبر الجوال للمستخدمين خيار استخدام بصمة الإصبع لتأكيد هويتهم قبل التمكن من الدخول إلى الخدمات المصرفية المتوفرة على الجوال بدلاً من إدخال اسم المستخدم وكلمة المرور. وتتضمن الخواص الجديدة التي تمت إضافتها عبر التطبيق التحويل المحلي للأموال، سحب الأموال بدون بطاقة، تحويل الأموال عبر الويسترن يونيون، تحويل الأموال من خلال بطاقة الائتمان وإعادة تعبئة بطاقة «كليك» وغيرها من الخدمات الأخرى».

٧٢٩,٧ مليون ريال صافي أرباح بنك بروة للعام ٢٠١٥

يوسف السبيعي: سياسة محافظة على جودة الأصول وإدارة المخاطر

البنك كأحد أفضل مقدمي الصيرفة الإسلامية في قطر». ان النمو في أعمال المجموعة وزيادة أنشطة التمويل والاستثمار تصاحب مع سياسة المحافظة على جودة الأصول وإدارة المخاطر، حيث انخفض اجمالي الأصول المتعثرة إلى ١,٤ في المئة من ١,٦ في المئة في عام ٢٠١٤.

أضاف: «حرصاً من إدارة المجموعة على زيادة عوائد المساهمين وأرباحهم فقد عملنا على ضبط وترشيد قاعدة التكاليف واعتماد هيكلية أعمال تتسم بالجودة والمرونة والكفاءة، فقد انخفضت المصاريف بنسبة ٧ في المئة خلال عام ٢٠١٥».

وسعيّاً من إدارة المجموعة لتعزيز ثقة المستثمرين وزيادة الشفافية بما يتماشى مع أفضل المعايير، فقد حصل البنك على تصنيف ائتماني من وكالتي تصنيف عالميتين، A2 من وكالة موديز و A+ من وكالة فيتش. ويعدّ هذا التصنيف من الأعلى في المنطقة، مما يعكس قوة وملاءة البنك وسياساته السليمة.

سجل بنك بروة صافي أرباح ٧٢٩,٧ مليون ريال قطري للعام ٢٠١٥، وأظهر أداءً قوياً تمثل في نمو الموجودات بنسبة ١٨,٣ في المئة لتتجاوز ٤٥ مليار ريال مدفوعاً بنمو قوي في محفظة التمويل والتي بلغت ٢٨,٥ مليار ريال وبنسبة نمو بلغت ٢٢,٦٪ في المئة. كما بلغت وداائع العملاء ٢٥,٥ مليار ريال وبنسبة نمو ١٦,٥ في المئة. وأوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ١٠ في المئة وبواقع ريال للسهم الواحد.

وعلق رئيس مجلس الإدارة الشيخ محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني على هذه النتائج: «واصلت المجموعة أداءها المتميز خلال عام ٢٠١٥ واستطاعت أن تتأقلم مع تقلبات الأسواق، وتعاملت المجموعة بكل مرونة وحرفية مع كل المستجدات».

وفي السياق نفسه قال الرئيس التنفيذي بالوكالة للمجموعة خالد يوسف السبيعي: «حرصنا في عام ٢٠١٥ على زيادة قاعدة العملاء والحصة السوقية للمجموعة من خلال نموذج عمل تنافسي يركز على خدمة العميل في المقام الأول وتلبية احتياجاته بأساليب مبتكرة تعزز موقع



البيت مشريكلك راسك؟

مع القرض السكني... همك علينا

هل تبحث عن منزل خاص بك؟
يقدم لك فرست ناشونال بنك، بالتعاون مع مصرف لبنان والمؤسسة العامة للاسكان،
فرصة لتحقيق أحلامك و إمتلاك منزلك بفوائد مخفضة و شروط تنافسية.

FNB
FIRST NATIONAL BANK
fnb.com.lb

1244

First National Bank
FirstNationalBank



محمد عبد الله
مصرف الشارقة الإسلامي



ماجد العجيل
بنك برقان



علي الكواري
QNB



رياض ساتر
BBK

٥٥٠ مليار ريال إجمالي موجوداتها

صافي ارباح مجموعة QNB الربعية إلى ٢,٩ مليار ريال بنمو ٧,١ في المئة

أظهرت نتائج مجموعة QNB المؤسسة المصرفية الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا للاشهر الثلاثة الأولى من عام ٢٠١٦ تحقيق ٢,٩ مليار ريال صافي ارباح بزيادة ٧,١ في المئة وارتفاعاً إجمالي موجوداتها بنسبة ٩,٧ في المئة ليصل إلى ٥٥٠ مليار ريال وهو أعلى مستوى في تاريخ البنك، ونمو قويا في محفظة القروض والسلف بنسبة ١٦,٤ في المئة لتصل إلى ٤٠٢ مليار ريال، وبموازاة ذلك ارتفعت ودائع العملاء بنسبة ١٠,١ في المئة لتصل إلى ٤٠٢ مليارات ريال مما ساهم في وصول نسبة القروض إلى الودائع إلى مستوى ٩٩,٧ في المئة.

وبيّنت النتائج أيضاً ارتفاع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة ١١,١ في المئة ليصل إلى ٦٠ مليار ريال وبلغ نسبة كفاية رأس المال المحتسبة بموجب متطلبات مصرف قطر المركزي ولجنة بازل ٣ ما نسبته ١٥,٨ في المئة وهو معدل أعلى من متطلبات مصرف قطر المركزي ولجنة بازل مع التركيز على سياسة المجموعة في المحافظة على قاعدة متينة لرأس المال لدعم خططها الاستراتيجية المستقبلية.

هذا وحافظت مجموعة QNB على مستوى تصنيفاتها الائتمانية كواحدة من أعلى تصنيفات المؤسسات المالية على صعيد المنطقة، وجاء ذلك نتيجة للمركز المالي القوي للمجموعة وجودة اصولها العالية ومكانتها المتميزة في القطاع المصرفي.

وحصلت مجموعة QNB على عدة جوائز محلية وعالمية نتيجة لجودة وتنوع الخدمات والمنتجات التي تقدمها، حيث حصلت المجموعة على جائزة أفضل بنك يقدم الخدمات المصرفية للأفراد، وجائزة أفضل خدمة عملاء للمؤسسات المتوسطة والصغيرة بالإضافة إلى العديد من الجوائز الأخرى.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو علي الكواري.

١٥,٢٨ مليون دينار الربح الصافي لبنك البحرين الكويت في الربع الأول

أظهرت نتائج بنك البحرين والكويت BBK المحققة خلال الربع الأول من العام الجاري، ربحاً صافياً بلغ ١٥,٢٨ مليون دينار، بزيادة نسبتها ٢,٩ في المئة، بالمقارنة بما حققه في الفترة المماثلة من السنة السابقة والبالغ ١٤,٨٥ مليون دينار. وارتفع دخل صافي الفوائد بنسبة ١٤ في المئة من مبلغ ١٧,٩ مليون دينار ليبلغ ٢٠,٤ مليون دينار في نهاية الربع الأول من ٢٠١٦.

وتعليقاً على النتائج المالية التي حققها البنك، صرح السيد رياض ساتر الرئيس التنفيذي للبنك قائلاً: «يشكل العام ٢٠١٦ أول سنة في دورتنا الاستراتيجية الجديدة (٢٠١٦ - ٢٠١٨). وما تحقق في الربع الأول من هذا العام هو بداية جيدة، حيث تمكنا من المحافظة على استمرار نمو ربحية البنك وميزانيته العمومية وذلك على الرغم من تقلبات الأسواق المالية والبطء في الأنشطة الاقتصادية المحلية والعالمية».

ودائعه بلغت ١٧,١ مليار درهم بنمو ١ في المئة ١٣١,٤ مليون درهم ارباح «الشارقة الإسلامي» للربع الأول

حقق مصرف الشارقة الإسلامي ١٣١,٤ مليون درهم ارباحاً صافية خلال الربع الأول من ٢٠١٦ مقارنة مع ١٠٦,٩ مليون درهم عن الفترة نفسها من العام السابق بارتفاع قدره ٢٢,٩ في المئة.

وبلغ إجمالي اصول المصرف في نهاية الربع الأول من الربع الحالي مبلغ ٣٠,٢ مليار درهم مقارنة بـ ٢٩,٩ مليار درهم عن نهاية كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٥ وبزيادة قدرها ١,٠ في المئة. كما بلغ إجمالي الاصول السائلة ٦,٧ مليارات درهم او ما يعادل ٢٢,٣ في المئة من إجمالي الاصول نهاية الربع الأول. كما بلغ صافي تمويلات العملاء ١٦,٦ مليار درهم وبزيادة قدرها ١,٤ في المئة مقارنة بنهاية عام ٢٠١٥، وحافظ المصرف على ودائع عملائه حيث بلغ إجمالي الودائع ١٧,١ مليار درهم بارتفاع قدره ١,٠ في المئة، ويتمتع مصرف الشارقة الإسلامي بقاعدة رأس مال قوية وبنسبة كفاية رأس المال بلغت ٢٠,٦ في المئة، وبلغت حقوق المساهمين في نهاية الربع الأول من العام الحالي ٤,٦ مليارات درهم او ما يعادل ١٥,٢٨ في المئة من إجمالي ميزانية المصرف.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو محمد عبد الله.

عمومية بنك برقان وافقت على توزيع أرباح نقدية بقيمة ١٨ فلساً للسهم الواحد

ماجد العجيل: قدرة على إدارة العمليات بفعالية وحرفية بفضل مرونة الاستراتيجية

وافقت الجمعية العمومية العادية لبنك برقان على تفويض مجلس الإدارة في إصدار سندات بأنواعها كافة، وبما لا يتجاوز الحد الأقصى المصرح به قانوناً أو ما يعادله بالعملة الأجنبية وفقاً لتعليمات البنك المركزي.

كما وافقت على توزيع أرباح نقدية بقيمة ١٨ فلساً للسهم الواحد.

من جهته أكد رئيس مجلس إدارة البنك ماجد عيسى العجيل «ان النتائج المالية المحققة للعام الماضي، تعكس قوة نموذج عمل البنك والتطبيق المتميز لاستراتيجيته، بما يؤكد متانة أدائه التشغيلي والمالي والذي أظهرته معدلات نمو المؤشرات الرئيسي».

وأوضح العجيل أنه مقارنة بالعام الماضي، فقد ارتفعت الإيرادات التشغيلية من ٢٢٢ مليون دينار إلى ٢٤٨ مليون دينار لتسجل نمواً بنسبة ١٢ في المئة.

وارتفعت الأرباح التشغيلية قبل خصم المخصصات إلى ١٣٣ مليون دينار، لتسجل نمواً بنسبة ٩ في المئة، فيما قفزت الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب من العمليات المستمرة بنسبة ١٢ في المئة، لتصل إلى ٧٤ مليون دينار، وعليه بلغ صافي ربح مجموعة بنك برقان ٧٦ مليون دينار، مسجلة نسبة نمو بلغت ٢٣ في المئة.

وقال العجيل «أثبتت مجموعة بنك برقان خلال عام ٢٠١٥ قدرتها على إدارة عملياتها بفعالية وحرفية بفضل مرونة استراتيجيتها، الأمر الذي تمثل في إطلاق البنك للعديد من المنتجات المبتكرة، والتي تعد الأولى من نوعها في الكويت، وتطبيق أفضل وأكثر تميزاً للممارسات، فضلاً عن المشاركة في العديد من أنشطة وبرامج المسؤولية الاجتماعية».



OUR SELECTION, YOUR CHOICE.

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

VOTED BEST SME FINANCING BANK BY



VOTED FASTEST GROWING BANK IN LEBANON BY



JAMMAL TRUST BANK ^{S.A.L.}

we speak your language
1558 | jttbank.com

يوصل أداءه القوي والاستمرار في النمو ٢١٨,٣ مليون دولار ارباح مجموعة البنك العربي للربع الاول



نعمة الصباغ

المدير العام التنفيذي لمجموعة البنك العربي

الرغم من بيئة الاعمال التي تتسم بالكثير من التحديات فإن رؤية البنك الايجابية واستراتيجيته الواضحة مكنته من مواصلة النمو وتعزيز السيولة وقاعدته الرأسمالية.

وأكد المدير العام التنفيذي للبنك **نعمة الصباغ** أن البنك ما زال يواصل أداءه القوي والاستمرار في النمو من خلال تحسين الربحية ونمو الإيرادات من العمليات البنكية بشكل قوي، مع المحافظة على استقرار الكلف التشغيلية حيث بلغت نسبة كفاءة (المصاريف إلى الإيرادات) ٣٩,٦٪، وأضاف ان البنك حافظ على جودة محفظة التسهيلات الائتمانية ومتانة مركزه المالي من خلال سياسته الائتمانية الحصيفة والمتماشية مع استراتيجيته، وانعكس ذلك من خلال انخفاض نسبة القروض المتعثرة إلى إجمالي القروض إلى ٤,٧٪ وارتفاع معدل التغطية الذي وصل إلى ١٠٩٪، بالإضافة إلى احتفاظه بنسبة سيولة مرتفعة متمثلة بإجمالي التسهيلات إلى الودائع بنسبة ٦٨,٩٪ في نهاية الربع الاول من عام ٢٠١٦.

وختاماً أكد **المصري** على ثقته بقدرته البنك العربي على مواصلة مسيرة التقدم والنمو، وانه ماض في استراتيجية بتوسيع شبكته المصرفية حيث قام البنك مؤخراً بالتوسع في العديد من المناطق من خلال افتتاح فروع جديدة في العديد من البلدان في المنطقة، مما يدل على تمتع البنك بالقوة والثبات في سبيل تطوير مؤسسة مالية عالمية رائدة تلبي احتياجات عملائه ومساهمييه.

وتجدر الإشارة إلى أن البنك العربي حاز خلال هذا العام على جائزة «أفضل بنك في الشرق الأوسط للعام ٢٠١٦» من مجلة «غلوبال فاينانس»، المجلة العالمية المتخصصة بالشؤون المالية ومقرها نيويورك.



صبيح المصري

رئيس مجلس إدارة مجموعة البنك العربي

واصلت مجموعة البنك العربي ARAB BANK تحقيق نتائج ايجابية خلال الربع الاول من العام ٢٠١٦ حيث حققت أرباحاً صافية بعد الضرائب والمخصصات بلغت ٢١٨,٣ مليون دولار أميركي للفترة المنتهية في ٣١ اذار ٢٠١٦ مقارنة بـ ٢١٧,٢ مليون دولار في الفترة المقابلة للعام ٢٠١٥، كما نمت الارباح التشغيلية بنسبة ٥ في المئة باستثناء الحالات غير المتكررة مع المحافظة على مركز مالي قوي حيث بلغت حقوق الملكية ٨ مليارات دولار في نهاية الربع الاول من العام ٢٠١٦.

وأظهرت التسهيلات الائتمانية نمواً بنسبة ٣ في المئة بنهاية الربع الاول لتصل إلى ٢٤,٤ مليار دولار بالمقارنة مع ٢٣,٧ مليار دولار في الفترة نفسها من العام السابق، وجاء هذا النمو تماشياً مع استراتيجية البنك في التوسع من خلال طرح منتجات وخدمات جديدة مع المحافظة على جودة الأصول، في حين ارتفعت ودائع العملاء لتصل إلى ٣٥,٤ مليار دولار كما في ٣١ اذار ٢٠١٦ مقارنة مع ٣٤,٧ مليار دولار بنهاية ٣١ اذار ٢٠١٥

وبنسبة نمو بلغت ٢ في المئة، ويمثل ارتفاع الودائع في معظم المناطق التي يتواجد فيها البنك تعزيزاً لاستراتيجيته التي تهدف إلى ضمان الحصول على ودائع متنوعة ومستقرة، وباستثناء اثر التغيير في اسعار الصرف، اظهرت محفظة التسهيلات الائتمانية وودائع العملاء ارتفاعاً بنسبة ٤٪ لكل منهما مقارنة مع العام السابق.

وأشار رئيس مجلس إدارة البنك **صبيح المصري** إلى أن النتائج القوية التي حققها البنك للربع الأول تؤكد على متانة البنك وسيره قداماً نحو تحقيق إيرادات مستدامة وعالية الجودة من أعماله المصرفية مرتكزاً على انتشاره الجغرافي وتنوع موجوداته، كما اشار إلى انه وعلى



إحساسك بالأمان أثمر 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.

٩٢٠٠٠٥٠٠٢

بحري - هندسي - حوادث عامة - صحي - تكافل

العربية

شركة التأمين العربية التعاونية A I C C

أنت على أسس متينة



فاروج نركيزيان
بنك الشارقة



د. فرنسوا باسيل
بنك بيبيلوس



سعد ازهري
بنك لبنان والمهجر



ريمون عوده
بنك عوده

يواصل اعتماد استراتيجية محافظة

٢٣,٨ مليون دولار أرباح بنك بيبيلوس الصافية في الربع الأول

حقق بنك بيبيلوس نتائج مالية جيدة للربع الأول من العام ٢٠١٦ برغم الظروف الاقتصادية غير المستقرة محلياً وإقليمياً، مسجلاً أرباحاً صافية بقيمة ٢٣,٨ مليون دولار أميركي مقارنة مع ٢٢,٨ مليون دولار في الربع الأول من عام ٢٠١٥.

وقال بيان للبنك ان هذه النتائج تعكس جهوده لخفض المخاطر في ظل التحديات الكبيرة التي تواجه الأسواق التي يعمل فيها، وأنه سيواصل اعتماد استراتيجية محافظة تركز على جودة عالية ومحفظة متنوعة لقروضه، إضافة الى قاعدة ودائع قوية.

وأشار البيان الى ان البنك حقق مستوى عالياً من السيولة بلغ ٥٢ في المئة من إجمالي الأصول، ونسبة كفاية رأس المال بلغت ١٧,٣ في المئة، في حين بلغ الحد الأدنى المطلوب للامتثال الكامل لمتطلبات السلطات الرقابية ١٢ في المئة بحلول كانون الأول ٢٠١٥.

هذا وقد نمت الاصول الاجمالية للمصرف في الربع الاول من العام ٢٠١٦ بنسبة ٠,٩٪ لتبلغ ٢٠,٠٥٠ مليون دولار أميركي بينما ارتفعت ودائع الزبائن بنسبة ٠,٦٪ لتبلغ ١٦,٧٣٣ مليون دولار أميركي. يذكر ان رئيس مجموعة بنك بيبيلوس هو د. فرنسوا باسيل.

١١٠ ملايين دولار أرباح بنك عوده الربعية

وصلت الأرباح المجمعة الصافية لبنك عوده بعد المؤونات والضرائب الى ١١٠ ملايين دولار أميركي في الفصل الأول من العام ٢٠١٦ مقابل ١٠٠ مليون دولار في الفترة المماثلة من العام ٢٠١٥ أي بنمو نسبته ١٠,١ في المئة.

وبحسب بيان صادر عن البنك فإن الموجودات المجمعة في الفصل الأول سجلت انكماشاً بما نسبته ٣ في المئة أي ما يعادل تراجعاً بقيمة ١,٢ مليار دولار أميركي. وقد جاءت هذه النتيجة في موازاة تدهور سعر صرف الجنيه المصري مقابل الدولار الأميركي بما نسبته ١٣,٤ في المئة في الفترة ذاتها، بحيث بلغ التأثير السلبي لهذا التطور على الموجودات المجمعة ما قيمته ٤٣٣ مليون دولار أميركي. وعليه، وصلت الموجودات المجمعة للبنك الى ٤١ مليار دولار أميركي في نهاية آذار ٢٠١٦. لكنها ترتفع الى ٦١ مليار دولار أميركي لدى احتساب الموجودات خارج الميزانية، منها ٥٨,٢ في المئة عائدة لوحدة المجموعة العاملة خارج لبنان، إن هذا المستوى يجعل من بنك عوده إحدى أكبر المجموعات المصرفية الإقليمية الأكثر تنوعاً لنشاطها. في المقابل، بلغت مساهمة الوحدات العاملة في بلدان ذات تصنيف استثماري في إجمالي الموجودات ٣٣ في المئة.

يذكر ان رئيس مجلس ادارة بنك عوده هو ريمون عوده.

بنك الشارقة يوزع ١١٠ ملايين سهم على المساهمين

ويسجل ٢٥٠ مليون درهم صافي أرباح

وافقت الجمعية العمومية في بنك الشارقة على توزيع ١١٠ ملايين سهم على المساهمين بعد أخذ موافقة الجهات المختصة.

وخلال ترؤسه الجمعية في فندق راديسون بلو قال رئيس مجلس الإدارة احمد النومان بحضور نائب الرئيس الشيخ محمد بن سعود القاسمي وأعضاء مجلس الإدارة ان عام ٢٠١٥ شهد تراجعاً كبيراً في أسعار النفط، وكان لهذا التراجع أثره المباشر على الأوضاع الاقتصادية في دول الخليج المنتجة للنفط، كما وفرضت التطورات السياسية والاقتصادية الإقليمية والدولية تحديات كبيرة على البنوك.

بدوره قال المدير التنفيذي والمدير العام للبنك فاروج نركيزيان «تحملت السنة المالية العديد من الضغوطات، إلا ان البنك أثبت صلابته ونجاح نموذج عمله، إذ تمكن من تسجيل صافي أرباح بواقع ٢٥٠ مليون درهم مقابل ٢٨٦ مليوناً للعام الماضي. في حين ارتفع الدخل الشامل من ٢٤٠,٥٨٧ مليون درهم خلال ٢٠١٤ الى ٣٠٨,٧٢٨ ملايين في عام ٢٠١٥».

يحافظ على نمو مستدام ومرتز في بنود الميزانية المجمعة

١٠٨,٢٢٣ ملايين دولار أرباح الفصل الأول لبنك لبنان والمهجر

أظهرت نتائج بنك لبنان والمهجر خلال الفصل الأول من عام ٢٠١٦ ارتفاع الأرباح الى ١٠٨,٢٢٣ ملايين دولار بزيادة ١٨,٧١ في المئة عن الفترة نفسها من عام ٢٠١٥. وكان وراء هذا الارتفاع في الأرباح تحسن الأرباح في معظم وحدات البنك الخارجية. ومن اللافت أيضاً، تحقيق البنك معدلات جيدة في الربحية حيث بلغ المردود على متوسط رأس المال ١٥,٤٣ في المئة والمردود على متوسط الموجودات ١,٤٨ في المئة، وهما الأعلى بين البنوك اللبنانية المدرجة. وفي موازاة هذا الأداء الجيد في الربحية، ثابر البنك على المحافظة على نمو مستدام ومرتز في بنود الميزانية المجمعة، إذ ارتفعت الموجودات الى ٢٩,٣٠٢ مليار دولار حتى نهاية شهر آذار ٢٠١٦ بزيادة ٤,٣١ في المئة عن الفترة ذاتها من عام ٢٠١٥ وازدادت الودائع الى ٢٥,٢٠٧ مليار دولار بزيادة ٤,٦٦ في المئة، كما ارتفعت القروض الخاصة الى ٧,٢٧٩ مليارات دولار بزيادة ٥,٢٧ في المئة وازدادت حقوق المساهمين الى ٢,٧٨٧ مليار دولار بزيادة ٧,٧٢ في المئة.

يذكر ان رئيس مجلس الإدارة المدير العام لبنك لبنان والمهجر BLOM هو سعد أزهرى.



LIA insurance sal

We believe in tomorrow



Tailor made insurance solutions

Cité Dora 1 bldg, Dora, Lebanon
Tel: +961 1 255 640 - Fax: +961 1 255 659 - contactus@lialebanon.com
www.lialebanon.com

مؤتمر ومعرض الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لتداول المال والأعمال والاستثمار

كاتيا طيار: التكنولوجيا أحدثت ثورة في عالم الاستثمارات الالكترونية



ADS SECURITIES
BEST FOREX BROKER



SWISSQUOTE BANK
BEST SCHEME PROVIDER



ADS SECURITIES
BEST MOBILE TRADING PLATFORM



ICM CAPITAL
BEST INSTITUTIONAL FOREX BROKER



AXI TRADER
BEST CLIENT FUNDS PROTECTION BROKER



أسامة الصيفي (SWISSQUOTE BANK)



نور الدين الحموري (ADS SECURITIES)



شادي كرباح (SWISSQUOTE BANK)



صابر مبارك (NBH)

نُظمت أعمال فعاليات الدورة السادسة عشرة لمؤتمر ومعرض الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لتداول المال والأعمال والاستثمار والأسهم والبورصات في فندق ويستن الميناء السياحي - دبي، بحضور جمع غفير من الشخصيات المالية وأصحاب كبريات الشركات والمدعوين والخبراء الدوليين والمحللين للسياسات المالية والناشطين في رسم الاستراتيجيات في أهم وأكبر أسواق البورصات العالمية.

الراقي وعلى نوعية الشركات العارضة. بعدها افتتحت جلسات العمل المتخصصة التي تحدث فيها كل من نور الدين الحموري من شركة أدي اس، ثم جاءت كلمة أسامة الصيفي من سويسكوت، - بعدها كانت كلمة مارشال غليتر من

الوساطة ومزودي الخدمات المالية هي في بحث دائم عن أدوات وتقنيات متطورة للحفاظ على عملائها وجذب عدد جديد منهم». ثم افتتح المعرض المواكب لأعمال المؤتمر وجال الحاضرون في أرجائه، وأثنوا على التنظيم

تحدثت افتتاحاً رئيسة مجموعة عربكوم المنظمة لهذا الحدث السيدة كاتيا طيار فأشارت الى أن «التكنولوجيا أحدثت ثورة في عالم الاستثمارات الإلكترونية والتجارة في الأسواق المالية»، مؤكدة أن «المستثمرين أصبحوا أكثر تطلبا في حين أن شركات



NATIONAL BULLION HOUSE
BEST PHYSICAL REDEMPTION W.L. SOLUTION



BET OPTION
BEST NEW COMER TO THE REGION



ACTIV TRADES
MOST TRUSTED FOREX BROKER



فريق عمل SWISSQUOTE BANK



فريق عمل AXI TRADER



اركان NATIONAL BULLION HOUSE مع كاتيا طيار



من اليسار: كاتيا طيار، كارلا نجيم وجان كارل طيار



كاتيا طيار تسلم شهادة الى RICARD EVANGELISTA (ACTIV TRADES)

وتخله تقديم دروع تقديرية لممثلي الشركات الفائزة بالتصويت عن أحدث الخدمات والتقنيات التي تقدمها إضافة الى مصداقيتها في سوق المال والتداول. ■

بريطانيا من الاتحاد الاوروبي وتداعياته على أسواق العملات والأسهم عالميا - نظرة وتوقعات شاملة على الملاذات الآمنة، والتداول الالغوريتمي مع سويسكوت سكور - الاستثمار والتداول في العملات والسلع والبورصات من خلال وسائل التواصل الاجتماعي - الاساليب التقنية الحديثة المستعملة في التداول وتأثيرها على الاسواق والمستثمرين، وكيفية الاستعداد لها - حروب وتنافس العملات في ما بينها، الاستفادة من المنتجات والمشتقات المالية المتداولة إلكترونيا...»

إختتم اليوم الأول بحفل عشاء أقامته مجموعة عربكوم على شرف المشاركين في هذا الحدث من خبراء وإقتصاديين ورجال أعمال وإعلاميين..

شركة أف أكس برايمس، ثم كلمة جاين موتا من شركة هوت فوركس، وأنجيلو سيفاريليا من شركة أي أف أكس كابيتال، غوراف كاشياب من شركة أكسي ترايدر، تلاه روهان هول من شركة ترايدسوسيو، اما الختام فكانت كلمة ريكاردو إيفانجليستا من شركة أكتيف ترايد.

ومن أهم المواضيع التي سلط المؤتمر الضوء عليها وتناولها الخبراء والمتحدثون في مداخلاتهم «كيف ستحافظ أسواق منطقة الشرق الأوسط على نمو اقتصادي قوي - التداول لعبة العقل، تعلم السيطرة على عواطفك وإدارة الصفقات - ما هو التأثير الاقتصادي بعد كل القرارات التي صدرت عن البنك المركزي الأوروبي وبنك الاحتياطي الفيدرالي الاميركي، الـ BREXIT اي خروج

بنك رائد في التداول عبر الانترنت والخدمات المالية

شادي كرجاج (سويسكوت بنك في الإمارات SWISSQUOTE BANK):



جديدنا مجموعة من عقود الفروقات بأسعار مغرية جدا

يتميز «سويسكوت بنك» SWISSQUOTE BANK بمحافظه ذات المعايير السويسرية من حيث الأمان في ايداع الاموال، كما انه ملتزم دعم عملائه من خلال منحهم افضل أدوات التداول.

مدير مكتب البنك في الامارات شادي كرجاج قدم لمحة عن الوضع الاقتصادي العالمي، الذي وجد فيه عوامل لتكوين فرص جيدة لسوق التداول، و اشار الى جهد مبذول من قبل البنك لتثقيف العملاء وتزويدهم بأفكار وافية حول سوق العملات وكيفية التداول بها. وعن جديد البنك لفت الى اطلاقه مجموعة من عقود الفروقات بأسعار مغرية جدا تجاوز عددها ٢٥ منتجا، مذكرا بتاريخ «سويسكوت بنك» العريق وادائه وسمعته الطيبة.

خدماته المميزة وجودة نوعيتها والتي تشكل قيمة مضافة لعملائه.

أمان وشفافية

■ ما هي اهم التحديات التي تواجهونها؟

- نواجه التحديات بشكل مستمر وتحديدا في مجال المنافسة بالاسعار او المنتجات، الاننا نتميز بمحافظتنا على المعايير السويسرية من حيث الامان في ايداع الاموال، اذ عرفت سويسرا بأنها الوجهة الاولى في عملية ايداع والحسابات المصرفية. ثم يستفيد شركاء «سويسكوت بنك» والمتداولون عبر منصات من درجة الامان العالية للاعمال المصرفية السويسرية ومعايير الشفافية. الى ذلك فإننا ملتزمون بدعم نجاح عملائنا ومنحهم مصادر التعلم، وادوات التداول المتقدمة، كما ان «سويسكوت بنك» مميز باعتباره خاضعا لهيئة الاشراف على السوق المالية السويسرية وهو عضو في رابطة المصرفيين السويسريين ولديه مكتبان في الامارات، احدهما مرخص كمكتب تمثيلي من البنك المركزي الاماراتي، والآخر مرخص من مركز دبي المالي العالمي، مما يشكل قيمة مضافة يستفيد منها عملائنا. يبقى ان «سويسكوت بنك» بنك رائد في التداول عبر الانترنت والخدمات المالية، وهو مصنف ضمن افضل ١٠ وسطاء فوركس في العالم، له انتشاره المميز في العديد من الدول الى جانب تميز خدماته وجودتها. ■

وتزويدهم بأفكار وافية حول سوق العملات والتداول بها، وماهية الفرص الموجودة في هذه السوق. كما ان مشاركتنا هي من ضمن استراتيجيتنا لإثبات الوجود وإبراز ذاتنا كلاعبين كبار في سوق العملات، وبأن لنا دورنا الحيوي فيه. كما سنشارك قريباً في معرض جدة الذي سنحاول فيه التعريف بسوق العملات ومقدار الفرص المتاحة فيها، الى جانب المزايا التي يتمتع بها العملاء عبر التداول في «سويسكوت»، مع مواظبتنا على إعطاء فكرة واضحة عن المعايير السويسرية للقطاع.

رائد في تجارة التداول

■ ما هي آخر انجازاتكم، والمنتجات التي قمتم بإطلاقها مؤخراً؟

- اطلقنا في المرة الاخيرة مجموعة من عقود الفروقات بأسعار مغرية جدا تجاوز عددها ٢٥ منتجا موجودة على منصاتنا، وهذا دليل على استمرارنا بتقديم المنتج الجديد في كل معرض نشارك فيه. لقد قدمنا سابقا منتج «سكور» المتوافر حاليا لمدراء المحافظ على مستوى الفوركس ومنصات التداول الاخرى وكذلك العملاء الذين يودون التداول بشكل فردي او كشركات. كما نوفر للعملاء امكانية الافادة من افكار تداول موجودة على الداتا عبر الشبكة الالكترونية. ان «سويسكوت بنك» هو بنك مميز بالحلول التكنولوجية المعتمدة وهو من رواد تجارة التداول في العالم ويتميز بتاريخه العريق ومنتجاته وادائه وسمعته الطيبة، الى جانب

فرص جيدة لسوق التداول

■ كيف تقيّمون الوضع الإقتصادي عموماً وانعكاس التطورات السياسية والإقتصادية على قطاع التداول والاستثمار؟

- ارتفعت بعض الشيء أسعار النفط أخيراً نتيجة جملة عوامل مؤثرة مثل الإجماع المرتقب للدول المنتجة للبترو، حيث روسيا والسعودية تدعوان حالياً لعقده وللسعودية وجهة نظرها في هذا الشأن مبنية على الدعوة للإلتزام بسقف الإنتاج. الى ذلك فإن سعر الفائدة في الولايات المتحدة يراوح بين ربع النقطة ونصف النقطة ما أدى الى تراجع طفيف لسعر صرف الدولار مقابل اليورو، في وقت تدفع فكرة طرح استفتاء لانسحاب بريطانيا من الإتحاد الأوروبي لمزيد من الضغط على الجنيه الاسترليني ما سيؤثر سلباً على سعر صرفه.

كل هذه العوامل تتضافر لتكوين فرص جيدة في سوق التداول التي لا تزال تحافظ على حركة معقولة توجد فرصاً استثمارية مناسبة لمختلف فئات المتداولين.

تثقيف العملاء

■ تواظبون على المشاركة في معرض FXEXPO دبي فما مدى أهمية ذلك بالنسبة اليكم، وما هي مخططاتكم على هذا الصعيد؟

- الهدف من مشاركتنا في المعرض وغيره من المعارض هو عرض خدماتنا وطرح أفكارنا المتعلقة بمنتجات جديدة موجودة في «سويسكوت بنك» بالإضافة الى تثقيف العملاء

Some things in life
are there just when
you need them.



Isn't it reassuring in life, to know that things are there, ensuring your well being. Things you don't always think about but are always at hand. At Damana, we think that insurance should be there when you need it, working for you. That's why we pride ourselves on our unrivalled customer service, and that is why our clients stay with us, year after year, after year.

For more information:
Call (+968) 24863100
Email saiomn@damana.com



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

Part of  MIG

*For the latest rating access www.ambest.com



TRADE THE **WORLD** CURRENCIES

**OPEN AN ACCOUNT AND GET YOUR PERSONAL DEBIT CARD
FOR INSTANT WITHDRAWALS**

• www.betoption.com • info@betoption.com • +357 25262573

Although trading Binary Options and Forex may be profitable, it is highly speculative and can involve significant risk of loss of your entire investment amount

Marco Lavanna (Chairman of BETOOption)

Through education anything and everything is possible

Al Bayan Magazine met Marco Lavanna, Chairman of ABETOOption who gave us an idea about their company and their strategy in the MENA region.

He further expressed his point of view regarding the impact of the drop in oil prices and gave an advice to prospect traders. Lavanna said that there is not a single asset that is best to trade stating that traders can trade anywhere, anytime with any device. Below is an account of the interview.



Who is BETOOption and what do you do and offer?

- Established in 2015, BETOOption focuses on offering traders Binary Options and Forex trading services. The company shareholders are of Swiss/Italian origin, with extensive background in the financial markets. Being traders ourselves, we know what the trader needs. Therefore, BETOOption has been built with a focus of offering our customers competitive trading conditions combined with unparalleled personal service.

I am happy to say that BETOOption has quickly grown in preference by traders internationally, despite the fact that we are still relatively new in the market. We are constantly working on improving our products and services which traders continuously need in the heart of our operation. As you may know, the finance industry is a highly competitive industry that is why we always try to exceed customers' expectations to establish the brand. It is a nice challenge that we like to hold onto as it keeps us down to earth and acts as a push towards continuous innovation.

* What is your strategy in the MENA region?

- The MENA region is one of the fastest growing markets in the world. It is becoming quite mature and fast evolving in terms of trading the Forex and Binary Options markets. Traders in the Middle East are highly educated and are still

thirsty to learn more about the industry; therefore education is something traders take very seriously. It is considered to be an investment like any other investment they pursue in their life; and to be honest, we have seen it and sensed it during our presence at the 16th MENA Finance and Investment expo last month as sponsors. That being the case, the MENA region is a very interesting market, we have a lot of projects in mind that will excite traders in the region, but all will be revealed in due time. Additionally, we are working towards localization of the brand and services to meet the needs of the local trader focusing mainly on our offering, ease of deposits and fast withdrawals.

* What do you think is best to trade and why?

- Nowadays, with the growth of technology, trading became so accessible to everyone. Traders can now trade anywhere, anytime with any device ranging from Desktops, tablets to even their mobile phones.

I don't think that there is a single currency pair or a single asset that is best to trade. I find each and every one of them interesting, and it all really depends on how the market is moving. Sometimes breaking news can make one currency or one asset more interesting than others – that, of course, is the beauty of trading. The world of course is such a huge place, and the news are continuously flowing, which in return

make the market move creating the volatility that attracts Forex and Binary Options traders, that is exactly where traders feel the excitement and the thrill of trading.

* How do you read the impact of the drop in oil prices?

- Oil is one of the commodities that is being traded increasingly in the last few months due to its high volatility. All this instability in the political and economical situation has made it extremely attractive. On the other hand, a lot of investors have lost a lot of money with the drop in oil prices and that has brought them to look into other types of investment such as trading Forex and Binary Options over the counter.

* Any advice you can give to prospect traders?

- People nowadays look for a trustworthy company that is keeping their investments in safe and reputable banks, that is exactly why I always encourage traders to do a proper research before choosing their broker. Additionally, all traders should keep in mind that through education anything and everything is possible. Educational resources focusing on trading, are now widely available online and offline which in turn simplifies trading the financial markets.

Last but not least, trading is exciting – allow yourself to feel the thrill but always with moderation :-)

«بات أوبشن» أفضل واند جديد في المنطقة

في معرض الشرق الأوسط المالي 2016 MENA

المميز حيث زودهم الأخير بالمعلومات وامتيازات التداول في «بات أوبشن». هذا وتخدم «بات أوبشن» عملاءها باللغة التي يختارونها عبر منصة تداول موثوق بها وحائزة على جوائز، وذلك عبر شبكة الإنترنت، موفرة بنوكاً من أعلى المستويات حفاظاً على أموال المتداولين ومركزاً للتعليم وبنوصات حصرية وعروضاً ترويجية.

ووزعت «بات أوبشن» مكافأة للمتداولين على ثقتهم المستمرة والتمتامية، هدايا الى خمسة فائزين وهي عبارة عن كمبيوتر لوجي ورحلة الى قبرص ورسيد تداول من ٥٠٠ و ٣٥٠ و ٢٥٠ دولاراً.

فازت شركة «بات أوبشن» وسيط الخيارات الثنائية الأسرع نمواً بجائزة أفضل واند جديد في المنطقة في معرض الشرق الأوسط المالي 2016 MENA – دبي.

وعلقت رئيسة قسم التسويق في الشركة كارولين تابث «تأتي هذه الجائزة تقديراً لجهودنا المتواصلة لتحقيق التميز ومنصة تداول لا مثيل لها من حيث الأمان، وبعد ان شهدت المنصة إقبالاً واسعاً من قبل الحضور أثناء مشاركتنا بفاليات 2016 MENA تعززت مكانتنا كأسرع وسيط خيارات ثنائية نمواً». ومنحت «بات أوبشن» فرصة لأكثر من ١٥٠٠ زائر مقابلة فريقها الإداري

نور الدين الحموري (شركة أي دي أس سكيوريتيز ADS SECURITIES):

«برايم» أحدث خدماتنا لتداول مبتكر في متناول العملاء المهنيين والأفراد



تقدم شركة «أي دي أس سكيوريتيز» ADS SECURITIES والتي تتخذ من مدينة أبوظبي مقراً لأعمالها حلولاً متطورة لتداول الفوركس والمعادن الثمينة والسلع الى المستثمرين من المؤسسات المالية والأفراد من القطاع الخاص. وتشمل فئة العملاء من المؤسسات المالية البنوك وصناديق التحول العالمية والإقليمية ومديري الأصول والبنوك الاستثمارية والمؤسسات المالية غير المصرفية.

كبير استراتيجي الاسواق في الشركة نور الدين الحموري قدم عرضاً وافياً عن الوضع الاقتصادي العالمي، فرأى ان غالبية الدول أضحت مدينة، وعرض لتراتبية العملة من حيث الأهمية، معتبراً ان المملكة المتحدة أخذت كل ما تريده من الاتحاد الأوروبي، بإبقائها الجنيه الاسترليني عملتها المعتمدة وعدم مشاركتها في أي عملية إنقاذ مالية لأي دولة في الاتحاد، عارضاً لخدمات الشركة وحلولها المتطورة والمبتكرة وتوسعها الدائم ان بمنتجاتها أو بانتشارها في دول العالم، مذكراً بأهمية خدمة «برايم» الجديدة ذات المفهوم المبتكر للتداول.

حتى انها لا تعتمد الفيزا الموحدة «شنغن».

خدمة «الاوركس» المبتكرة

■ هلا قدمت لنا لمحة عن الخدمة الجديدة لدى الشركة «اي دي اس برايم» والتي تحظى بإقبال واسع حالياً، وماذا عن نشاطات الشركة بالاجمال؟
- تعد شركة «أي دي اس سكيوريتيز» أكبر شركة وساطة من حيث حجم التداول في منطقة الشرق الأوسط، وإحدى اسرع شركات اسواق القطع «الفوركس» والاستثمار نمواً على مستوى العالم، وهي تقدم حلولاً متطورة ومبتكرة بشكل دائم وتتوسع عاماً بعد آخر إن بالخدمات او الحضور والانتشار في العالم، ولديها حالياً حضورها في دبي، ابو ظبي، لندن، هونغ كونغ، وسنغافورة. كما يوجد في الشركة قسم الاسواق العالمية وهو جزء من استثمار مصرفي قائم لديها، وللشركة استثمارات عدة في قطاعات مختلفة، وقد عملت مع الاتحاد للطيران في العام الماضي وقامت بإصدار سندات لمصلحة الاخيرة. ان اعمال الشركة هي على توسع دائم وعلامة برايم الجديدة هذه السنة مبتكرة لتغيير مفهوم تداول العملاء المهنيين والافراد للفوركس والمعادن الثمينة وعقود الفروقات. ان برايم هي علامة BRAND خاصة بالعملات، الاسهم والاسواق العالمية. كما لدينا علامة اخرى تحت اسم SECURITIES INVESTMENT BANKING COMPANY نعمل على اطلاقها قريباً. اما على صعيد منتجاتنا العادية فلا تغيير كبيراً فيها اذ ان المنتجات هي ذاتها وكذلك المنصات وآخرها الموصولة الكترونياً بأجهزة الكمبيوتر والهواتف النقالة والمعممة على جميع فئات المتداولين. اما ما يميز «الاوركس» فهو سرعتها ومعلوماتها الوافية عن كل عقد بشكل واضح وتام عبر منصة MT4 الخاصة بـ «أي دي اس سكيوريتيز».

اليوان ثالث أهم عملة احتياطية

■ كيف تقرؤون انعكاس الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي يمر بها العالم حالياً على اسواق التداول؟

- في رأيي، الوضع الذي نعيشه حالياً هو نتيجة السياسات المتبعة خلال العقود الماضية. من جهتها تحاول المصارف المركزية بذل المستطاع لتغيير الواقع، وللغاية تحاول دعم الاقتصاد بتخفيض قيمة العملة ومنح المصارف قروضا طويلة الاجل، لكن ما يعوقها تقصير الحكومات في القيام بمهامها الاصلاحية في مجالات كثيرة من بينها تفعيل الإيرادات، اما المعالجات المتبعة فهي نفسها سواء في الصين او الولايات المتحدة او غيرها في ظل مرحلة ضبابية تعمد البنوك تحت مظلتها الى خفض اسعار الفوائد وبعضها الآخر يضع برامج تأسيسية وبنوك اخرى ترفع اسعار الفوائد، مع العلم ان هذا كله يؤدي الى عدم استقرار الاسواق كما هو حاصل حالياً الى جانب تراجع اسعار النفط والتقلبات الكبرى في اسواق الاسهم والسندات. يبقى الخطر الكامن في البقاء على النهج ذاته خلال المرحلة المقبلة، في وقت لا ترصد اي تغييرات وحجم الديون الى تصاعد، وازمة النفط بلا أفق اقله في خلال السنوات العشر المقبلة. فعندما بدأت مشكلة النفط حملت ابعادا سياسية واقتصادية وتباطأ الاقتصاد العالمي ازاء الصين، وعلى صعيد السياسة الدولية ثم رفع العقوبات عن ايران مع محاولة الدول الصناعية زيادة انتاجها. اما الصين فمشكلتها عالمية اذ انها دعمت الاقتصاد العالمي عام ٢٠٠٨ حتى اليوم بحيث وصل نمواها ١٤ في المئة سنوياً لكن حالياً انتهت دورة الانتعاش وعاد التباطؤ للظهور في حركة عادية وطبيعية، لكن التهويل الحاصل سواء في الاعلام او غيره يؤدي دوره السلبي في التأثير على نفسية المستثمر. وعموماً ليس هناك اي دولة تسجل نمواً بنسبة ٦,٩ في المئة أو ٧ في

«أي دي اس سكيوريتيز» أكبر شركة

وساطة من حيث حجم التداول

في منطقة الشرق الأوسط

المئة بناتجها المحلي، حتى ان غالبية البلدان اضحت غارقة في الديون. ولو ان الصين هي السبب في هذا التدهور كما يقال ولو انها ضعيفة فلماذا وافق البنك الدولي على وضع اليوان الصيني في سلة العملات الاحتياطية كالثالث عملة للاحتياط في العالم بعد اليورو والدولار؟.. لقد كان الجنيه الاسترليني والين الياباني في المرتبة الثالثة واصبح اليوم اليوان الصيني مكانهما يليه الين الياباني وبعده الجنيه الاسترليني.

انكلترا تأخذ كل ما تريده

■ كيف تقرؤون وضع الجنيه الاسترليني حالياً في ظل ما يتم تداوله حول ابتعاد انكلترا عن الاتحاد الأوروبي؟
- انه وضع طبيعي والسيناريو الذي حدث لدى الاستفتاء الاسكتلندي يتكرر اليوم. لقد كان سعر صرف الجنيه الاسترليني يوماً ١,٧٠ مقابل اليورو ولدى بروز احتمال انفصال اسكتلندا عن انكلترا انخفض اليورو والاسترليني، هذا الامر يتكرر حالياً مع احتمال انفصال انكلترا عن الاتحاد الأوروبي بحيث يسجل الاسترليني حالياً ١,٤٠ يورو وهو الى انخفاض، لكن المشكلة لا تكمن هنا اذ باعتقادي ان غالبية الشعب الانكليزي لدى التصويت ستفضل البقاء ضمن الاتحاد الأوروبي. لقد أخذت المملكة المتحدة كل ما تريده من الاتحاد الأوروبي اذ ابقث على الجنيه كعملة معتمدة بدل اليورو، كما انها لا تشارك في اي عملية إنقاذ مالية لاي دولة في الاتحاد،

متعدد الاصول مخصص للهواتف الذكية ADS SECURITIES تطلق تطبيق التداول العربي الاول



نور الدين الحموري يلقي كلمة



فيليب غانم يحاضر



حسام الكردي يحاضر



ANDREW ROSSITER

الخاصة بإي دي إس سيكيوريتيز والحائزة على جوائز عدة، يمكن فتح وتمويل وتشغيل حسابات التداول المتحرك في دقائق معدودة فقط. ويضيف **غانم**: «OREX Mobil هو التطبيق الاول من نوعه في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، والذي يعد خطوة كبيرة الى الامام لضمان ان المتداولين العرب سيحصلون على نفس المستوى الراقي لتكنولوجيا التداول المتحرك المستخدمة في جميع انحاء العالم».

مستوى عال من الخدمة جنباً الى جنب مع الاستفادة من افضل الاسعار والهوامش الرائدة في السوق – ببساطة يضع OREX قوة الحواسيب المكتبية في كفة يديك وذلك لجعل الاسواق تعمل لصالحك في اي وقت وفي اي مكان».

ويسمح تطبيق OREX Mobil للمتداولين أصحاب الهواتف الذكية والأجهزة اللوحية التابلت بالوصول إلى أكثر من ألف أداة مالية بنقرة واحدة، في أي وقت وأي مكان كانوا فيه. واستناداً إلى تكنولوجيا OREX

أطلقت إي دي إس سيكيوريتيز ADS SECURITIES شركة الخدمات المالية الدولية والتي تتخذ من أبوظبي مقراً لها، أول تطبيق تداول متعدد الأصول مخصص للهواتف الذكية بنسخة عربية شاملة لأول مرة على الإطلاق.

وتطبيق OREX Mobil، متوافر للتحميل من متجر أبل أو في Google Play لأجهزة الأندرويد، ويُعتبر التطبيق بديهياً وسهل الاستخدام. تم تصميمه خصيصاً لتعزيز تجربة التداول للمستخدمين المحترفين والمستثمرين من القطاع الخاص. يمثل التطبيق استثماراً كبيراً للشركة إي دي إس سيكيوريتيز، وقد تم تطويره واختباره لأكثر من عامين.

وتعليقاً صرح **فيليب غانم**، الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس الإدارة في إي دي إس سيكيوريتيز: «خلال خمس سنوات فقط، أسست إي دي إس سيكيوريتيز نفسها كواحدة من أسرع وأهم شركات الوساطة نمواً في العالم، ويعود الفضل في ذلك إلى نموذج الأعمال الفريد من نوعه الذي اعتمده منذ البداية: توسيع نطاق منتجاتنا وخدماتنا، والاستثمار في التكنولوجيا المبتكرة، والالتزام بتقديم أفضل الاسعار والخدمات، ان تطوير واطلاق OREX Mobil يعد الخطوة الطبيعية التالية في ارتقاء اعمال الوساطة لدينا بل يمكننا القول بأن هذا التطبيق سيكون وسيلة جديدة للحصول على

OREX هو حل متقدم للتداول المتحرك، يقدم المزايا التالية:

- وظائف كاملة بأربع لغات عالمية: الإنجليزية، العربية، الصينية المبسطة والتقليدية.
- يوفر أكثر من ٩٠ زوجاً من العملات وأكثر من ١٠٠٠ منتج من عقود الفروقات (بما في ذلك الفوركس والسلع والمؤشرات والأسهم).
- إدارة المخاطر من خلال مجموعة واسعة من أنواع الأوامر.
- أخبار حية ومباشرة من Dow Jones من خلال فئة الأصول أو أزواج التداول، متوفرة بكافة اللغات الأربع.
- رصد استراتيجي للاستثمارات من خلال وظائف معينة: اختبار المنتج والبحث وقائمة الأسعار.
- الإيداع والسحب من وإلى الحسابات من خلال لمسة واحدة للتعبئة.
- الأخبار الاقتصادية والمفكرة وآخر المستجدات اليومية للأسواق الفنية والأساسية باللغتين العربية والإنجليزية.

● كذلك يوجد سلسلة من التحديات والترقيات لتطبيق OREX تم إقرارها في غضون ١٢-٢٤ شهراً المقبلة. لمزيد من المعلومات، يرجى الاتصال بفريق برايم في إي دي إس سيكيوريتيز على الرقم: ٩٧٧٧ ٢٦٥٢ ٩٧١٠+ أو عبر البريد الإلكتروني: prime@ads-securities.com أو زيارة الموقع الإلكتروني: www.ads-securities.com.

دار السبائك الوطنية: متخصصة في توفير الفرص الاستثمارية المجزية في تداول المعادن الثمينة

صابر مبارك (مدير عام دار السبائك الوطنية):

نعمل على ان نكون الاختيار الأفضل من قبل المستثمرين



شركة «دار السبائك الوطنية» NATIONAL BULLION HOUSE تخدم مجموعة واسعة من العملاء والسامسة الذين يحرصون على ايجاد فرص سانحة متوفرة تتضمن صفوة المستثمرين ومحال المجوهرات ووسطاء الذهب الخام. وقد أضحت متخصصة في توفير الفرص الإستثمارية المجزية في المعادن الثمينة، مع التركيز على الذهب بالعموم.

مدير عام الشركة صابر مبارك دعا جميع المستثمرين للاستفادة والاستثمار بالنقد بواسطة التجارة بالسبائك الذهبية الأقل خطورة استثمارياً وأكثر أمناً، مؤكداً العمل على جعل الدار الاختيار الأفضل من قبل المستثمرين الذين يبحثون عن الخدمات المتميزة عبر منصات الاستثمار المضمونة وتجارة السبائك مقارنة مع المنتجات العالية الخطورة. من جهة أخرى، رأى مبارك ان انخفاض أسعار النفط لم يزعزع ثقة المستثمرين في التداول على المدى الطويل، مشيراً الى لجوء المستثمر للذهب باعتباره ملاذاً آمناً في الأزمات.

تداول آمنة عبر شبكة الانترنت ونفخر بنوعية شبكاتنا العملية.

■ ما هي مخططاتكم للمستقبل؟

- نعمل على التوسع اكثر والانتشار في منطقة الشرق الأقصى.

بحث عن استثمار آمن

■ ما هي قراءتكم للوضع الاقتصادي العالمي وتأثيره على المنطقة العربية؟

- يشهد العالم اليوم ازمات شاملة تؤثر على المنطقة العربية بشكل اساسي، من بينها مثلاً انخفاض اسعار النفط وحركة العملات وغيرها، والتي كان لها تأثيرها السلبي على دول المنطقة ذات الطابع الاستهلاكي، لكن انخفاض اسعار النفط لم يزعزع ثقة المستثمرين في التداول على المدى الطويل مع اننا نشهد حالياً بعض التغيرات وتذبذبات احجام التداول، سواء في الاسواق المحلية او العالمية. كما نشهد تراجعاً محدوداً وحذراً في حركة التداول والتي لم تشهد ارتفاعاً بعد في ظل الفروقات والاختلاف في الاسعار، لذا يبحث المستثمر حالياً عن استثمار آمن يؤمن له ثبات العائد. ■

انخفاض أسعار النفط لم يزعزع ثقة المستثمرين في التداول

- نتداول بكل المعادن الثمينة وخصوصاً الذهب. نتداولنا بالذهب الحقيقي والملموس ومقارنته بالمخاطر المتوجبة على التداول بالهامش، لذا فإنه يعتبر أفضل استثمار آمن. ونحن نخاطب عبر شركتنا نوعية الزبائن التي تبحث عن الإستثمار المضمون النتائج، كما نعمل على ان نكون الاختيار الأفضل من قبل المستثمرين أفراداً وشركات والذين يبحثون عن الخدمات المتميزة وتجارة السبائك المربحة عبر منصات الإستثمار المضمونة.

■ ألا يهتم المستثمر لديكم بالتنوع في طرق الاستثمار؟

- باستطاعة العميل معاودة بيع الذهب او اي معدن ثمين آخر. نعتبر افضل وجهة

تداول الذهب والمعادن الثمينة

■ ما الذي يميز شركة «دار السبائك الوطنية» عن الشركات المثيلة لها في المنطقة؟

- يُعد تداول الذهب والمعادن الثمينة أساس تجارتنا، وما يميزنا هو تبني الابتكارات التكنولوجية ومواكبة أحدث التطورات، واعتماد مجموعة متنوعة من المعادن الثمينة وعلى رأسها الذهب. كما ان تجارتنا لها دورها المحوري في جعل خدماتنا بمتناول المتداولين العالميين، وقد عملت دار السبائك على توسيع آفاقها بنجاح الى ان بلغت العديد من البلدان في أنحاء العالم، وهي تتولى إدارة تداول السبائك كما انها متخصصة بتوفير الفرص الإستثمارية المجزية في المعادن الثمينة، مع التركيز الأكبر على الذهب على وجه الخصوص. ويحضرني هنا أن أدعو جميع المستثمرين للإستثمار والتجارة بالنقد بطريقة فعالة بواسطة السبائك، مع التذكير بأن التداول بالذهب هو أقل خطورة استثمارياً وأكثر أمناً وعائداً.

الاختيار الأفضل

■ هل تمارسون أنشطة أخرى غير التداول بالذهب؟

نور حمدان نيل (دار السبائك الوطنية NATIONAL BULLION HOUSE):

ننصح بالاستثمار في الذهب باعتباره ملاذاً آمناً



مديرة التسويق في دار السبائك الوطنية NATIONAL BULLION HOUSE نور حمدان نيل شرحت كيفية شراء سبائك الذهب عبر شبكة الانترنت، ونصحت بالاستثمار في المعدن الاصفر باعتباره الملاذ الآمن محافظاً على قيمته، مذكرة بما يقدمه فريق عمل الدار من إرشادات ونصائح للمستثمرين، واصفة خدمة الشركة بالعالمية والحرفية إذ تتيح للمستثمر ممارسة أعماله أينما كان وفي أي منطقة من العالم، كاشفة عن العمل على التوجه الى سوق الشرق الأقصى.

منصة الكترونية

هل لنا بلمحة عن دار السبائك الوطنية، وما الأعمال التي تؤديها؟

تأسست الشركة منذ أربعة أجيال، وتتوزع استثماراتها بين الذهب، الفضة، البلاتين والبلاديوم، عارضة السبائك الذهبية عبر منصة بواسطة الإنترنت. تتم العملية بفتح العميل لحساب خاص مدفوع بالكامل أو جزئياً عبر الشبكة ويقوم عبره بالإطلاع على الأسعار العالمية الآتية، ومن ثم اختيار السبيكة التي يريد، ويقوم بالتالي بطلبها لتتوفر له خلال مدة لا تتجاوز ٤٨ ساعة. والفكرة مسهلة للاستثمار بالذهب وذلك بتوفير سبيل التداخل (الدخول، الخروج، الشراء، البيع) في السوق بعمليات استثمارية من أي مكان.

فريق عمل متميز

في ظل الظروف السياسية المأزومة حالياً ما هي نصيحتكم للمتداولين والمستثمرين؟
- ننصح طبعاً بالاستثمار في الذهب نظراً لإعتباره

ملاذاً آمناً على الرغم من تحركات السوق الواسعة المتضمنة تذبذب اسعار الذهب عالمياً. لكن عموماً فإن الذهب يحافظ على قيمته ويشكل استثماراً آمناً على المدى الطويل والمتوسط مع الأخذ بالإعتبار التضخم العالمي إقتصادياً وركود بعض الأسواق والنزاعات في بعض الدول. الى ذلك، لدينا فريق عمل متميز في الشركة يتابع العميل ويشرح له طبيعة السوق والوقت الملائم للاستثمار ويرسم له استراتيجية واضحة لكيفية الشراء ونوعية الاستثمار ومدى الافادة منه مقارنة مع عامل الوقت.

خدمة عالمية

تقدمون خدماتكم عبر شبكة الانترنت، هل هذه الطريقة توصلكم الى حجم سوق اكبر وغير محصور ببلد معين؟
- بالتأكيد فالخدمة التي نقدمها عالمية بالاستفادة من التطور التكنولوجي والانترنت، حيث باستطاعة العميل فتح حساب لدينا أينما كان حول العالم، فهو احياناً يكون في عطلة ويجد ان سعر الذهب مناسب، فيعمد للاستثمار فيه عن طريق أحد تطبيقاتنا الخاصة

بالهاتف وبرنامجنا الخاص المتطور، مع التذكير بأن خدماتنا موجهة لجميع شرائح المستثمرين.

ملاذ وأمان

ما الذي يميز شركتكم عن الاخرى المثيلة؟
- اننا الأفضل خدماتياً وترتيباً حيث نوفر مادة ملموسة للاستثمار إذ نؤمن السبيكة المطلوبة خلال مدة لا تتجاوز ٤٨ ساعة، كما اسلفت وعالمياً في غضون ثلاثة او اربعة ايام على ابعد تقدير بالإضافة الى خدماتنا المتطورة عبر تطبيقاتنا الخاصة في تجارة المعادن.
ما هي مشاريعكم المستقبلية وعلى اي اسواق تركزون؟
- نعمل للتوجه الى سوق الشرق الأقصى بعد انتشارنا في دبي واسواق الخليج. ■

ACADEMY OF AERONAUTICS



Pilot Training Center



Guaranteed Jobs & Financing
Best in Montreal, Canada
Global Recognition

www.academyofaeronautics.com

Enroll Now

جورج بتروني (مدير منطقة الشرق الأوسط في شركة اكتيف ترايدس ACTIVTRADES):



ACTIV TRADES, MOST TRUSTED FOREX BROKER

بافتتاحنا مكتب دبي نقرب من عملائنا في أسواق المنطقة نتعامل مع عملائنا بـ ١٥ لغة

«اكتيف ترايدس» ACTIV TRADES شركة وساطة رائدة في لندن تعمل في أسواق العملات و عقود الفروقات والأسهم وانتشار الرهان، تمتد خدماتها الى جميع الأسواق العالمية ولديها وصول مباشر من خلال تشكيلة من المنصات التداولية المميزة، وهي مسجلة لدى سلطة الخدمات المالية وتتبع لبرنامج تعويضات الخدمات المالية. مدير منطقة الشرق الأوسط في الشركة جورج بتروني تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن أهمية افتتاح مكتب جديد لها في دبي قريبا وبالتالي اقترابها من عملائها والتكلم بلغتهم، وأشار الى جديد الشركة بطاقة الاعتماد الخاصة من «ماستركارد» المقدمة للتداولين في منطقة الشرق الأوسط، مؤكداً العمل على تثبيت منتجاتها وتعزيزها في أسواق المنطقة.

دعم فني للمتداولين

■ كيف تصفون المراحل التي مرت بها شركة «اكتيف ترايدس» للوصول الى تحقيق انجازها الكبير مؤخرا بافتتاح مكتبها في دبي واطلاق المزيد من المنتجات المختلفة عن سائر الشركات المثيلة؟

– انطلقت الشركة بأعمالها في سويسرا عام ٢٠٠١ لمدة اربع سنوات وفي العام ٢٠٠٥ قامت بأول خطوة تمثلت بالانتقال رسميا الى بريطانيا. و«اكتيف ترايدس» شركة مرخصة ومنظمة من قبل هيئات الخدمات والرقابة المالية وقد اوضحت رائدة في سوق لندن حيث تعمل في اسواق الفوركس وعقود الفروقات والاسهم والسلع الاساسية وتوفر خدماتها لكل اسواق العالم، وذلك بعدما خرجت من ممارستها الوساطة المحلية في سويسرا الى الوساطة العالمية محققة نموا متميزا وتطورا مذهلا، ولديها راهناً تشكيلة من منصات التداول المميزة من بينها MT4 و MT5. كما انها تتعامل مع عملائها بخمس عشرة لغة وتقدم لهم الدعم الفني عبر موقع الالكتروني مجهز بالكامل بلغة اي عميل، وقد توصلت خلال العام الجاري الى أخذ الموافقة بافتتاح مكتب جديد لها في إمارة دبي والذي طالما طمحت لافتتاحه وتثبيت حضورها الفاعل في الإمارة باعتبارها سوقا عالمية لها



الفائت اطلقنا تجربيا بطاقة اعتماد خاصة مسبقة الدفع هي بطاقة ماستركارد تتيح للعملاء القيام بعمليات الابداع وسحب الارباح ورؤوس الاموال مباشرة من البنك. وقدمنا هذه البطاقة رسميا خلال شهر شباط (فبراير) الماضي الى عملائنا في منطقة الشرق الأوسط، وشرط الحصول عليها ان يكون لدى العميل حساب تداول لإتمام العمليات المذكورة. ■ هل ثمة حدود معينة للقيمة المسحوبة من المال؟

– انه المبلغ المعتمد من قبل هيئات الرقابة كحد اقصى أي ٣٥٠٠ دولار يوميا، وهذا التدبير لحماية العميل.

باقة متنوعة من المنتجات

■ ما مدى درجة الأمان في هذه البطاقة؟

– تتمتع بالدرجة نفسها التي تتميز بها اي بطاقة ماستركارد او فيزا كارد ولا يحوز رقمها السري الا العميل فقط. ■ هل من مخططات اخرى لديكم للمستقبل القريب؟

– نعمل حاليا على تثبيت منتجاتنا في المنطقة، لدينا باقة متنوعة من المنتجات نقوم بإبرازها وتعزيزها في الاسواق كي تكون متكاملة ولا تشوبها اي شائبة. ■



اهميتها في الشرق الأوسط وآسيا ونحن في صدد إنجاز كافة المعاملات وبالتالي سنقرب أكثر من عملائنا، لا سيما عميلنا المحلي الذي اصبحنا نتكلم لغته ونفهم احتياجاته ونعمل على تقديم ما يريحه. وبفعل ازدياد مشكلات شبكات الانترنت اصبح وجودنا قرب العملاء بمثابة قيمة مضافة لعملائنا ولمصلحتنا العليا وعنوان أمان وراحة بال لنشاطنا.

بطاقة ماستركارد

■ ما هي احدث المنتجات التي اطلقتموها مؤخرا؟
– خلال شهر كانون الاول (ديسمبر)

إياد الحاج حماد (شركة هايبرد سوليوشنز HYBRID SOLUTIONS):



نسعى الى تبوؤ موقع ومكانة مميزين في الأسواق العالمية

مدير تطوير الأعمال في شركة هايبرد سوليوشنز Hybrid Solutions إياد الحاج حماد ذكر بإطلاق النسخة الجديدة من برنامج التداول العالمي VertexFX Trader، وبإطلاق الخيارات الثنائية Binary Options Trading والتداول بالمعادن الثمينة من خلال Physical Trading.

كما أطلقنا أيضاً BINARY OPTIONS TRADING الخيارات الثنائية عن طريق منصة VertexFX، والتي تتيح لأي وسيط أو متداول التداول بالخيارات الثنائية والعملات والذهب عبر حساب واحد وفي الوقت نفسه، من دون الحاجة الى استخدام حسابات عدة.

دخول الأسواق الأوروبية

■ تحاولون الوصول الى أكبر عدد من الأسواق ولكن ما هي في رأيكم الأسواق التي تركزون عليها أكثر من غيرها؟
- ندعم عملاءنا في الوقت الحالي في منطقة الخليج ودول الشرق الأقصى، في حين ان لدينا حضوراً جيداً في منطقة الشرق الأوسط

تداول عبر حساب واحد

■ ما هي آخر التحديثات التي أدخلتموها في الإصدار الأخير؟

- من المعروف ان Hybrid Solutions مزودة ببرنامج التداول العالمي VertexFX Trader الحائز على جوائز عالمية. وخلال العام الجاري أطلقنا النسخة الجديدة من البرنامج الذي يحتوي على خصائص مميزة جاذبة لجميع فئات المتداولين. بالإضافة الى إدخال تطبيق PHYSICALLY BULLION TRADING من خلال دعم "NBH" NATIONAL BULLION HOUSE في دولة الإمارات والذي يعمل على تطوير نفسه لاستخدام هذه الخاصية.

منذ ما يقارب السنوات التسع، ونحن في صد العمل أيضاً على تعزيز تواجدنا في الأسواق الأوروبية برغم اعداد عملائنا في هذه الأسواق، لكننا نسعى من خلال مكتبنا في لندن لتبوؤ موقع ومكانة مميزين والدخول بقوة الى هذه الأسواق أسوة بنظيراتها في دول الخليج. ■

تداول مع شريك رائد
اتخذ القرار الصحيح

تداول العملات، السلع والأسهم مع شريك موثوق ومرخص في بريطانيا. ActivTrades تمكنك من الوصول إلى الأسواق العالمية 24h/5 وتوفر لك حماية إضافية لأموالك.

فوركس | ذهب | أسهم | مؤشرات

إفتح حساب تجريبي مجاني الآن!
ActivTrades.ae/Albayan

Middleeastdesk@activtrades.com | +44 (0) 207 6500 550

تحمل جميع المنتجات المالية المتداولة على الهامش درجة عالية من المخاطرة برأس المال. ActiTrades شركة مرخصة ومراقبة من قبل هيئة السلوك المالي FCA 434413 Financial Conduct Authority.

ACTIVTRADES
منذ 2001



محمد الأحمد (شركة أكسي ترايدر AXI TRADER)؛ وجودنا في السوق السعودية لتوعية المستثمر وتعريفه بالاستثمار الآمن والمضمون

تمتلك شركة أكسي ترايدر AXI TRADER أفضل منصة تداول في العالم، وقد أثبتت نجاحها في مختلف الأسواق العالمية وهي تتوسع حالياً في العديد من الدول والمناطق في ظل أجواء مؤاتية لتداول السلع الآمن. المدير التنفيذي للشركة محمد الأحمد قدم لمحة تاريخية عنها، وأشار الى رصيدها الحصين في الأسواق العربية، وأنها أحد شركاء بورصة دبي للذهب والسلع، معتبراً أن السعودية إحدى أهم أسواق المنطقة، وأن وجود الشركة فيها لتوعية المستثمر وتعريفه بالاستثمار الآمن والمضمون، لافتاً الى تحقيقها نتائج جيدة في أسواق الخليج، مذكراً بنفهمها لمتطلبات السوق وتلبية حاجاتها بفضل فريقها المتخصص المكون من كفاءات مميزة.

فريق متخصص

■ متى بإمكاننا تلمس المزيد من النتائج المثمرة للشركة في المنطقة؟

– النتائج المحققة جيدة و«أكسي ترايدر» حاضرة منذ ستة أشهر بقوة في الإمارات والسعودية والخليج العربي عموماً. عند دخول المرء الى مطار دبي الدولي فإن أول ما يطلعه هو وجود «أكسي ترايدر» فيه المواظبة أبداً على المشاركة في كل المعارض المتخصصة.

ان «أكسي ترايدر» تفهم جيداً متطلبات السوق وتلبي حاجاتها كما يجب وعلى اكمل وجه وفريقها المتخصص عارف باحتياجات السوق ويقوم بتلبيتها مما اكسبها المزيد من القوة والثبات والحضور الفاعل، ولطالما حرصت الشركة على وضع الموظف المناسب في المكان المناسب، ثم ان فريق عملها مكون من الكفاءات المميزة المتمتعة بخبرات طويلة في مجالها. ■

أفضل منصة تداول

■ هل لنا بلحمة عامة عن شركة «أكسي ترايدر» والمهام التي تؤديها؟
– شركة «أكسي ترايدر» استرالية أسسها غوراف كاتشيباب في العام ٢٠٠٧ في مدينة سيدني ويملك معظم الأسهم فيها. يتمحور عمل الشركة حول وساطة تداول العملات الأجنبية وهي المالكة لأفضل منصة تداول في العالم. في العام ٢٠٠٩ توسعت الشركة بفرع جديد لها افتتحت في لندن، ومؤخراً انطلقت نحو منطقة الشرق الأوسط، ان بعد استحواذها على إحدى الشركات في العام ٢٠١٥ عملت على دخول اسواق المنطقة فافتتحت مكتباً في كل من دبي، الرياض ومن ثم في جدة. تعمل الشركة حالياً على اثبات وجودها بشكل قوي وفعال في المنطقة، نظراً للمستقبل الواعد والمميز الذي تنتظره اسواق المنطقة، وقد انطلقت في عملية التوسع في هذه الاسواق واثبات جدارتها، وللغاية تتعامل مع اهم الهيئات فيها مثل هيئة الأوراق المالية في دبي وغيرها.

سلة متنوعة من السلع

■ في ظل الأوضاع الاقتصادية غير المستقرة عالمياً، الا يعد دخول الشركة منطقة الشرق الأوسط بمثابة تحدٍ خطير، وكيف نفسرون هذه الخطوة؟
– لا بد من وجود مزيد من الخيارات امام المستثمر لكي يختار بين منتجات الاستثمار المتنوعة. لقد اثبتت الشركة وجودها بقوة في الاسواق العالمية، كما ولديها رصيد حصين في الاسواق العربية، وهي احد اهم شركاء بورصة دبي للذهب والسلع، حيث قامت في معرض التداول الاخير في دبي بعرض الاسهم المنفردة SINGLE STOCKS الخاصة ببورصة دبي للذهب والسلع. اما في السوق الخارجية فإن اهم منتجات الشركة هي السلع التي تتعامل بها بقوة ولديها سلة متنوعة في هذا المجال مثل حبوب الصويا والقهوة وغيرها. كما لدى الشركة اجمالاً خيارات متنوعة تشكل لها اكبر تحدٍ في الاسواق العاملة فيها، في ظل توافر سيولة عالية في هذه الاسواق تشكل فرصة مناسبة للتعامل والتداول خلال الجمود الاقتصادي الراهن، ناهيك عن ان سوق العقارات حالياً غير مستقرة والاسعار فيها الى تراجع، ما يحفز على استثمار مثمر في السلع.

خطط توسعية

■ ما هي المجالات التي تنشط بها الشركة في السعودية؟
– السعودية من اهم الاسواق في المنطقة، واستناداً الى ذلك ارادت شركتنا التواجد فيها، لكن المشكلة ان شركات كثيرة باتت تروج لأعمالها بطرق غير مناسبة، ولهذا اعتبرنا وجودنا هناك مهما جداً لتعريف العميل بالشركة، وهي مرخصة قانونياً وتابعة لهيئات رقابية اقليمية وعالمية. ان وجودنا في السعودية له اهميته في توعية المستثمر وتعريفه بالاستثمار الآمن والمضمون، ولطالما اعطانا ذلك دفعا قويا لمسيرتنا وحقق لنا المزيد من النمو في سوقها، حتى اننا نخطط للتوسع اكثر حيث افتتحنا في شهر شباط (فبراير) الماضي مكتبنا الجديد في جدة، على ان نتوسع اكثر في مناطق اخرى من المملكة.



الاسواق المضطربة تصنع أفضل المتداولين

في عالم من الاسواق المالية المتقلبة يمكن للوصول الى منتجات مالية متنوعة أن يجعل منك متداولاً أفضل، وعندما يوفر وسيط معتمد عالمياً التكنولوجيا المتطورة وسهولة المنال عندها يصبح التداول أسهل بكثير، ونحن في أكسي ترايدر نخورون بتقديم هذه المزايا الى جانب الشفافية الكاملة وسلامة الأموال.

كما البحار الهانجة تصنع أفضل البحارة ، نساعدكم بأن تصبحوا أفضل متداولين سواء كانت الاسواق مضطربة أم لا.

لمزيد من المعلومات يرجى زيارة موقعنا:

www.axitrader.com



الاستثمار في منتجات بالاقتراض يحمل مخاطر كبيرة وغير ملائمة لجميع المستثمرين ربما تتجاوز الخسائر الودائع.



PROTECTING EVERYTHING THAT MATTERS

Abu Dhabi
Delma St, Behind Judicial Court
Opp: Al Fara'a Co Tower,
Building Number: C54
P.O. Box 32774
Tel: +971 (0) 2 6565 333
Fax: +971 (0) 2 6565 334

Dubai
Ground Floor, Nouf Tower,
Plot No. 129-126,
Om Hurair (Port Saeed) St.,
Deira, P.O. Box 186964
Tel: +971 (0) 4 2601 601
Fax: +971 (0) 4 2601 600

RAK
Ben Daher Street,
Al Baharai Al Mazrooy Building,
Next to Etisalat&CenterPoint
P.O. Box 4343
Tel: +971 (0) 7 2288 688
Fax: +971 (0) 7 2288 677

Al Ain
Industrial Area
Nahyan First Street
Al Khazna Car Service Center
P.O. Box 88243
Tel: +971 (0) 3 7057 777
Fax: +971 (0) 3 7057 775

ميثاق
METHAQ
شركة ميثاق للتأمين التكافلي
METHAQ TAKAFUL INSURANCE COMPANY

افتتاح فعاليات الملتقى الإرشادي التاسع لأسواق الذهب والنفط والعملات د. سيف الإسلام بن عبد العزيز: نتوقع تسهيلات أكبر لأسواق التداول والانفتاح على العالم المالي



من اليمين: يوسف قسطنطين، جورج بتروني، احمد عطيه، محمد الأحمد، المصطفى المعيشي، خلدون شرايحة، الأمير د. سيف الإسلام، أحمد الخطيب، أسامة شنعه، أيدي نعمه، أسامة السيف، جبرا سارية وماهر مرزوق



الأمير د. سيف الإسلام



من اليسار: عمار بدر، نور الدين الحموري، خلدون شرايحة، مازن ابو غزالة، احمد ايوب، اشرف دريد (جناح ADS SECURITIES)



دفع تكريمية للأمير د. سيف الإسلام من SWISSQUOTE

نظمت فعاليات الملتقى الإرشادي التاسع لأسواق الذهب والنفط وسلة العملات العالمية بمشاركة ١٥ متحدثاً سعودياً وخليجياً وعالمياً وبرز المحللين العالميين والشركات الرائدة والمرخصة من كبرى الهيئات الرقابية والبنوك المركزية في العالم والمؤسسات المالية

والاقتصادية من الدول الأوروبية والأميركية وذلك في فندق كراون بلازا.

وهدف الملتقى الى تعزيز مفاهيم اسواق العملات وتنمية مهارات المستثمرين في المملكة ومساعدتهم على تطبيق الاستراتيجيات.

واكد صاحب السمو الملكي الامير الدكتور سيف الإسلام بن سعود بن عبدالعزيز خلال مشاركته في الملتقى اهمية ملتقيات الارشاد لأسواق الذهب والعملات والنفط في تثقيف المتعاملين في السوق والتعريف بالمخاطر والمكاسب وذلك عبر محاضرات عديدة متخصصة يقدمها نخبة من الخبراء في سوق التداول.

وتوقع د. سيف الإسلام «ان يكون هناك تسهيلات أكبر لأسواق التداول والانفتاح على العالم المالي من خلال تجاوز جميع العقبات وتعزيز المفاهيم لأسواق التداول للأفراد والشركات»، مشيراً الى ان المشاركين في مثل هذه الملتقيات يحاولون من خلالها ان يحدوا من المخاطر للأسواق والمطالبة بتنظيم يحفظ حقوق المستفيد وحقوق الجهات الأخرى».

وبيّن «ان الأسواق الاقتصادية في العالم مليئة بالمكاسب ولكن في الوقت نفسه أيضاً قد تجني الخسائر، ولكن عندما يكون هناك وعي كبير وتعامل جيد مع الأسواق والتعامل مع الشركات المتخصصة الآمنة المصرح لها، لا سيما ان هناك جهات غير مصرح لها وقد تضلل الافراد من خلال عروضها الوهمية المقدمة عبر مواقع التواصل الاجتماعي».



من اليمين: جورج بتروني ومن اليسار رشدي مكرم



من اليمين: اسامي الصيقي، عيسى الجبريتي، احمد رماحي وروجيه جليخ (جناح SWISSQUOTE BANK)



الأمير د. سيف الإسلام داخل جناح ORBEX



غسان كتيلي يستقبل الأمير د. سيف الإسلام داخل جناح RFXT



NBH
إنتيبي إتش

NATIONAL BULLION HOUSE
دار السبائك الوطنية

إستثمارك الآمن في الذهب

YOUR SAFE INVESTMENT IN GOLD



NbhAeGoldTrading



NBHgoldTrading



+97144270833



cs@nbh.ae



NbhAeGoldTrading



NBHgoldTrading



www.nbh.ae

أسامة شناعة

(مدير عام شركة ORBEX):

قطاع التداول بالعملات الأمتل في الوقت الحاضر



مدير عام شركة ORBEX أسامة شناعة لاحظ تماهياً بين ازدهار التداول في الأسواق المالية وانخفاض أسعار النفط، وأكد الحرص على الالتقاء بالعملاء لكي يتأكدوا من شفافية الشركة وصدقيتها وتغيير نظرة المواطنين الى القطاع، معتبراً قطاع التداول بالعملات الأمتل في الوقت الحاضر، ناصحاً المتداولين بالحذر.

التداول وأسعار النفط

■ كيف تقيمون وضع قطاع التداول وأسواق المال في ظل الظروف الاقتصادية الراهنة وخصوصاً بعد انخفاض أسعار النفط؟

- لا يتأثر قطاع التداول بانخفاض أسعار النفط أو صعوده بشكل اعتيادي، بل بالعكس يزداد كلما كان هناك حدة في التحرك سواء ارتفاعاً أو انخفاضاً. ففي الآونة الأخيرة ازداد التداول مع انخفاض أسعار النفط والذهب، لكن عموماً نسبة التداول تراجعت مقارنة مع الأعوام السابقة.

تغيير نظرة الناس

■ ما الهدف في مشاركتكم في الملتقى الإرشادي التاسع؟
- يكمن الهدف في حرصنا على الإلتقاء مباشرة بالعملاء لكي يتأكدوا من الشفافية التي تتمتع بها شركتنا وصدقيتها وبكونها مرخصة وتابعة لهيئة رقابية واحدة، لا سيما أن الفكرة الراسخة في أذهان الناس عن قطاع التداول وبسبب بعض الشركات أنه قطاع تطغى عليه عمليات النصب والإحتيال، لذا نحاول ان نغيّر نظرة الناس حيال هذا القطاع وليكونوا على بينة من الحقيقة والواقع.

حذر في التداول

■ في رأيكم، ما هو القطاع الأمتل للتداول في الفترة الحالية؟
- يعد قطاع التداول في العملات الأمتل للتداول في الوقت الحالي، لكن هذا لا يعني أنه الأمتل وللأبد. فقطاع التداول قابل للتغير يومياً، لذا على كل المتداولين ان يقدروا خطواتهم بطريقة مدروسة وان يكونوا حذرين أثناء عمليات التداول وعلى اطلاع ومتابعة لكل الأمور المتعلقة بهذا القطاع. ■

سمو الامير د. سيف الاسلام بن عبد العزيز

(رئيس مجموعة الاوسط للاستشارات الاقتصادية):

ملتزمون تثقيف المستثمرين السعوديين في عملية التداول

الناجح بالعملات الأجنبية



رئيس مجلس ادارة مجموعة الاوسط للاستشارات الاقتصادية صاحب سمو الملكي الدكتور سيف الاسلام بن سعود بن عبدالعزيز رأى ان الظروف الاقتصادية السيئة قد تجلب معها الكثير من الفرص الواعدة، وأشار الى ماهية عمل المجموعة ونشاطها في ارشاد المستثمر وتقديم النصائح اليه، مؤكدا التزام المجموعة تثقيف المستثمرين السعوديين في عملية التداول الناجح بالعملات الأجنبية والادارة السليمة للمخاطر، داعياً الى التعمق بالإحداث السياسية وتدابيراتها، معتبراً ان من يمتلك فائض المال هو الوحيد القادر على الاستثمار.

■ كيف تقيمون وضع قطاع التداول وأسواق المال في ظل الظروف الاقتصادية الراهنة وخصوصاً بعد انخفاض أسعار النفط؟

- من المعروف ان الإستثمار في أسواق العملات والنفط والمعادن يتم على مدار الساعة، وبالتالي فإن انخفاض أسعار النفط قد يشكل فرصة لشراء المستثمرين بعض المراكز في أسواق النفط. فالظروف الاقتصادية السيئة قد تجلب معها الكثير من الفرص الواعدة، ويتوقف ذلك على ثقافة المستثمر والمتداول، ولا شك في ان الملتقيات المتخصصة تشكل عاملاً مهماً للإفادة من هذه الفرص.

تثقيف المستثمرين السعوديين

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجه نشاطكم؟

- تؤدي مجموعتنا عملها في مجال ارشاد المستثمر وتقديم النصائح وفي النهاية نترك له حرية اتخاذ القرار بعد تحديد توجهاته في السوق. من جهة أخرى تتجه المملكة العربية السعودية أكثر فأكثر نحو الإنفتاح الاقتصادي على الأسواق العالمية.

■ ما الذي يميّزكم عن مثيلتكم من الشركات؟

- يقدم مكتب الأوسط للإستشارات الاقتصادية المعلومات التي يحتاجها أي مستثمر ونترك الخيار له في اعتمادها أو التحرك بموجبها. نحن نعهد الطريق لتعامل أكثر شفافية مع شركات الوساطة العالمية في مجال أسواق القطع FOREX من خلال التزامنا المستمر بتثقيف المستثمرين السعوديين في عملية التداول الناجح بالعملات الأجنبية مع الإدارة السليمة للمخاطر.

مخاطر ومكاسب

■ في رأيكم، أي مجال للتداول أقل خطورة حالياً ويوفر أفضل عائد على الإستثمار؟

- الفوائد موجودة في أسواق المال العالمية وكذلك المخاطر، وبالتالي يجدر التعمق بالأحداث السياسية وتدابيراتها. فمثلاً إذا أخذنا مسألة انفصال بريطانيا عن الاتحاد الأوروبي نجد من واجب المستثمر ان يضع أمامه المخاطر والمكاسب. فإذا استثمر في الجنيه الإسترليني، عليه ان يراهن على ان تدخل بريطانيا في الإتحاد الأوروبي لكي يحقق عوائد، لكن في الوقت عينه من الممكن ان يخسر وتضيق كل أحلامه.

■ ما هي نصيحتكم للشباب العربي الذين يرغبون بالدخول في مجال التداول؟

- لا أنصح أصحاب رؤوس الأموال المحدودة بالدخول في هذا المجال، بل أنصح بذلك من يمتلك فائضاً من المال فهو الوحيد القادر على الإستثمار. ■

التداول طريقة حياتنا.

تداول الكتروني خاص متعدد الأصول وفائق السرعة
مع خدمات الكترونية في لندن ونيويورك وطوكيو



ينطوي التداول بمنتجات الفوركس وعقود الفروقات التي تخضع للرافعة المالية على درجة عالية من المخاطر، وقد تتجاوز الخسائر إيداعاتك، إن هذه المنتجات غير ملائمة للجميع، لذلك يرجى التأكد أنك على إطلاع وبينة بجميع المخاطر والحصول على استشارة مستقلة إن لزم الأمر.

 **ADS SECURITIES**

www.adss.com

«الإسلامية لتنمية القطاع الخاص» تحتفي بإدراج صكوك بقيمة ٣٠٠ مليون دولار في ناسداك دبي



خالد العبودي يقرع جرس الافتتاح بحضور اركان المؤسسة الاسلامية لتنمية القطاع الخاص

المبادرة التي اطلقها صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة، رئيس مجلس الوزراء، وحاكم دبي. وقال رئيس مجلس ادارة ناسداك دبي **عبد الواحد الفهيم** «تتطلع البورصة للترحيب بالمزيد من ادراجات الصكوك من جهات عامة وخاصة دولية واقليمية. وفي ظل مساعينا لمواصلة بناء كتلة حرجة في قطاع اسواق رأس المال الاسلامية، سنزيد مدى ونطاق الخدمات التي نقدمها للمتعاملين في السوق، بما في ذلك تطوير منتجات جديدة وتعزيز روابطنا مع المستثمرين».

ومن جهته قال الرئيس التنفيذي لناسداك دبي **حامد علي** «تظهر علاقتنا المتنامية مع مجموعة البنك الاسلامي للتنمية التزامنا بخدمة جهات الاصدار المتوافقة مع الشريعة الاسلامية اينما كان مقرها، فضلا عن توفير الحضور والروابط الوثيقة مع المستثمرين».



الاسلامي ورئيس مجلس ادارة سوق دبي المالي **عيسى كاظم** «لا شك في ان هذا الادراج من جانب تلك المؤسسة الرائدة في مجال التمويل الاسلامي يمنح دفعة اضافية لنمو دبي بوصفها العاصمة العالمية للاقتصاد الاسلامي، وذلك في اطار

قرع الرئيس التنفيذي للمؤسسة الاسلامية لتنمية القطاع الخاص ICD جرس افتتاح السوق احتفالا بإدراج صكوك بقيمة ٣٠٠ مليون دولار اميركي في ناسداك دبي، ليرتفع بذلك اجمالي القيمة الاسمية للصكوك المدرجة حاليا في اسواق المال بدبي الى ٤٢.٦١ مليار دولار، الامر الذي يرسخ مكانة الامارة في صدارة مراكز ادراج الصكوك على مستوى العالم ويعزز دور دولة الامارات الريادي في هذا القطاع.

وقال الرئيس التنفيذي للمؤسسة **خالد العبودي**: «بوصفها البورصة العالمية التي تقدم خدماتها في المنطقة فإن ناسداك دبي توفر لنا روابط وثيقة بالمستثمرين في العالم الاسلامي وخارجه، فضلا عن الحضور العالمي والبنية الاساسية للإدراجات العالمية المستوى». ومن جهته قال محافظ مركز دبي المالي العالمي، الامين العام لمركز دبي لتطوير الاقتصاد

«موديز» تثبت «وربة» عند تصنيف ba3 مع نظرة مستقبلية مستقرة

ثبتت وكالة موديز للتصنيف الائتماني تصنيفات بنك وربة مع نظرة مستقبلية مستقرة. بمنحه تصنيف 2- baa2/PRIME للودائع بالعملة المحلية والأجنبية طويلة وقصيرة الأجل.

ونال البنك تصنيف ba3 ما يعكس الاقتصاد الكلي القوي للكويت، ومعايير مخاطر الأصول القوية، والمصدات الرأسمالية القوية التي يملكها البنك والأصول مرتفعة السيولة لديه.

وأفادت «موديز» ان «وربة» يركز في عمله على الخدمات المصرفية للشركات وعلى القروض الدولية المشتركة، في حين تتركز أنشطته بالنسبة لقطاع الأفراد داخل الكويت، ويركز في نشاطه الاستثماري على المستوى الدولي.

«بيتك» يفوز بحكم تمييز بقيمة ٤٤,٠٦ مليون دينار

فاز بيت التمويل الكويتي KFH بحكم من محكمة التمييز يقضي بإلزام البنك التجاري الكويتي بأن يؤدي له مبلغ ٤٤,٠٦ مليون دينار في النزاع المتعلق بمديونية دار الاستثمار للبنوك.

وأشار «بيتك» في إفصاح على موقع البورصة الى ان «هذا الحكم يمكن (بيتك) من التنفيذ على أموال البنك التجاري الكويتي، فور صياغة الحكم والحصول على الصيغة التنفيذية».

بدوره، أكد البنك التجاري في إفصاح منفصل على موقع السوق «احترامه لأحكام القضاء»، مشيراً الى «ان هذا الحكم وإن كان يقضي بإلزام البنك بأداء المبلغ المذكور إلا ان البنك وباعتباره أحد دائني شركة دار الاستثمار بصدد اتخاذ الإجراءات المقررة قانوناً للحفاظ على حقوقه».

«كابيتال انتيليجنس» تثبت تصنيف «مصرف قطر الإسلامي» عند "A"

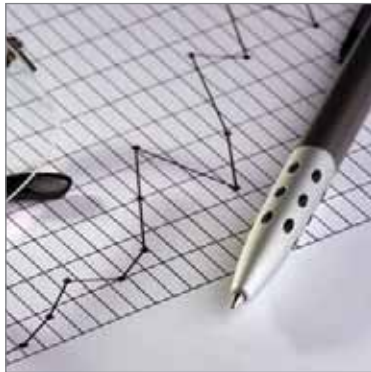
ثبتت وكالة التصنيف الدولية «كابيتال انتيليجنس» تصنيف مصرف قطر الإسلامي عند مستوى "A"، ورفعت مستوى التوقعات الى «مستقر» في ضوء التصنيف القوي للوضع المالي للمصرف عند مستوى (A)، كما تم تصنيف موقف العملات الأجنبية على المدى الطويل وال المدى المتوسط عند مستوى (A-) و (A2) مما يعكس القوة المالية الفعلية للمصرف، بناء على إمكانات قوة الاقتصاد القطري واستمرار الدعم الحكومي للمصارف القطرية.



Trusted.



United.



Credible.



Integrity.

Focused Insurance Solutions



الاتحاد
AL-ETIHAD

الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني
Trade Union Co-operative Insurance

Riyadh Branch
P.O. Box 25975
Riyadh 11476
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 11 4741093
Fax: +966 11 4793298
tui-riy@tui-sa.com

Jeddah Branch
P.O. Box 10163
Jeddah 21433
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 12 6603733
Fax: +966 12 6651895
tui-jed@tui-sa.com

Dammam Branch
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 13 8348545
Fax: +966 13 8348522
tui-dam@tui-sa.com

Unique Tel Number: 920006262

Makkah Branch
P.O. Box 10163
Jeddah 21433
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 12 5401026
Fax: +966 12 5372007
tui-mak@tui-sa.com

Hufuf Branch
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 13 5305545
Fax: +966 13 5307628
tui-huf@tui-sa.com

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

ميونيخ ري MUNICH RE وبيزلي BEAZLEY أعدتا معا عقد تأمين يغطي خسائر الاعتداءات الإلكترونية العقد يغطي الاستيلاء على قاعدة المعلومات ووقف تعطيل الجهاز مقابل فدية والتزوير والربح الفأنت حتى حدود مئة مليون يورو

في مواجهة موجة القرصنة الإلكترونية التي تتعرض لها المؤسسات المالية وغير المالية والتي تحولت الى خطر حقيقي يهدد سلامتها المالية، بادرت كل من:

١ - شركة ميونيخ ري MUNICH RE ممثلة بذراعها في لويديز كوربورات انشورنس بارتنر CORPORATE INSURANCE PARTNER،

٢ - شركة بيزلي BEAZLEY وهي إحدى كبرى الشركات العاملة في سوق لويديز والمتخصصة بضمن الأخطار غير العادية، ومن بينها القرصنة الإلكترونية،

الى اعداد عقد تأمين جديد يغطي أخطار الاعتداءات الإلكترونية CYBER ATTACKS وما ينتج عنها من خسائر على أنواعها (المعروفة حتى الآن).

ويغطي العقد الخسائر التي تتعرض لها المؤسسة التي تعرضت لاعتداء الكتروني، الأضرار الناشئة عن الأخطار المبينة أدناه حتى مبلغ سقفه الأعلى ١٠٠ مليون يورو. أما الأخطار التي يشملها:

١ - الاقحام والاعتداء HACKING OR MALWARE ATTACKS وما ينتج عنها من ضياع أموال من خلال الاستيلاء على قاعدة المعلومات وتزوير الفواتير وغيرها من الوثائق التي تدفعها المؤسسة دون ان تدرك انها مزورة.

وتبين الإحصاءات ان الأنظمة الإلكترونية التي اقتحمها قرصنة الإنترنت في الولايات المتحدة الأميركية بلغ عددها ١٩٣,٥ مليون نظام أو جهاز كمبيوتر. وقد استولى القرصنة على ١٠ بالمئة من قواعد المعلومات التي أمكن لهم اقتحامها.

٢ - تعطل النظام الإلكتروني (DDOS) DISTRIBUTED DENIAL OF SERVICE جراء اقتحامه وتدميره من قبل القرصنة. وتبين الاحصاءات ان ١٠ بالمئة من الأنظمة الإلكترونية التي جرى اقتحامها دمرت بنسبة ١٠٠ بالمئة.

٣ - الابتزاز الإلكتروني CYBER EXTORSION وهذا الخطر يمثل الفدية التي يدفعها صاحب النظام الإلكتروني أو الكمبيوتر الذي جرى تعطيله من قبل القرصنة كي يفكوا التعطيل الذي ألحقه به ويمكن له ان يعاود مزاولة أعماله. وقد انتشرت هذه الظاهرة وأخذ محامون اميركيون يفاوضون القرصنة على عناوين مجهولة من اجل دفع الفدية مقابل وقف تعطيل BLOCKING الجهاز.

٤ - الأضرار التي تلحق بالممتلكات والأفرقاء الثالثين DAMAGE TO PROPERTY AND THIRD PARTY والتي تلحق بالقرصنة بالجهاز الإلكتروني ويجعله يصدر أوامر تلحق الأذى بماله بالذات أو بالغير.

وتعليقاً على العقد الجديد الذي تم إعداده بالتعاون مع ميونيخ ري MUNICH RE قال ادريان كوكس ADRIAN COX رئيس قسم الأخطار الخاصة في بيزلي BEAZLEY «نحن فخورون جداً بالعقد الذي أنجزناه بالتعاون مع ميونيخ ري وهو يوفر التعويض عن الخسائر المادية والربح الفائت التي يمكن ان يتسبب بها الاعتداء على الأنظمة الإلكترونية».



JOACHIM WENNING
رئيس MUNICH RE



Munich RE

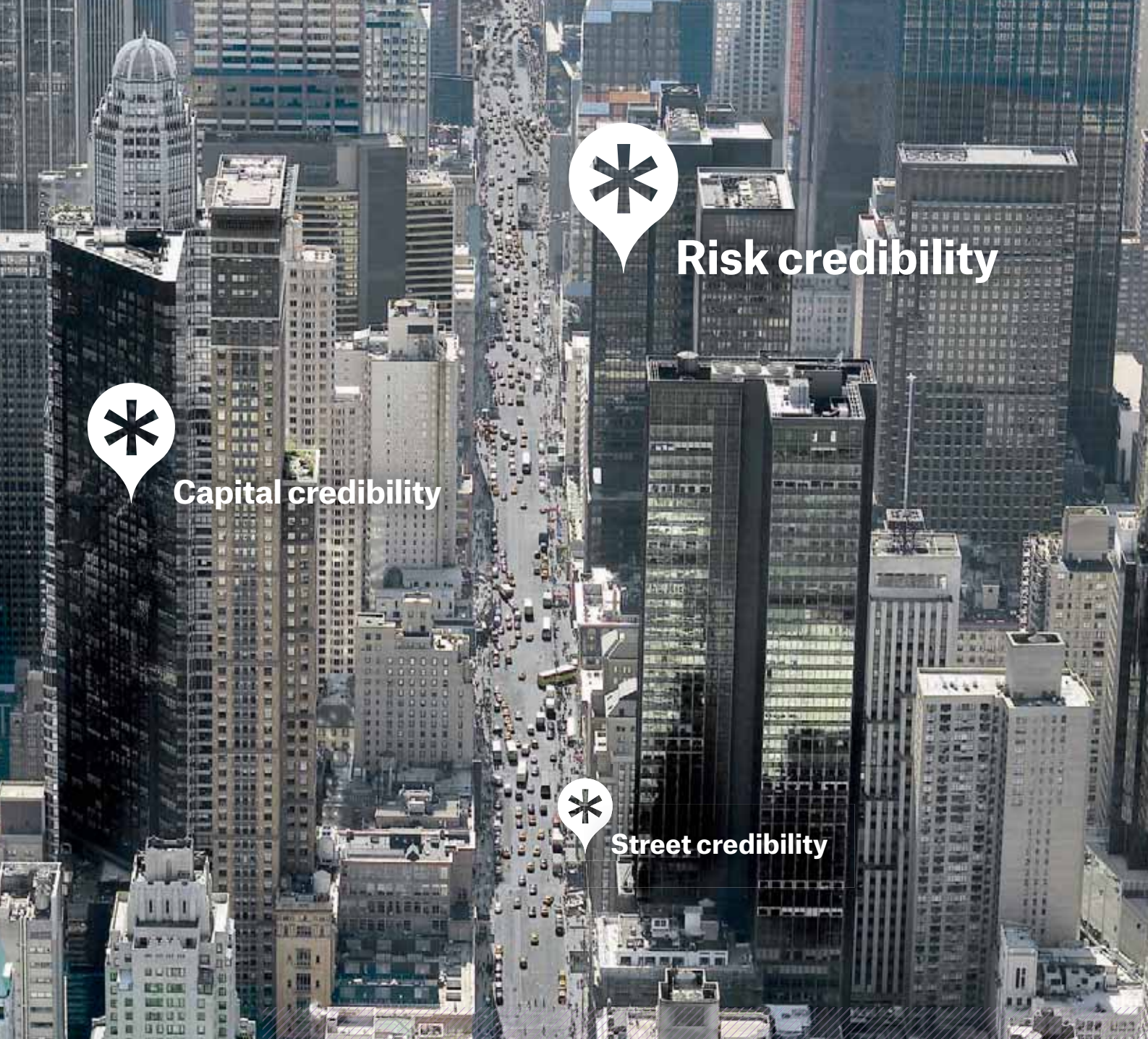
شعار MUNICH RE



رئيس شعار BEAZLEY

مجلس شيوخ ولاية اوكلاهوما يقر قانونا يلزم شركات التأمين بتغطية المصابين بمرض التوحد AUTISM

صوّت مجلس شيوخ ولاية اوكلاهوما على مشروع قانون يلزم شركات التأمين بتغطية الاشخاص المصابين بمرض التوحد AUTISM كغيرهم من المواطنين في الولاية. ويشمل التأمين نفقات التشخيص والتصوير والمعالجة للأطفال الذين تقل اعمارهم عن ٩ سنوات SCREENING DIAGNOSIS TREATMENT OF AUTISM. وولاية اوكلاهوما هي واحدة من سبع ولايات اميركية لم تكن تلزم شركات التأمين فيها من قبل بقبول تغطية المصابين بالتوحد. ويشمل عقد التأمين ايضا نفقات جلسات تحليل السلوك BEHAVIOR ANALYSIS حتى ٢٥ ساعة في الاسبوع على ان لا يتجاوز المبلغ الذي تدفعه شركة التأمين ٢٥ الف دولار اميركي في السنة.



Capital credibility



Risk credibility



Street credibility

Face any challenge with a partner who knows the way around.

Word on the street is we know risks. In complex times, it is important to partner with a reliable expert who has all risks in view. As a global reinsurer, we work together with you to create solutions that fit your needs. Helping you master any challenge.

Find out how at www.munichre.com

Coverages are underwritten by individual member companies of Munich Re. Certain coverages are not available in all states. Some coverages may be written on a nonadmitted basis.

NOT IF, BUT HOW



METLIFE فازت بحكم يقضي بإخراجها من خانة المؤسسات ذات التأثير على النظام المالي الأميركي

الان وزير الخزانة الأميركية قرر استئناف الحكم

بين شركة متلايف METLIFE الأميركية والادارة الأميركية نزاع حول التوصيف الذي اعطته السلطات المالية للشركة سنة ٢٠١٤ وهو: مؤسسة مالية لها تأثير على النظام المالي في اميركا SYSTEMATICALLY IMPORTANT (SIFI) FINANCIAL INSTITUTION. وتوصيف اي مؤسسة مالية أميركية على هذا النحو يوجب على المؤسسة ان تتزود بمزيد من الرسملة والاحتياطات المالية بحيث لا تؤدي اية انتكاسة تتعرض لها الى تعريض النظام الأميركي المالي لخطر.

وسبق للادارة الأميركية ان وضعت في خانة المؤسسات المالية ذات التأثير على النظام المالي، مصارف وشركات تأمين وصناديق مالية عديدة، الا ان شركة متلايف METLIFE لم ترض بتوصيفها في تلك المنزلة فتقدمت بدعوى امام المحكمة المختصة لرفع ذلك التوصيف عنها، وقد فازت بحكم صادر عن محكمة البداية يقضي بالموافقة على رفع التوصيف المشار اليه عنها بكونها تملك مواصفات المؤسسة المالية ذات الحجم الذي يجعل تعثرها مستحيلا TOO BIG TO FAIL. الا ان وزير الخزانة الأميركية جاك لو JACK LEW اعلن انه يرفض بشدة القرار الذي اصدرته محكمة البداية وهو سوف يتقدم بطلب نقض القرار امام المحكمة الاستئنافية لانه مقتنع بأن التوصيف الذي اعطى لشركة متلايف METLIFE جاء في محله ويمكنها ان تلبى الشروط المطلوبة منها على مستوى الرسملة والتحوط اللذين يفرضهما القانون على سائر المؤسسات المالية الضخمة والتي يمكن ان تلحق ضررا بالنظام المالي في اميركا في حال حصول ازمة مالية على غرار ما عرفته الولايات المتحدة الأميركية سنة ٢٠٠٨.



جاك لو

وزير الخزانة الأميركية

٤٥ ألف دراجة نارية سرقت ودفعت شركات التأمين أثمانها سنة ٢٠١٥

ما هي الدرجات الأكثر تعرضاً للسرقة!

وللدرجات النارية سارقوها، فلقد نشر المكتب الوطني لجرائم التأمين في الولايات المتحدة الأميركية NATIONAL INSURANCE CRIME BUREAU تقريره السنوي حول الدرجات النارية MOTORCYCLE التي سرقت خلال العام ٢٠١٥ وهي مغطاة لدى شركات التأمين ضد جميع الأخطار بما فيها السرقة. ويبين التقرير ان عدد الدرجات النارية التي سرقت خلال العام ٢٠١٥ بلغ ٤٥,٥٥٥ دراجة مقابل ٤٢,٨٥٦ دراجة سرقت سنة ٢٠١٤.

وذكر التقرير ان لائحة الدرجات المسروقة تبين ان الانواع العشرة الأولى من الدرجات التي تعرضت للسرقة والمفضلة من السارقين جاءت كالاتي:

TOP MOST STOLEN MOTORCYCLES IN 2015 هي من صنع الشركات الآتية:

هوندا HONDA ٨,٦٧٤ دراجة - ياماها YAMAHA ٧,٢١٤ دراجة - سوزوكي SUZUKI ٦,٠٦٥ دراجة - كاوازاكي KAWAZAKI ٤,٩٢٠ دراجة - هارلي دافيدسون HARLEY DAVIDSON ٤,٤١٦ دراجة - تاووتاو TAOTAO ٢,٧٥٧ دراجة - كاي ت ام سبورت KTM SPORT ٦٢٠ - استرونوتيكال باشان ASTRONAUTICAL BASHAN ٦٢٠ - جونواي JONWAY ٥٢٠ - كيمكو KYMKO ٥١٠.



STEVEN A. KANDARIAN

METLIFE

اوراق بنما PANAMA PAPERS تثير مخاوف اسواق التأمين العالمية

الفضائح تكشف عن اخطاء مهنية ارتكبها رؤساء وتنفيذيون ومغطاة عقود التأمين

بول برغمان PAUL BERGMANN المستشار لدى شركة ادسينسا ADSENSA للقضايا القانونية ذات العلاقة بالتأمين واعادة التأمين اعرب عن تخوفه من ان تؤدي الفضائح التي تتكشف يوما بعد يوم عما درج على تسميته بأوراق بنما PANAMA PAPERS الى نشوء نزاعات بين المصارف والشركات المالية المتورطة بالفضائح من جهة وشركات التأمين واعادة التأمين من جهة اخرى. ذلك ان الفضائح التي كشف عن بعضها تشير الى ان رؤساء ومدراء بعض المصارف والشركات المالية ربما ارتكبوا اخطاء مهنية عند تعاملهم مع الشركات التي جرى تسجيلها في الملاذات الضريبية TAX HAVENS عبر مكتب المحاماة البنمي MOSSACK FONSECA. وكان يتعين على اولئك الرؤساء والمديرين الامتناع عن التعامل مع المصارف والشركات التي لجأت الى مكتب المحاماة المشار اليه لتسجيل شركات ذات نشاط خارجي OFFSHORE تقوم عبرها بتنفيذ عمليات تحظرها قوانين تبييض الاموال MONEY LAUNDERING والتهرب الضريبي TAX EVASION في المواطن الاصلية لتلك المصارف وتبقى خافية على السلطات وهيئات الرقابة على المؤسسات المالية والمصرفية والتأمينية في المواطن الاصلية للشركات الأم.

نذكر ان عقد تأمين اخطاء الرؤساء والتنفيذيين DIRECTORS AND OFFICERS ERRORS AND OMISSIONS يغطي الاضرار التي تنتج عن اهمال او خطأ مهني يرتكبه الرئيس او المدير التنفيذي المسؤول.



PANAMA PAPERS



Anyone can take you for a ride. Only a few take you there safely.



You would not settle for the cheapest car. Why should reinsurance be different?

When your business is at risk, there is no room for error. One wrong turn can spell disaster. Trust the people you know. Because when it comes to the crunch, price will no longer be important.

Arig - your premium is our commitment.

www.arig.net



Voted 'Reinsurer of the Year 2014'
by the readers of the
Middle East Insurance Review

اكسا الفرنسية AXA استحوذت على كامل أسهم GLOBAL RE الألمانية التي كانت قيد التصفية

شركة غلوبال ري GLOBAL RE الألمانية كانت في ما مضى تحتل المرتبة السادسة بين شركات إعادة التأمين العالمية وكانت تتعاطى إعادة تأمين الاخطار العامة NON LIFE وتعمل على امتداد الكرة الارضية بما في ذلك الولايات المتحدة واوروبا وكندا واستراليا. وقد تعرضت الشركة لانكاسة في نتائجها الفنية جعلت مساهمها يقررون وقف العمل ووضع محفظة الشركة قيد التصفية RUN OFF وذلك اعتباراً من تشرين الاول (أكتوبر) ٢٠٠٢. ونقلت وسائل الاعلام ان مجموعة اكسا AXA الفرنسية وهي احد المساهمين في شركة غلوبال ري GLOBAL RE تقدمت بعرض الى سلطات الرقابة في المانيا تعلن فيه استعدادها للاستحواذ على الاسهم التي لا تملكها في غلوبال ري GLOBAL RE. ووافقت السلطات الألمانية المختصة على العرض كما وافق عليه بقية المساهمين وبذلك آلت ملكية شركة غلوبال ري GLOBAL RE بالكامل الى مجموعة اكسا الفرنسية AXA. وقال **سدريك دو لينار CEDRIC DE LINARES** المدير التنفيذي في مجموعة اكسا AXA «ان هذا الاستحواذ يدعم وجودنا في اسواق المانيا وان محفظة غلوبال ري التي هي قيد التصفية انتقلت إلينا وهي تتضمن احتياطات مالية فنية بقيمة ٩٨ مليون يورو».



سدريك دو لينار

AXA - فرنسا

تالبوت TALBOT اشتبهت بظروف احتراق الباخرة ورفضت دفع ثمنها

الشرطة انتظرت صاحب الباخرة خارج المحكمة وقبضت عليه عند خروجه منها

سنة ٢٠١١ تعرضت الباخرة اليونانية بريلينت فيرتوزو BRILLANTE VIRTUOSO لحريق ادى الى احتراقها بالكامل وهي مسجلة باسم شركة سويز فورتون انفستمنت SUEZ FORTUNE INVESTMENT التي يملكها رجل الاعمال اليوناني **ماريوس إيوبولوس MARIUS ILIOPOULOS**. وقد تقدمت الشركة مالكة الباخرة بمطالبة الى شركة تالبوت اندرايتينغ TALBOT UNDERWRITING التي تغطي جسم الباخرة وتعمل ضمن سوق لويديز بمطالبة بقيمة ٧٧ مليون دولار اميركي ثمن الباخرة المحترقة. وادعت الشركة مالكة الباخرة انه خلال مرور الباخرة في مياه اليمن صعد اليها قراصنة مسلحون وفجروا فيها قنبلة ادت الى اشتعال الباخرة ما اجبر الطاقم على مغادرتها وتركها تحترق لتغرق في ما بعد.

الا ان شركة تالبوت TALBOT تلقت معلومات تفيد بأن الحادث لم يحصل وأنه جرت «فبركته» من صاحب الباخرة كي يقبض ثمنها من شركة التأمين. وبعد ان رفضت الشركة المطالبة تقدمت الشركة مالكة الباخرة بدعوى امام المحكمة في لندن طالبة الزام الشركة الضامنة بدفع التعويض مع الفائدة والعطل والضرر. ودعت المحكمة رئيس الشركة **ماريو إيوبولوس MARIO ILIOPOULOS** للاستماع اليه فحضر وشرح كيف صعد القراصنة الى الباخرة واقدموها على تفجيرها.

الا ان شرطة مكافحة التزوير كانت في انتظاره خارج باب المحكمة وما ان انتهى من الاداء بتصريحه وخرج حتى قبض رجال الشرطة عليه ونقلوه الى السجن. وقد رفض محاميه **ريس كليفت RHYS CLIFT** وكذلك محامي الشركة الضامنة **كريس زافوس CHRIS ZAVOS** الادلاء بأي تصريح بانتظار ان تعلن نتائج التحقيق مع صاحب الباخرة.



الباخرة BRILLANTE VIRTUOSO

اغراء الموظفين حاملي الأسرار في شركة وساطة وضمهم الى شركة منافسة لا يمر من دون عقاب

جاي ال تي JLT تدفع لويليس WILLIS تعويضاً قدره ٢٢ مليون جنيه استرليني

اغراء الموظفين والعاملين في شركة تأمين أو وساطة أو إعادة من قبل شركة منافسة بغية اقناعهم بالتخلي عن مراكزهم والانضمام الى الشركة المنافسة مع كل ما يحملونه من اسرار ومعلومات سرية وداخلية يشكل فعلاً غير قانوني، يعرض الشركة المنافسة للملاحقة القضائية.

ففي العام ٢٠١٥ أقدمت شركة الوساطة جاردين لويديز تومسون (JLT) على تشليح شركة ويليس WILLIS فريق العمل المتخصص باكتتاب أخطار الاستيلاء على المجوهرات والأعمال الفنية ذات القيمة العالية FINE ARTS OF JEWELLERY وذلك عبر تقديم اغراءات مالية ورواتب وحوافز مضاعفة.

ولقد اعتبرت شركة ويليس WILLIS العمل الذي أقدمت عليه شركة (JLT) بمثابة اعتداء على أسرارها الداخلية ومعلومات خاصة تتعلق بمحفظتها الاكتتابية، وتقدمت بدعوى أمام القضاء البريطاني تطالب منافستها المدعى عليها بملايين الجنيهات تعويضاً عن الضرر الذي ألحقته بها.

ويبدو ان تطورات الملاحقة القضائية أوحث لشركة جاي ال تي JLT بأنها سوف تدان ويحكم عليها بدفع تعويض ضخم. ولذا سعت الى إجراء تسوية مع شركة ويليس WILLIS المدعية حيث توصلتا الى اتفاق يقضي بانتهاء النزاع خارج المحكمة على ان تدفع جاي ال تي JLT تعويضاً قدره ٢٢ مليون جنيه استرليني.



Pull away from the pack at the sales table.



When you have Assist America as part of your product suite, you can harness the power of a truly meaningful differentiator at the sales table. Take the focus away from bottom line price and leverage the many unique advantages of the Assist America program.

Our global emergency services plan resolves travel medical emergencies for employers and their staff, with no exclusions for pre-existing conditions, geographic territories, adventure sports or suicide, and with no financial caps or limits. A single phone call to our medically-certified, multilingual Operations Center puts our resources in motion on behalf of any member (and their spouse and dependent children) in need, whether they are traveling on business or pleasure.

Assist America Advantages:

Hospital Admission Assistance

The security of knowing you can gain entrance to any hospital in the world at any time

No Pre-existing Condition Exclusions

You will never be turned down for services because of an existing health condition

No Restricted Countries

Travel anywhere on the globe knowing you are protected regardless of world events

No Subrogation against Insurance Policies

No chargebacks to anyone, ever

No Hazardous Sports Exclusions

There are no exclusions for extreme sports

Win Sales: Assist America will always give you the edge over competitors.

Assist America's global emergency services include:

- Medical Consultation & Referral
- Prescription Assistance
- Hospital Admission Assistance
- Emergency Medical Evacuation
- Medical Repatriation
- Return of Mortal Remains
- Care of Minor Children
- Compassionate Visit
- Lost Luggage/Document Assistance
- Legal/Interpreter Referrals
- Pre-Trip Information
- Early Return
- Care of Elder

Second Medical Opinion: allows a participant to receive a documented second medical opinion on a complex, grave or critical illness diagnosis, directly from a specialist working in a world class U.S. medical institution with no usage limit, no limitations for type of illness or pre-existing condition.

Assist America of the Middle East and North Africa, S.A.L.
Modca Bldg., Hamra Street. 4th Floor, Suite 401
Beirut, Lebanon

For more information, contact:
+961 70 86 86 48 or +961 76 55 58 59

Download the Assist America Mobile App



assist america®

الرئيس التنفيذي لشركة أليانز ALLIANZ: نتخلى عن أي من الشركات التابعة لنا

إذا لم تحقق عائداً يزيد عن ١٠ بالمئة سنوياً

باعت شركة كورية ذات محفظة مكونة من ١,٢ مليون عقد تأمين على الحياة

للصينيين حكمة يتميزون بها عن سائر شؤون العالم، وهي التي جعلتهم ينقلون اقتصاد الصين إلى المرتبة الثانية بعد الولايات المتحدة الأميركية بين اقتصادات العالم.

وبعد ان نمت شركات التأمين الصينية إلى أحجام عملاقة بحيث تجمعت لديها احتياطات مالية وفنية هائلة، أخذت توجه استثماراتها إلى الدول الصناعية حيث استحوذت على أبراج وفنادق في لندن ونيويورك وغيرها من المدن الكبرى، أبراج وفنادق ومجمعات تشكل ثروات تراثية إضافة إلى كونها تدرّ على أصحابها عوائد استثمارية كبيرة.

وبعد ان استحوذت على فندق ولدورف استوريا WALDORF ASTORIA التاريخي في نيويورك، تقدمت شركة انبانغ للتأمين ANBANG الصينية بعرض لشراء مجموعة ستاروود للفنادق والمنتجعات السياحية الأميركية STARWOOD HOTELS AND RESORTS بقيمة ١٤ مليار دولار أميركي. إلا أنها وبعد ان تعرضت لمضاربة من مؤسسات أميركية أخرى قررت سحب العرض واتجهت إلى كوريا الجنوبية حيث اشترت من مجموعة أليانز الألمانية ALLIANZ شركتين كانت أليانز قد أسستهما سنة ١٩٥٤ في كوريا الجنوبية، الأولى شركة تأمين على الحياة وتحمل اسم ALLIANZ LIFE INSURANCE KOREA وهي تملك محفظة تضم ١,٢ مليون عقد تأمين على الحياة، والثانية شركة استثمارية تحمل اسم ALLIANZ GLOBAL INVESTORS KOREA.

وذكرت وكالة بلومبرغ BLOOMBERG ان الشركة الكورية انتجت العام الماضي أرباحاً بقيمة ١,٩ مليار دولار أميركي، إلا أنها سجلت خسارة نهاية السنة بقيمة ٢٤٤ مليون يورو، وتلك الخسارة هي التي أغاظت الشركة الألمانية وحملتها على بيع الشركة. وقال أوليفر بايت OLIVER BAETE الرئيس التنفيذي لمجموعة أليانز الألمانية «اننا نتطلع إلى عائد سنوي لا يقل عن ١٠ بالمئة على حقوق المساهمين RETURN ON EQUITY من الشركات التابعة لنا. والشركة التي لا تحقق مثل هذا العائد سوف نتخلى عنها».

وتخضع صفقة البيع لموافقة سلطات مراقبة شركات التأمين والاستثمار في الدولتين المعنيتين أي كوريا الجنوبية وألمانيا.

وذكرت وكالة بلومبرغ BLOOMBERG ان مجموع موجودات شركة انبانغ الصينية ANBANG يتجاوز ٢٣٥ مليار دولار أميركي!



OLIVER BAETE

ALLIANZ



شعار ANBANG

العالم العربي ليس المنطقة الوحيدة التي تقل فيها نسبة الاختراق التأميني عن واحد بالمئة

أكسا الفرنسية (AXA) استحوذت على شركة تأمين فيليبينية بغية تكثيف بيع عقود التأمين

عبر المصارف BANCASSURANCE

الاختراق التأميني أو مساهمة التأمين في الناتج المحلي تقل عن واحد بالمئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مجتمعة، وان كانت تتجاوز ٣ أو ٤ في المئة في دول عربية معينة من بينها لبنان وتونس الخ.. ويبدو ان النسبة المنخفضة للاختراق التأميني لا تقتصر على العالم العربي وحسب بل تشمل دولاً آسيوية كبيرة، ذات الكثافة السكانية العالية، ومن بينها الفلبين (عدد سكانها ١٠٢ مليون نسمة).

وفي بيان أصدرته شركة أكسا الفرنسية (AXA) بعد استحوادها على شركة تأمين فيليبينية هي تشارتر بينغ أن انشورنس CHARTER PING AN INSURANCE أعلنت انها تنوي تسويق منتجات شركتها الفلبينية الجديدة عبر شبائك المصارف BANCASSURANCE على نحو مكثف وأنها اتفقت على ذلك مع مصرفين فيليبينيين هما جي تي كابيتال GT CAPITAL وميترو بنك METRO BANK.

أضافت أكسا AXA ان نسبة الاختراق التأميني في الفلبين ما تزال ٠,٤٥ بالمئة أي تقل عن نصف بالمئة. وهذا يعني ان مجالات التطوير وتنشيط بيع عقود التأمين عبر المصارف مفتوحة أمامها.

وكانت أكسا AXA قد استحوذت على الشركة الفلبينية مقابل مبلغ نقدي قدره ٤٠ مليون يورو. وينتظر ان يجري تعديل اسم الشركة الفلبينية ليصبح أكسا الفلبين AXA PHILIPINE.

نذكر ان رئيس مجلس ادارة أكسا CHAIRMAN CEO رئيسها التنفيذي هنري دو كاستريز HENRI DE CASTRIES (٦١ سنة) قرر ان يتقاعد باكراً بعد ان عمل في الشركة ١٦ عاماً.

وسوف يتسلم منصب الرئيس التنفيذي (CEO) للشركة توماس بوبرل THOMAS BUBERL الألماني الجنسية، ويتسلم دوني دوفرن DENIS DUVERNE رئاسة الشركة CHAIRMAN وهذا الأخير يشغل حالياً منصب نائب الرئيس التنفيذي.



توماس بوبرل

AXA

WE COVER IT ALL

تغطية شاملة



مهما اختلفت احتياجاتكم، في القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين قمنا بتصميم خطة تأمين مبتكرة توفر خدمات التأمين التي تحتاجونها أياً كان نوعها، للحماية من الخسائر وتغطيتها بشكل فعال في حال وقوعها.

القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين هي إحدى الشركات الرائدة في تقديم خدمات التأمين للأفراد والشركات منذ أكثر من ثلاثة عقود.

معنا أنتم في أيدي أمينة لمواجهة المستقبل.

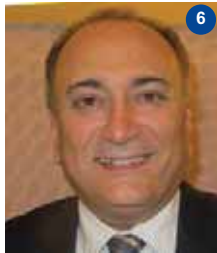
For more info, visit www.qgirco.com
or call us on +974 442 82222
We'd love to hear from you

 **QATAR GENERAL**
Insurance & Reinsurance

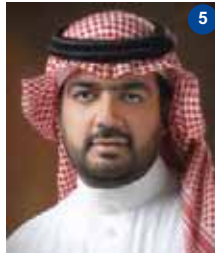
اقساط التأمين في المملكة العربية السعودية تخطت ٩,٥ مليارات دولار

وبالنسبة للاقساط فقد ارتفع مجموع اقساط الشركات العاملة في المملكة بنسبة ٢٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٤ ليصل الى ٩,٥ مليارات دولار اميركي، وقد احتفظت الشركات بنحو ٨٢ في

اظهرت القرارات التي اتخذتها مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» صوابيتها على المدى البعيد فمعظم الشركات تمكنت في العام ٢٠١٥ من تحقيق نتائج افضل من العام ٢٠١٤.



مشعل كرم
UCA



عبد العزيز السديس
AL RAJHI TAKAFUL



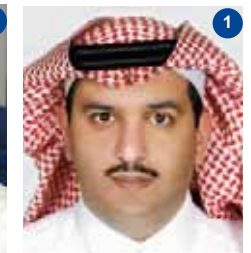
ناصر البني
MALATH



محمد الشايح
MEDGULF



طل ناظر
BUPA ARABIA



رائد تميمي
TAWUNIYA



JOHNSON VARUGHESE
WALAA



XAVIER DENYS
ALLIANZ SAUDI FRANSI



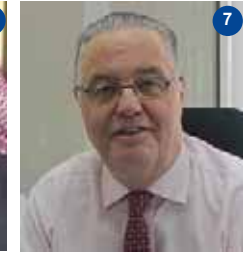
حسام القناص
TRADE UNION



ممدوح آل عزام
SAGR COOP



حسن علي
SAICO



GARY LEWIN
AXA COOP



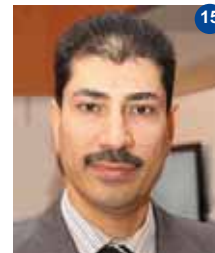
سامر كنج
BURUJ



هيثم البكري
WATANIYA



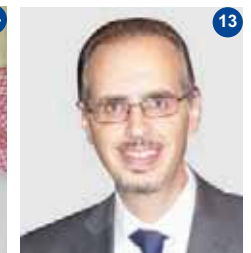
عبد الرحمن السهلي
WAFI



باسم عوده
ARABIAN SHIELD



هشام الشريف
ACIG



عمار حلواني
ARABIA COOP



مشعل الشايح
AHLIA COOPERATIVE



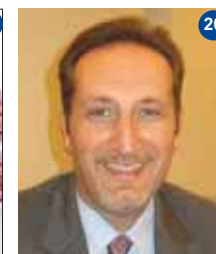
عبد العزيز الخريجي
ACE ARABIA



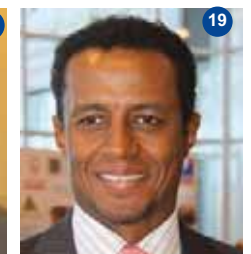
عبد الرحمن العبره
AHLI TAKAFUL



عمر العجلاني
SALAMA



خالد اللقاني
ALAMIYA



ماجد سرور
AMANA COOPERATIVE



سليمان الهلال
SANAD



LEE SHUREY
ENAYA



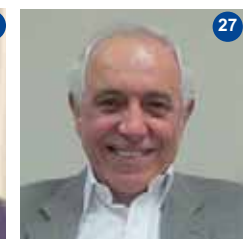
صقر نادر شاه
AL JAZIRA TAKAFUL



كارل طاشدجيان
METLIFE ALICO AIG ANB



JUN HEMMI
AL INMA TOKIO MARINE



منير البوروني
GULF UNION

المراتب الثلاث الأولى للتعاونية وبوبا وميدغلف

حصة الشركات العشر الأولى ٧٦ في المئة

من مجموع الاقساط

بلغت حصة الشركات العشر الأولى ٧٦,٣ في المئة من مجموع الاقساط وتتقاسم الشركات الـ ٢٤ الأخرى النسبة المتبقية من الاقساط وهي ٢٣,٧ في المئة.

المئة من الاقساط.

وارتفعت موجودات ASSETS الشركات بنسبة ١٥ في المئة الى ١٣,٥ مليار دولار، كما ارتفعت حقوق المساهمين EQUITY الى أكثر من ٣ مليارات دولار. أما الأرباح الصافية فارتفعت بنحو ٢٦٪ الى ٢٨٠,٧ مليون دولار. وفي ما يأتي لائحة بالنتائج التي تمكنا من جمعها حول الاقساط المكتتبة لسنة ٢٠١٥ :

Results (US \$ 000)

Rank	Company Name	Gross Written	Gross Written	Net Written	Net written	Assets	Assets	Shareholders	Profits	Profits
		Premium	Premium	Premium	Premium	2015	2014	Equity	2015	2014
		2015	2014	2015	2014			2015		
01	TAWUNIYA	2,012,100	1,655,400	1,712,390	1,281,100	3,090,000	2,650,270	615,750	171,280	149,370
02	BUPA ARABIA	1,954,130	1,530,780	1,942,810	1,508,970	1,640,800	1,261,000	444,400	172,000	80,340
03	MEDGULF	1,100,000	1,180,000	895,610	852,900	1,478,000	1,490,000	243,240	-66,900	51,600
04	MALATH	496,930	376,800	406,340	337,530	505,520	519,250	68,920	-500	-3,600
05	AL RAJHI TAKAFUL	363,170	251,960	327,490	192,110	477,520	308,560	90,800	11,350	4,160
06	UCA	339,130	310,710	237,770	208,650	498,700	367,150	66,590	-14,120	-21,400
07	AXA COOPERATIVE	300,840	277,360	267,210	243,060	407,160	314,690	124,920	7,430	4,160
08	SAICO	236,860	214,330	149,430	145,400	328,740	261,110	65,940	9,810	5,400
09	SAGR COOP	230,360	64,000	211,540	46,050	345,200	219,870	108,150	27,360	7,080
10	TRADE UNION	225,600	220,000	178,040	173,000	357,000	360,000	67,510	6,870	-3,800
11	ALLIANZ SAUDI FRANSI	214,200	193,400	122,770	112,170	508,900	428,550	53,580	6,360	4,240
12	WALAA	200,800	173,230	143,830	68,580	315,880	237,350	86,050	-15,000	1,290
13	ARABIA COOP	174,400	172,000	110,500	110,080	290,020	255,000	63,410	-2,750	510
14	ACIG	146,520	79,300	121,650	56,700	136,010	94,710	31,190	2,970	2,380
15	ARABIAN SHIELD	141,650	120,715	88,850	72,850	223,120	513,300	74,570	11,010	4,090
16	Wafa	139,120	57,170	108,730	37,700	64,060	58,450	7,860	-16,800	280
17	WATANIYA	138,330	115,710	62,490	51,060	180,850	152,760	14,820	-2,890	3,080
18	BURUJ	119,200	101,150	102,810	86,690	213,660	122,200	62,150	8,860	5,360
19	AMANA COOPERATIVE	110,410	104,480	89,180	73,460	174,000	181,900	29,700	-3,400	-19,650
20	ALAMIYA (RSA)	107,210	89,380	68,080	45,800	241,870	248,880	78,000	7,280	-7,500
21	SALAMA	104,470	85,060	98,430	79,780	130,160	79,030	45,840	820	490
22	AHLI TAKAFUL	96,280	90,800	19,840	20,870	300,150	266,020	51,780	9,180	8,290
23	GULF GENERAL	93,850	97,850	45,670	50,670	177,850	166,630	47,000	-7,305	7,450
24	SAUDI SOLIDARITY TAKAFUL	80,910	49,850	55,710	42,530	182,620	159,050	54,280	-13,700	-16,000
25	ACE ARABIA	71,690	66,050	32,370	27,120	179,530	164,770	52,310	3,720	4,200
26	AHLIA COOPERATIVE	69,250	63,600	62,730	61,100	124,000	130,850	32,310	-14,380	-14,160
27	GULF UNION	59,980	91,160	26,580	55,530	140,300	154,720	33,870	3,300	-2,120
28	AL INMA TOKIO MARINE	58,760	24,690	16,290	9,910	153,330	48,420	83,450	-5,840	-7,830
29	SABB TAKAFUL	53,920	51,490	45,240	43,960	227,390	237,470	94,690	970	4,530
30	METLIFE AIG ANB	38,600	1,530	25,780	80	141,420	38,380	23,640	-8,400	-11,650
31	ALJAZIRA TAKAFUL	18,980	8,060	7,380	1,610	124,240	104,110	99,130	4,710	2,600
32	ENAYA	18,920	8,710	11,300	5,220	81,310	79,140	53,410	-13,870	-12,800
33	SANAD	40	33,080	-	19,490	65,400	70,000	9,500	1,340	-7,850
34	WEQAYA TAKAFUL *	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total (US\$ 000)		9,516,610	7,959,805	7,794,840	6,121,730	13,504,710	11,743,590	3,078,760	280,765	222,540
SAUDI RE		214,620	148,340	201,280	130,900	585,640	515,190	214,020	30	2,890

* Not Published

جمعية شركات الضمان ACAL جدّدت ثقتها بـماكس زكار رئاسة GAIF تنتقل الى لبنان لسنتين اعتباراً من ٢٤ أيار ٢٠١٦



اعضاء مجلس الادارة ويظهر من اليمين: الكسندر ماتوسيان، أنطوان عيسى، عبده الخوري، ناجي سلطانم، ايلي طريبيه، علي الجباعي، ماكس زكار، ايلي نسناس، روجيه تابت، جورج منكوش، اسعد ميرزا وريكاردو سليمان



من اليمين: غسان صعب، ماكس زكار، المحامي زياد بارود، روجيه تابت وصبحي الحسيني



في الصف الأول من اليسار: فؤاد صوايا وروجيه زكار وفي الثاني: سلام حنا، ايلي نسناس، اسعد ميرزا وجوزف اسمر

عبده الخوري نائباً للرئيس، ناجي سلطانم أميناً لسر وروجيه تابت أميناً للصندوق



من اليسار: جورج أبي راشد، أنطوان جمال وأرنست شويري



من اليمين: القنصل زياد عيسى ومروان سالم



من اليسار: عبده خوري، بيار تلحمي، مروان جبر، رشا مكي وفي الخلف سليم لوقا

- أما الاعضاء الثمانية الباقون فهم:
- (١) المشرق AL MASHREK يمثلها الكسندر ماتوسيان.
 - (٢) التجارية المتحدة UCA يمثلها عبده الخوري.
 - (٣) أكسا الشرق الأوسط AXA M.E يمثلها ايلي نسناس.
 - (٤) اليانز سنا ALLIANZ SNA يمثلها أنطوان عيسى.
 - (٥) فيديليتي FIDELITY يمثلها فريدريك صيقللي.
 - (٦) ترست كومباس TRUST COMPASS يمثلها علي الجباعي.
 - (٧) كمبرلند CUMBERLAND يمثلها رزق الخوري.

- ماكس زكار (التجارية COMMERCIAL) ٢٨ صوتاً.
- أسعد ميرزا (كابيتال CAPITAL) ٣٣ صوتاً.
- ناجي سلطانم (فيكتور VICTOIRE) ٣١ صوتاً.
- وبعد انتخاب الأعضاء الأربعة الجدد التأم مجلس الإدارة المكوّن من ١٢ عضواً وانتخب هيئته الإدارية الجديدة على النحو الآتي:
- ماكس زكار رئيساً.
- عبده الخوري نائباً للرئيس.
- ناجي سلطانم أميناً لسر.
- روجيه تابت أميناً للصندوق.

جدّدت شركات التأمين في لبنان ثقتها بـماكس زكار، وأعدت انتخابه رئيساً لجمعيتها لولاية كاملة هي ثلاث سنوات.

وكان زكار قد تسلّم رئاسة الجمعية لسنة واحدة، وهي السنة التي كانت قد تبقت من عضويته في مجلس الإدارة السابق.

وكانت الجمعية العمومية للشركات الأعضاء قد انعقدت في ٢٦ نيسان (ابريل) الماضي لانتخاب أربعة أعضاء جدد يحلون بدلاً لأربعة آخرين كانت قد انتهت عضويتهم. وقد فاز بالمقاعد الأربعة كل من:

– روجيه تابت (المتحدة UNITED) ٤٢ صوتاً.



من اليمين: كامل شمندي، ارنست شويري، ميشال نجيم، ناجي سلطانم وفي الخلف جان ماري نعمان



ريمون شام وفي الصف الخلفي كارول فغالي وهشام براج



من اليمين: مروان جبر وفادي شرقاوي



في الصف الاول سهي بساط وجان حليس وفي الخلف ايلي ناكوزي وعلي جباعي



من اليسار: القنصل جوزف عيسى، القنصل زياد عيسى وبيار سبعلاني وفي الخلف ادوار طرابلسي وماريا صادر



من اليمين: نبيل لحام وانطوني الفضل



فاتح بكداش

المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي للسيارات

المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي للسيارات فائض العام ٢٠١٥ نصف مليار ليرة لبنانية

نشرت المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي للسيارات خلال الجمعية العمومية لشركات التأمين ميزانيتها لسنة ٢٠١٥، وهي تبين ان المؤسسة حققت خلال العام ٢٠١٥ فائضاً مالياً بقيمة ٥٠٥ ملايين ليرة لبنانية.

وقعت الميزانية مفوض الرقابة بيكا حاتم وشركاه BECA HATEM AND PARTNERS. وتبين الميزانية ان مبيعات المؤسسة من اللواصق VIGNETTES خلال العام ٢٠١٥ بلغت ٦٨٤ مليون ليرة لبنانية وهي أتت على المؤسسة بربح صاف قدره ٥٧٢ مليون ليرة لبنانية.

ووزعت المؤسسة على أعضائها المكونين من ممثلين لهيئات القطاع العام (رئيسة مصلحة الميكانيك ممثلة وزارة الإقتصاد والتجارة) وممثلي شركات التأمين رواتب بقيمة ٢٩٤ مليون ليرة لبنانية.

ويذكر تقرير مفوض الرقابة ان المؤسسة حققت منذ نشوئها العام ٢٠٠٣ وحتى اليوم فوائض بلغت ٥,٦٨ مليارات ليرة لبنانية، يضاف اليها الفائض الذي جرى تحقيقه سنة ٢٠١٥ وهو بقيمة نصف مليار ليرة لبنانية. نذكر ان رئيس مجلس إدارة المؤسسة الوطنية هو فاتح بكداش الرئيس التنفيذي لشركة أروب AROPE.

الكسندر ماتوسيان مستمر في التبرع

يذكر تقرير مفوض الرقابة ان الكسندر ماتوسيان عضو مجلس الإدارة تبرع بالراتب السنوي الذي يعود له من المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي للسيارات والبالغ ٨,٦٤٠,٠٠٠ ليرة لبنانية الى جمعية شركات الضمان وذلك جريباً على عادة كان اتبعها والده المرحوم ابراهام ماتوسيان من قبل والتزمها هو منذ انتخابه عضواً في المؤسسة المذكورة.

٢٠١٥ من ١,٦٨ مليار ليرة لبنانية الى ٣٨٧ مليون ليرة لبنانية، وذلك على الرغم من ان الجمعية كانت قد ضاعفت قيمة الاشتراك السنوي لعضوية الجمعية.

أما السبب الذي جعل أموال الجمعية تتراجع فهو تنامي نفقاتها الإدارية وبدلات أتعاب الشركات المكلفة بإدارة قاعدتها المعلوماتية واحتياطات نهاية الخدمة واشتراكات الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي الخ..

٨) كابيتال CAPITAL يمثلها أسعد ميرزا.

زكّار يتراأس الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF للسنتين المقبلتين

وعملاً بنظام الجمعية يتولى ماكس زكّار رئاسة الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF بكونه ممثلاً للدولة المضيفة للمؤتمر ٣١ الذي ينعقد في بيروت بين ٢٣ و٢٦ أيار (مايو) الحالي.

ويمنح نظام الاتحاد العام العربي للتأمين على ان رئاسة الاتحاد تنتقل كل سنتين الى رئيس جمعية التأمين في الدولة المضيفة وذلك لدورة تستمر سنتين.

ميزانية الجمعية وحساباتها المالية

تراجع الأموال الجاهزة الى ٢٨٧ مليون ليرة لبنانية

وكما في كل سنة أقرت الجمعية العمومية ميزانية الجمعية لسنة ٢٠١٥ والتي أعدتها شركة سمعان غلام وشركاهم بكونها مفوضة الرقابة. كما أبرأت الجمعية ذمة رئيس وأعضاء مجلس الإدارة. وتبين من الميزانية التي جرى توزيعها على الأعضاء خلال الاجتماع ان أموال الجمعية انخفضت خلال العام

روجيه ثابت فاز بالعدد الأكبر من الأصوات

روجيه ثابت رئيس مجلس الإدارة المدير العام لشركة التأمينات المتحدة UNITED فاز بالعدد الأكبر من الأصوات حيث نال ٤٢ صوتاً وهذه هي المرة الثانية التي ينتخب فيها ثابت لمنصب أمين الصندوق في الجمعية.

بنكرز BANKERS احدى شركات التأمين الثلاث اللبنانية حاصلة على تصنيف دولي أ.م.بست: رسملتها وادأؤها المتين يدعمان تصنيفها في مرتبة (جيد)



ريمون شام



جينو نادر

شركة بنكرز اشورنس ش.م.ل. BANKERS ASSURANCE SAL التابعة لمجموعة ناسكو NASCO هي من بين شركات لبنانية قليلة جدا حصلت على تصنيف من وكالة دولية مختصة هي ا.م.بست A.M.BEST، اما التصنيف الذي قد حصلت عليه فهو بي دو بل بلوسز B++ الذي يعادل تريبيل بي.

وهذا التصنيف يجعلها مقبولة من هيئات الاشراف العربية في الدول العربية ذات انظمة التأمين المتشددة لا سيما المملكة العربية السعودية. وفي بيان جديد اصدرته وكالة ا.م.بست A.M.BEST بتاريخ ٢٥ نيسان (ابريل) ٢٠١٦ اعلنت ان شركة بنكرز اشورنس تحتفظ بالتصنيف الذي حصلت عليه سابقا لجهة القدرة المالية وهو بي دو بل بلوس B++ الذي يعني جيد GOOD وتريبيل بي BBB لجهة قدرتها

الاتمائية CREDIT RATING مع نظرة مستقبلية مستقرة STABLE OUTLOOK. وجاء في البيان الصادر عن ا.م.بست AM BEST ان شركة بنكرز BANKERS تملك رسمة داعمة لهذا التصنيف SUPPORTIVE RISK ADJUSTED CAPITALIZATION ومحتسبة على اساس الاخطار التي تأخذها على عاتقها. كما تتميز بسجل قوي من الأداء الفني وموقع جيد في سوق التأمين في لبنان

TRACK RECORD OF SOLID TECHNICAL PERFORMANCE AND GOOD BUSINESS PROFILE IN THE LEBANESE MARKET

إلا ان الوكالة سجّلت عاملاً غير ايجابي وهو تمركز الأخطار التي تغطيها شركة بنكرز في لبنان وهي أخطار مرتبطة بالأوضاع الإقتصادية والسياسية. أضافت الوكالة: إلا ان شركة بنكرز BANKERS نجحت في الحفاظ على نسبة مركبة COMBINED LOSS RATIO اجماليها ٩١ بالمئة على امتداد السنوات الخمس السابقة وحققت أرباحاً بقيمة ٧ ملايين دولار أميركي سنة ٢٠١٤.

يرأس مجلس إدارة بنكرز جينو نادر والرئيس التنفيذي ريمون شام.

نذكر ان النسبة المركبة COMBINED RATIO تتكون من المطالبات المدفوعة والعلاقة إضافة الى النفقات الإدارية والعمولات المدفوعة للوسطاء.

عمر بيلاي ومازن ابو شقرا عضوان جديدا في المجلس الوطني للضمان

وغسان ناكوزي استعاد المقعد المخصص لشركات التأمين الاجنبية



غسان ناكوزي



مازن أبو شقرا



عمر بيلاي

فاتنا ان نذكر في الخبر المنشور في عدتنا لشهر نيسان (ابريل) الماضي ان الهيئة الجديدة للمجلس الوطني للضمان ضمت عضوين جديدين هما:
- عمر بيلاي (كونتنتنتال ترست (مجموعة الحريري للتأمين) ممثلا لشركات التأمين الوطنية.

- مازن ابو شقرا (جنرال ري GEN RE) ممثلا لشركات اعادة التأمين. كما فاتنا ان نذكر ان غسان ناكوزي (METLIFE) استعاد مقعده في المجلس الوطني للضمان ممثلا لشركات التأمين الاجنبية.

وسبق ان ذكرنا ان للمجلس المذكور هيئة استشارية يرأسها وزير الإقتصاد والتجارة ويستطلع رأيها في شؤون صناعة التأمين والقرارات التي يصدرها الوزير أو التشريعات التي يقترحها على مجلس الوزراء، إلا ان رأي المجلس يبقى استشارياً وغير ملزم للوزير.

سكور SCOR الفرنسية: الأوضاع ما تزال صعبة ومع ذلك جددنا عقود واتفاقات شهر نيسان (ابريل) ٢٠١٦ بنمو نسبته ٤,٧ بالمئة



فكتور بنييه

SCOR

أدعت شركة سكور الفرنسية لإعادة التأمين SCOR ان عقود واتفاقات إعادة التأمين التي جددتها بتاريخ أول نيسان (ابريل) ٢٠١٦ سجلت ارتفاعاً في الأقساط المكتتبه نسبته ٤,٧ بالمئة وبلغ مجموع الأقساط ٤٤٠ مليون دولار أميركي.

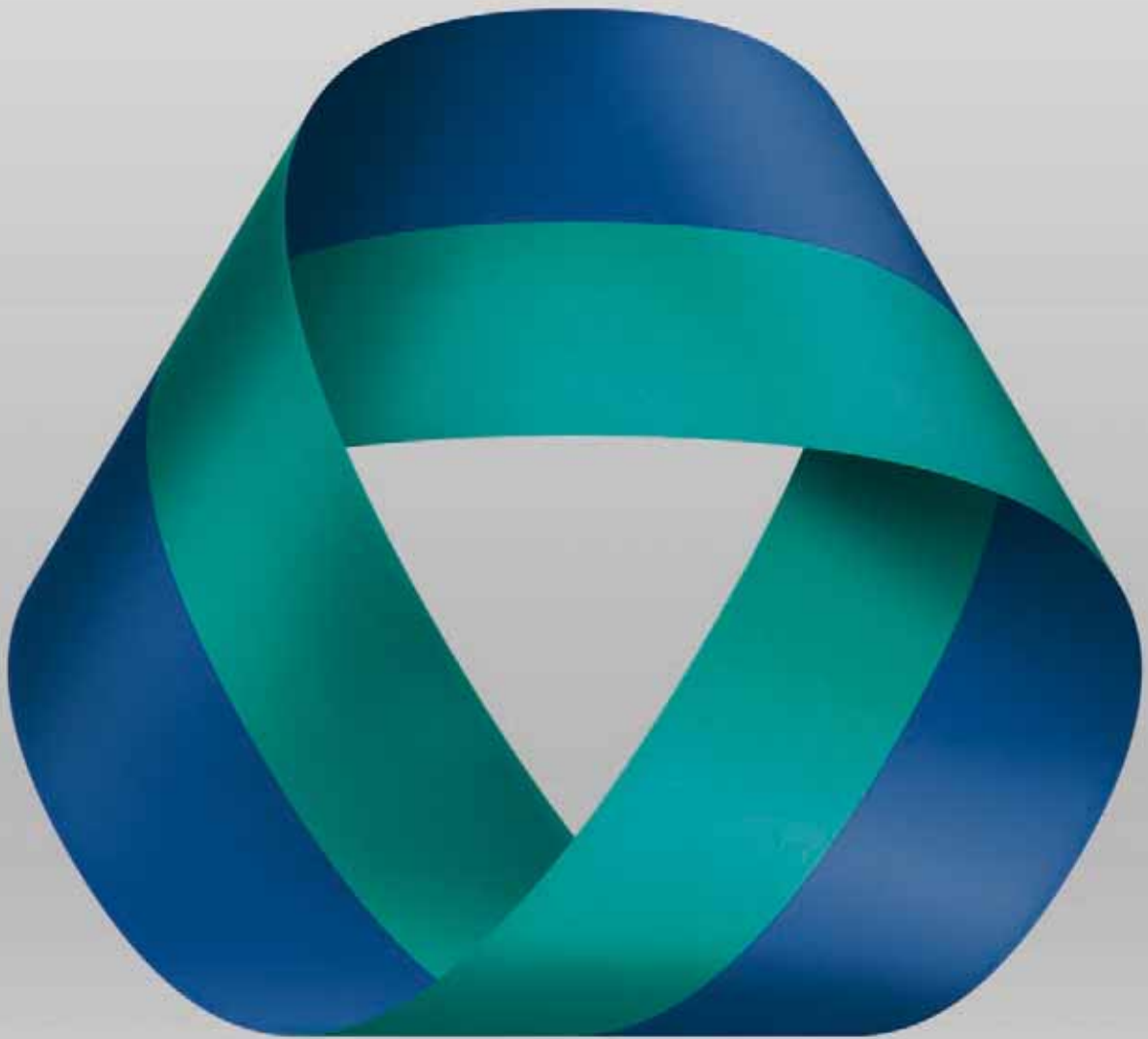
ونذكرت الشركة ان العقود والاتفاقات التي تجدها في اليوم الأول من شهر نيسان (ابريل) كل سنة تمثل ١٠ في المئة من محفظتها.

وقال فكتور بنييه VICTOR PEIGNET الرئيس التنفيذي لشركة سكور SCOR ان «أوضاع أسواق التأمين العالمية ما تزال صعبة ومع ذلك فلقد نجحنا في إنماء حجم العقود والاتفاقات التي جددناها في الأول من نيسان (ابريل) بنسبة ٤,٧ في المئة».

أضاف «نحن نعد استراتيجية جديدة للسنوات الثلاث المقبلة وسوف نعلن عنها خلال شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠١٦».

سر تآميني

● أعلنت مؤسسة رقابية خليجية عن ارتكاب احدى شركات التأمين التكافلي عددا من المخالفات، وأنها ستشرع في اتخاذ الاجراءات النظامية والقضائية بشأن وضع الشركة وبحق كل من ثبتت مخالفته للانظمة والتعليمات ذات العلاقة.



A new dimension



إصدارها سندات إلزامية للتحويل عزز قاعدة رأسمالها

الشيخ محمد بن سيف آل نهيان رئيساً لمجلس إدارة

أبوظبي الوطنية للتأمين



خلال انعقاد الجمعية العمومية

انتخب مجلس إدارة شركة أبوظبي الوطنية للتأمين الشيخ محمد بن سيف آل نهيان رئيساً له والشيخ ذياب بن طحنون آل نهيان نائباً للرئيس.

وكانت الجمعية العمومية للشركة انتخبت أعضاء جديداً في مجلس الإدارة هم: الشيخ محمد بن سيف آل نهيان، الشيخ ذياب بن طحنون آل نهيان، سلطان راشد الظاهري، عبدالله خلف العتيبة، عمر لياقت، جمال سلطان الهاملي، عبد الرحمن حمد المبارك، هزاع محمد المهيري، حموده غانم الظاهري.

وفي تعليقه على اجتماع الجمعية العمومية السنوي، قال خليفة محمد الكندي «أود أن أشكر أعضاء مجلس الإدارة لدعمهم ولإدارة الشركة وموظفيها على جهودهم التي بذلوها خلال العام الماضي على الرغم من التحديات في عام ٢٠١٥، واصلت شركة أبوظبي الوطنية للتأمين إحراز تقدم في عدد من المجالات».

وقال الرئيس التنفيذي للشركة احمد إدريس كانت ٢٠١٥ سنة مليئة بالتحديات لقطاع صناعة التأمين عموماً. سوف تستمر الشركة في ٢٠١٦ باتباع استراتيجية الإكتتاب الانتقائية والتركيز على تقديم الخدمات المتميزة. ويعتبر إصدار السندات الإلزامية القابلة للتحويل بمبلغ ٣٩٠ مليون درهم، بمثابة تعزيز للقاعدة الرأسمالية القوية للشركة.

الاتحاد للتأمين تستضيف ندوة عن تأمين العقارات وإدارة المخاطر



عبد المطلب الجعدي يحاضر

استضافت شركة الاتحاد للتأمين الإماراتية UNION INSURANCE، الرائدة في تقديم حلول تأمينية مبتكرة للأفراد والشركات في المنطقة، ندوة تثقيفية بعنوان «تأمين العقارات وإدارة المخاطر»، بمشاركة شركات عالمية رائدة في إعادة التأمين وخبراء تأمين مرموقين في معاينة الخسائر ومستشاري الحد من الخسائر، تحدثوا فيها عن المخاطر الطارئة على العقارات وكيفية مساعدة التأمين مطوري العقارات على حماية رؤوس أموالهم.

وللمناسبة، صرح العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة عبد المطلب الجعدي: «أدى السعي الدؤوب للمطورين في دولة الإمارات العربية المتحدة من أجل بناء منشآت مبتكرة إلى ظهور مخاطر وتحديات جديدة في مجال تأمين العقارات». وأضاف: «إننا في شركة الاتحاد للتأمين نطمح من خلال هذه الندوة إلى توفير جو مفتوح لتبادل المعرفة وأفضل الممارسات بقصد التقليل من المخاطر المتعلقة بالعقارات وأن تفضي في نهاية المطاف إلى الحد من الخسائر».

من جهته قال رئيس التأمينات العامة في الشركة عثمان خادمي: «نسعى في شركة الاتحاد للتأمين دوماً إلى البحث عن السبل الكفيلة بتوفير قيمة مضافة لعملائنا، من هنا تأتي أهمية الندوات التثقيفية لتساعد الشركات على إعادة النظر في استراتيجيات إدارة المخاطر، بما يضمن عدم توالي الخسائر المالية وتوفير الحماية المناسبة ضد جميع احتمالات الخسارة».



مشاركون في الندوة

كمال طباجه يقود الشراكة الجديدة بين ترست مناجمنت TMI ولويدز

شركة ترست انشورنس مناجمنت المحدودة TRUST INSURANCE MANAGEMENT وهي شركة تابعة لمجموعة ترست ري TRUST RE البحرينية سجلت انجازاً نوعياً حيث حازت على تفويض من سوق لويديز LLOYD'S LONDON ليخولها بموجبه قبول الاخطار باسم لويديز في سائر انحاء اسواق التأمين في العالم. ويعرف التفويض التي حصلت عيه الشركة عالمياً باسم LLOYD'S COVER HOLDER. وعقدت الشركة اتفاقاً مع صندوق لويديز الذي يحمل اسم نوافي ٢٠٠٧ NOVAE 2007 LLOYD'S SYNDICATE يقضي بالترخيص لها لقبول اخطار اعادة تأمين الممتلكات والطاقة والمسؤوليات المدنية والعنف السياسي PROPERTY, ENERGY, LIABILITY AND POLITICAL VIOLENCE باسم ولحساب الصندوق المذكور. وقد اصدرت شركة ترست ري TRUST RE بياناً تعلن فيه اعترازها بالاتفاقيتين اللتين جرى التوقيع عليهما مع لويديز LLOYD'S ومع صندوق نوافي NOVAE وذكرت انهما جاءا ثمره لعلاقة عمل طويلة وثقة متبادلة تعود عشرات السنين الى الوراء. كما اعلنت ان كمال طباجه الرئيس التنفيذي لشركة ترست انشورنس مناجمنت TIM هو الذي سوف يتولى قيادة الشراكة الجديدة. وقال طباجه ان هذه الشراكة تشكل قيمة مضافة لمجموعة ترست ري TRUST RE وانه سوف يسهر على نجاح الشراكة وجعلها مفيدة لكلا الجانبين.



شكرًا



تصنيف A- من
وكالة التصنيف الائتماني
العالمية "ستاندرد آند بورز"
المعلومات الواردة من "ستاندرد آند بورز" هي أدنى مسؤولية أو التزام قانوني.



إعادة تأكيد تصنيف A-
من وكالة التصنيف الائتماني
العالمية "إيه. إم. بست"



377.3% زيادة صافي الأرباح
لغاية الربع الثالث من 2015



اختتاماً للاحتفالاتنا بالذكرى الـ 25 على تأسيس شركة ترست ري (TRUST RE) نود أن نشكر عملائنا، وزملائنا في العمل، وكل الجهات المعنية ذات الصلة على دعمهم المتواصل الذي ساهم في نمو أعمالنا وفي ارتفاع صافي أرباح الشركة بنسبة 377.3 بالمائة في الأشهر التسعة من عام 2015 مقارنة بنفس الفترة من عام 2014.

إن شركة ترست ري (TRUST RE) شركة متخصصة في إعادة التأمين مقرها مملكة البحرين ورأس مالها المدفوع قدره 200 مليون دولار أمريكي، وهي مصنفة كشركة إعادة تأمين عالية الموثوقية بدرجة (A-) من قبل وكالة التصنيف "إيه. إم. بست" و "ستاندرد آند بورز". تتمتع الشركة بطاقة إكتتابية كبيرة في إعادة التأمين بنوعيه الإختياري والإتفاقي، وينتشر النطاق الجغرافي لعملياتها ليشمل إفريقيا، آسيا، روسيا، دول الإتحاد السوفياتي السابق، دول شرق أوروبا الوسطى والجنوبية، ومنطقة الشرق الأوسط.

نفخر في شركة ترست ري (TRUST RE) بفريقنا المتخصص الذي يضم أكثر من 270 موظفاً من ما يزيد عن 32 جنسية يشكل المواطنون البحرينيون 50% منهم، ويتوزع فريقنا في مملكة البحرين وفروعا ومكاتبنا في قبرص، ماليزيا، المغرب والهند.

نحن نعتز بتواجدنا في وطننا البحرين منذ تأسيس الشركة عام 1989، ونتطلع لأن تكون الشركة لاعباً رئيساً في المشهد المالي في البحرين لـ 25 عاماً قادمة.



INSPIRED BY THE ELEMENTS



www.trustre.com

٣,٧ ملايين دينار الارباح الفنية لـ «التأمين الاردنية» العام الماضي عماد عبد الخالق: حريصون على مواكبة تطور الخدمات التأمينية



سجلت شركة التأمين الاردنية في نهاية العام الماضي ارباحا فنية بلغت ٣,٧ ملايين دينار.

وعلق مدير عام الشركة **عماد عبد الخالق** بالقول «اهمية هذه النتيجة انها تحققت في ظل التحديات التي تواجهها صناعة التأمين في الاردن وفي المنطقة».

اما في ما يخص نتائج العمل الاستثماري، فبيّن **عبد الخالق** انها

«في حالة تذبذب تبعا لاسعارها في الاسواق المالية، وبالتالي كانت هناك آثار سلبية على تقييم واداء محفظة الاسهم وخاصة الخارجية منها هذا العام».

واضاف «ان عملنا التشغيلي بخير واننا حريصون على مواكبة تطور الخدمات التأمينية وتقديم ما هو جديد لعملائنا في الاردن والخارج للارتقاء بصناعة التأمين الى المستوى اللائق».

كما بيّن ان لدى الشركة استثمارات واصولاً عقارية جيدة جدا مسجلة بسعر الكلفة بمبلغ ١٧ مليون دينار اردني وقيمتها السوقية ٣٨ مليون دينار اردني بموجب تقييمها من قبل ثلاثة مكاتب عقارية مرخص لها.

بعد المملكة العربية السعودية

هيئة التأمين الاماراتية تلزم الشركات بتعيين خبير اکتواري لتسعير وثائق الممتلكات والتأمينات العامة

ألزمت ادارة هيئة التأمين في الامارات جميع شركات التأمين الوطنية والاجنبية العاملة في الدولة، بتعيين «خبير اکتواري» لتسعير وثائق الممتلكات والتأمينات العامة الاخرى، بما فيها وثائق السيارات بنوعها الفقد والتلف، والمسؤولية المدنية «الشامل» والمسؤولية المدنية «ضد الغير»، بما يساهم في تحسن مستوى الاسعار والقضاء على الممارسات التنافسية الضارة.

وسيقوم «الاکتواري» برفع التقرير الى مجلس ادارة شركة التأمين، مع ارسال نسخة منه الى هيئة التأمين، لرصد مدى التزام كل شركة تطبيق الاسعار الفنية المقررة.

واكد خبراء ومديرو شركات تأمين ان قرار مجلس ادارة هيئة التأمين بتحديد اسعار التأمين على السيارات، من قبل خبير اکتواري متخصص، من شأنه القضاء على ممارسات حرق الاسعار التي تقوم بها بعض الشركات، بما يساهم في تحسين مستوى الارباح الفنية والارتقاء بالتصنيف الائتماني للشركات. وكانت المملكة العربية السعودية ألزمت شركات التأمين بتعيين اکتواري لتسعير وثائق السيارات والتأمين الصحي.

التأمين عبر المصارف ينتشر في الاردن

«الاولى» الاردنية تسوق منتجاتها عبر فروع البنك العربي الاسلامي الدولي



اياد العسلي

IAB



د. علي الوزني

FIRST

التأمين عبر المصارف ينتشر في الاردن، كما في لبنان وغيره من الدول العربية. ففي عمان عقدت شركة «الاولى» للتأمين FIRST اتفاق تعاون مع البنك العربي الاسلامي الدولي تنظم عملية تسويق عقود «الاولى» للتأمين عبر فروع البنك وعددها سبعة.

وقّع الاتفاق كل من الدكتور **علي الوزني** الرئيس التنفيذي للاولى للتأمين FIRST و**اياد العسلي** المدير العام للبنك العربي الاسلامي الدولي IAB في الاردن. وتعليقا على هذا التعاقد قال الدكتور **الوزني** ان «هذه ليست المرة الاولى التي نعقد فيها اتفاقات مماثلة مع البنك العربي الاسلامي الدولي، حيث سبق لنا ان اتفقنا على انشاء خمس نقاط بيع SALES POINTS في خمسة من فروعنا في الاردن».

١٢,٨ مليار درهم قيمة اقساط التأمين الصحي في الامارات بنهاية ٢٠١٥

ارتفع حجم اقساط التأمين المكتتبة لقطاع التأمين الصحي في الامارات بنسبة ١٢٠ في المئة خلال السنوات الخمس الماضية، ليصل الى ١٢,٨ مليار درهم بنهاية العام ٢٠١٥ بحصة بلغت نحو ٤٥ في المئة من اجمالي اقساط المكتتبة في التأمينات العامة بالدولة.

وقال وزير الاقتصاد رئيس مجلس ادارة هيئة التأمين المهندس **سلطان بن سعيد المنصوري** في الكلمة الافتتاحية لندوة التأمين الصحي التي عقدت في دبي، والتي القاها بالنيابة عنه **عبيد الزعابي** الرئيس التنفيذي لهيئة الاوراق المالية والسلع بالانابة «يعد التأمين الصحي من المحركات المهمة لتطور المجتمع ونمو الاقتصاد في الامارات، وان عدد الشركات التي تزاول اعمال التأمين الصحي في الدولة وصل الى ٤٧ شركة، منها ٣٢ شركة وطنية و ١٥ شركة اجنبية».

واكد ان الامارات تبنت في سنوات مبكرة من تأسيسها سياسة متطورة في توفير الرعاية الصحية الشاملة لجميع المواطنين والمقيمين على ارضها، ووفرت منظومة متقدمة في مجال التأمين الصحي عبر اطلاق برامج الزامية ومبادرات مبتكرة تضمن توفير الأمن الصحي لافراد المجتمع لتصنف حاليا ضمن الدول الرائدة في هذا المجال على مستوى العالم.

اتفاقية بين «القرض الشعبي الجزائري» وشركة «كاش»

وحسب **ناوري** فإن أجهزة الدفع الإلكتروني ستدخل حيز الخدمة بـ ٣ وكالات قبل ان تشمل العملية الوكالات الـ ٢٧ المتبقية، فيما أشار الرئيس المدير العام للقرض الشعبي الجزائري، الى ان هذا الأخير يعترزم تعميم أجهزة الدفع الفوري الإلكتروني عبر بقية مؤسسات التأمين ومؤسسات النقل الجوي والبحري والبري والنقل بالسكك الحديدية ومؤسسات الخدمات (الكهرباء والغاز والمياه) وكذلك مساحات التسوق الكبرى لتسهيل المعاملات على المواطن.

وقع القرض الشعبي الجزائري وشركة تأمين المحروقات «كاش» CASH على اتفاقية لتسهيل وتعميم استعمال بطاقة الدفع الإلكتروني الفوري عبر مختلف وكالات شركة التأمين. وتسمح الاتفاقية الموقعة من طرف الرئيس المدير العام للقرض الشعبي **عمر بودياب** والرئيس المدير العام لـ «كاش» **ناوري مختار**، بتجنيد زبائن شركة التأمين الدفع نقداً، مما يتيح سهولة أكبر في التعامل، فيما ينتظر تعميم أجهزة الدفع الإلكتروني الفوري عبر ٣٠ وكالة تابعة لشركة التأمين خلال ٢٠١٦.



علي محمد المحمود

مجلس إدارة مجموعة الخليج التكافلي يقبل استقالة جاسم المفتاح من الرئاسة التنفيذية

وافق مجلس إدارة مجموعة الخليج التكافلي على استقالة الرئيس التنفيذي جاسم علي عبد الرحمن المفتاح بناء على طلبه وسيكون على رأس عمله حتى ٢٠١٦/٥/٣٠. وقرر المجلس تعيينه مستشاراً له للإفادة من خبراته الإدارية والتأمينية. وكلف المجلس نائب الرئيس التنفيذي والرئيس التنفيذي للعمليات علي محمد المحمود القيام بمهام الرئيس التنفيذي لحين اتخاذ القرارات بهذا الشأن.

وأثنى المجلس على أداء المفتاح على رأس الهرم الوظيفي للمجموعة طوال فترة خدمته التي استمرت ٧ سنوات حيث ترك بصمة حقيقية على مسار الشركة، وتمنى له دوام التوفيق والنجاح في حياته المستقبلية.

ناصر البوسعيدى (العمانية المتحدة) رئيساً لأول جمعية شركات تأمين في سلطنة عمان



للمرة الأولى في تاريخ التأمين في سلطنة عمان أجازت الحكومة إنشاء جمعية لشركات التأمين في السلطنة. وقد عقدت الشركات جمعية عمومية انتخبت خلالها مجلس إدارة مكوناً من سبعة أعضاء يترأسه ناصر البوسعيدى الرئيس التنفيذي للشركة العمانية المتحدة للتأمين OMAN UNITED. وأدى البوسعيدى بتصريح قال فيه ان المجلس الجديد سوف يبقى على تواصل دائم مع هيئة سوق المال في السلطنة، وغيرها من السلطات المختصة من أجل متابعة الأمور التي تعني المصلحة العامة لشركات التأمين في السلطنة.

سعد خباز مستشاراً لرئيس مجلس إدارة بيت التأمين السعودي



تسلم السيد سعد خباز مهاماً جديدة في المملكة العربية السعودية في شركة بيت التأمين لوساطة التأمين IHC حيث سيشغل منصب مستشار لرئيس مجلس الإدارة. وشركة بيت التأمين هي إحدى أكبر شركات الوساطة في المملكة حيث يبلغ حجم أعمالها نحو ١,١ مليار ريال سعودي. وأوضح خباز ان من مهامه العمل على التوسع وتطوير الأعمال خصوصاً في مجال وساطة إعادة التأمين. يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو سامر رسلان.

City Reinsurance Brokers

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

سفارة الإمارات توقع عقد تأمين مع «ميدغلف»

لمصلحة مشايخ وأئمة دار الفتوى



من اليسار: لطفي الزين والسفير حمد سعيد الشامسي يوقعان العقد

وقّع سفير دولة الإمارات في بيروت **حمد سعيد الشامسي** والسنة الرابعة على التوالي مع رئيس مجلس إدارة شركة «ميدغلف للتأمين» MEDGULF **لطفي الزين** في مقر السفارة، عقد تأمين صحي حيث سيستفيد من خدماته ٧٣٠٩ من مشايخ وأئمة دار الفتوى من خلال الحصول على الخدمات

الصحية والتأمينات كافة على مدار السنة وذلك بهبة مقدمة من «مؤسسة خليفة بن زايد آل نهيان للأعمال الإنسانية». وقال السفير **الشامسي** خلال توقيع العقد: «المطلوب تعزيز الخطاب الإسلامي الوسطي والمعتدل ورسالته الدينية التي تقوم على الحب والتسامح بعيداً عن مظاهر الغلو والتشدد التي لا علاقة لها بمبادئ وتعاليم الدين الحنيف». وختم: «إن توقيع العقد في مقر السفارة يأتي استكمالاً للدعم الذي قدمته وتقدمه دولة الإمارات إلى لبنان والشعب اللبناني على مر السنوات الماضية».

وتجديد عقد نقابة الصيادلة

من جهة ثانية، أعلنت نقابة صيادلة لبنان عن تجديد عقد الضمان الجماعي مع ميدغلف لضمان الاستشفاء وذلك ابتداءً من ٢٥ نيسان ٢٠١٦ ولغاية ١٥ حزيران ٢٠١٦.

«الأهلي للتكافل» وTCS تطلقان نظاماً آلياً جديداً

عبدالرحمن العبره: يدعم رؤية الشركة ويعزز البنية التحتية لأنظمتها بأرقى معايير الأمان



من اليسار: عبدالرحمن العبره وبلهيد البليهد

أطلقت شركة الأهلي للتكافل، الرائدة في مجال صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية، تعاوناً مع شركة تاتا كونسلتنسي سيرفسز العالمية (TCS) لخدمات التقنية وتطوير الأنظمة والحلول الرقمية، نظاماً آلياً جديداً يواكب أحدث التقنيات وأفضل المعايير في هذا المجال وذلك خلال حفل تدشين أقيم مؤخراً في جدة بحضور مجلس إدارة الشركة والموظفين والشركاء الرئيسيين في المشروع.

وفي هذا السياق صرح رئيس مجلس إدارة شركة الأهلي للتكافل **بلهيد بن ناصر البليهد** الذي رعى حفل التدشين: «إن تدشين هذا النظام اليوم يأتي منسجماً مع استراتيجية الشركة لبناء وتطوير إمكانياتها الداخلية التقنية والفنية، حيث كانت الشركة تعتمد على طرف ثالث في الجوانب التقنية واليوم أصبح لديها نظام متطور مستقل يعزز من نموها وتطورها». وقال «أن اختيار شركة تاتا كونسلتنسي سيرفسز العالمية (TCS)، التي تتمتع بباع طويل في تقنية المعلومات وحلول الأعمال، يخدم الخيار الاستراتيجي للشركة بإدخال أنظمة تقنية حديثة تطور وتدعم عملياتها المختلفة وتعزز من قدرتها على تقديم أفضل وأرقى الخدمات لقاعدة عملائها الواسعة».

من جهته ذكر الرئيس التنفيذي للشركة **عبدالرحمن بن صالح العبره**: «إن النظام الآلي الحديث يستهدف الارتقاء بمستوى خدمات العملاء وتلبية متطلباتهم واحتياجاتهم بالإضافة إلى دعم المنتجات والخدمات الجديدة، وذلك من خلال توفير بنية تحتية قوية ومتطورة من شأنها دعم رؤية الشركة وتعزيز البنية التحتية لأنظمتها بأرقى معايير الأمان، والمحافظة على ريادة الأهلي للتكافل ومكانتها كشركة رائدة وأولى في تأمين الحماية والادخار في المملكة».

وخلال الحفل تم تكريم الشركاء الرئيسيين في المشروع مثل البنك الأهلي التجاري وشركة تاتا كونسلتنسي سيرفسز وموظفي الشركة القائمين على المشروع.

محمد مظهر حمادة (العين الأهلية) تعليقاً على حصر تأمين المسؤولية المدنية

خارج أراضي الإمارات بالبطاقة البرتقالية:

هذا الإجراء يضمن تسوية الحوادث عبر المكاتب الموحدة



حضرت هيئة التأمين (هيئة الإشراف على التأمين) في الإمارات العربية المتحدة توسيع إطار عقود التأمين الصادرة في الإمارات التي تصدرها شركات التأمين الإماراتية لتشمل أراضي سلطنة عمان. ودعت الهيئة شركات التأمين الإماراتية إلى اعتماد البطاقة العربية الموحدة المعروفة بالبطاقة البرتقالية ORANGE CARD لتغطية المسؤولية المدنية للسيارة خلال وجودها في أي من الدول العربية بما فيها سلطنة عمان.

وتعليقاً على الحظر الذي أصدرته الهيئة، قال **محمد مظهر حمادة** رئيس اللجنة العليا للتأمين بجمعية

الإمارات للتأمين «إن بعض شركات التأمين العاملة في الإمارات العربية المتحدة درجت على إصدار عقود تأمين تشمل بموجبها المسؤولية المدنية للسائق عن الحوادث التي تتورط فيها السيارة خلال وجودها في سلطنة عمان. وإن تلك الشركات كانت توكل إلى شركة تأمين عمانية صديقة لتسوية الحوادث التي تحصل في السلطنة. إلا أن هذا التدبير لم يكن كافياً لتلبية حاجات السائق المسؤول عن الحادث لا سيما عند وقوع حالة دهن، حيث كانت تحجز السيارة ويوقف السائق إلى حين إصدار خطاب تعهد من شركة التأمين المصدرة لعقد التأمين، كما كانت التسويات تواجه تحديات مماثلة عند وقوع حادث للمركبات العمانية التي تتمتع بتغطية تأمينية في الإمارات».

أضاف **حمادة**: «إن البطاقة البرتقالية» توفر لحاملها التغطية التأمينية عند الدخول بمركباتهم إلى أية دولة عربية، وفي حالة وقوع حادث يتولى «المكتب الموحد» الموجود في كل دولة عربية، تسوية المطالبة، ومن ثم إجراء المقاصة مع نظيره في الدولة المسجلة فيها المركبة، والذي قام بإصدار عقد التأمين. وذلك عملاً ببنود اتفاقية البطاقة البرتقالية الموقعة من دولة الإمارات العربية المتحدة وسلطنة عمان والدول العربية الأخرى».

WE'RE FIRST AT BEING THIRD

PROUD TO BE THE THIRD PARTY ADMINISTRATOR OF THE YEAR



* 2nd Middle East Insurance Industry Award

in



TAKING CARE OF HEALTHCARE

www.globemedgroup.com


GlobeMed

شراكة استراتيجية بين «كيدز موندو» و«أروب» للتأمين



من اليمين: ستيفاني سالم، كرسنين ميسيليان، جويل فغالي وميراي يونس



من اليمين: فاتح بكداش وعلي كزما



يقطعون قالب الحلوى



من اليمين: غسان اللبان، فاتن دوغلاس وتانيا بلطش

خلال الحفل، أثنى كزما على القيمة المضافة للتعاون الذي جمع الشركتين. من جهته، أعرب السيد فاتح بكداش عن حماسه لهذا التعاون مشدداً على أن «أروب» و«كيدز موندو» التقيا معاً لهدف نبيل ألا وهو مستقبل أطفالنا. فمن جهتها، تعمل «كيدز موندو» على تنمية قدرات الأولاد وتوجيههم نحو غدٍ أفضل. أما «أروب»، فتعمل على حماية مستقبلهم الدراسي منذ صغرهم من خلال برنامج «تعليم» لتأمين الدراسة، وبالتالي تأمين راحة البال.

أعلنت شركتنا «كيدز موندو» و«أروب» للتأمين، الرائدتان في مجاليهما، عن شراكتهما الاستراتيجية الجديدة خلال حفل الإضاءة الرسمي الذي أقيم في مدينة «كيدز موندو» في بيروت-الواجهة البحرية، الشهر الماضي بحضور كل من علي كزما رئيس مجلس إدارة شركة «كيدز موندو» القابضة وفاتح بكداش نائب رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة «أروب» للتأمين، عضو مجموعة بنك لبنان والمهجر، بالإضافة إلى مديرين من الشركتين، وحشد من وسائل الإعلام الكريمة.

عمان للتأمين» تطلق مشروع حماية الاستثمار بأقساط غير مسبوقه

أطلقت شركة عمان للتأمين OMAN INS الاماراتية مشروع حماية الاستثمار، بالتعاون مع كل من «كوميرزينك كوربوريتس اند ماركيتس» و«بلاكروك» الذي يمثل مشروعاً للتأمين بأقساط غير مسبوقه بهدف حماية مسار النمو في سوق الاستثمارات في حالات الهبوط الحاد في أسعار السوق. ويتيح المشروع الاستثمار في محفظة أوراق مالية نموذجية تدار بإدارة احترافية متخصصة، بدلاً من الاختيار من بين مئات الصناديق الاستثمارية، وتتألف المحفظة من «صناديق المؤشرات» وهي صناديق استثمار في الأوراق المالية تغطي قطاعات وفئات استثمارية مختلفة ومتنوعة للحد من المصروفات والرسوم الإدارية ومن تقلبات السوق. وتتولى «بلاكروك» إدارة هذه المحفظة.

هل هي مقتضيات العيش المخملي او مصلحة الأطباء وراء ارتفاع نسبة الولادات القيصرية الى ٣٥ بالمئة؟

حتى الامس القريب كان لبنان هو الدولة العربية الوحيدة التي تختار فيها الامهات الحوامل التوليد بالطريقة القيصرية CAESAREAN. وكانت شركة غلوب مد GLOBEMED قد اصدرت قبل سنوات دراسة حول الظاهرة وحذرت من عواقبها. الا ان مقتضيات المجتمع المخملي وطريقة العيش الحديثة انتشرت على ما يبدو في الامارات العربية المتحدة حيث سجلت منظمة الصحة العالمية (WHO) WORLD HEALTH ORGANIZATION ارتفاعاً في عدد الولادات القيصرية حيث بلغت نسبتها ٣٦ بالمئة مقابل ١٠ الى ١٥ بالمئة هي النسبة المتعارف عليها عالمياً. ومن الطبيعي ان تكون شركات التأمين الصحي هي التي تدفع فاتورة الارتفاع الهائل في نسبة الولادات القيصرية علماً بأنها تكلف شركة التأمين ضعف الولادة الطبيعية. اما الجهتان المستفيدتان من اختيار الولادة القيصرية بدلاً من الولادة الطبيعية فهما: ١- الأم الحامل اولاً، وذلك لاعتبارات شخصية. ٢- الطبيب المولّد الذي يتقاضى اتعاباً أعلى. ويقول الأطباء الاخصائيون ان هناك حالات كثيرة توجب على الطبيب اللجوء الى الطريقة القيصرية وهو الذي يأخذ القرار حرصاً على سلامة الأم الحامل. الا ان شركات التأمين الصحي ترى ان للطباء مصلحة في تلبية طلبات النساء الحوامل واجراء الولادة القيصرية مقابل اجر اعلى وبديل اقامة مطوّلة في المستشفى. وذكر ناطق باسم شركة الضمان الوطنية ضمان DAMAN ان نسبة الولادات القيصرية لديها بلغت العام الماضي ٣٣,٥ بالمئة من مجموع الولادات التي دفعت الشركة نفقاتها الطبية والاستشفائية.

دورات تثقيف حول حلول وخدمات التأمين لـ «غراسافوا - لبنان» بمشاركة «ويليس تاور واتسن»



من اليسار: مروان سالم، روجيه خوري، ناجي ناصر، جاد أسود ونقولا ديامنديس، ARNAULD DE MOULINS BEAUFORT



من اليسار: باتريك الفضل، BOB PEILOW و CHARLES CLARKE



من اليسار: ماري تريز كيكوا، سيمون الراعي وشيرين ميرزا



من اليسار: حليم بو حرب، ناجي ناصر، كارول أبي عاد، CHARLES CLARKE وشنتال شوفاني



ARNAULD DE MOULINS BEAUFORT

نظمت شركة غراسافوا لبنان GRAS SAVOYE LIBAN لقاء صباحياً تضمن دورات تثقيفية حول مختلف مواضيع الساعة بهدف تقديم مجموعة متنوعة من الحلول والخدمات التأمينية الى الزبائن والشركاء. أقيم اللقاء الصباحي يومي ٤ و ٥ من الشهر الجاري في مقر الشركة بمنطقة السويديكو بمشاركة شركة ويليس تاور واتسن WILLIS TOWERS WATSON، وتركز الموضوع الرئيسي الذي أداره السيد تشارلز كلارك CHARLES CLARK رئيس قسم البناء والتشييد في المنطقة في شركة ويليس تاور واتسن حول استراتيجية بناء وإدارة المخاطر.

الجدير ذكره ان «غراسافوا - لبنان» تنفرد بتعدد اختصاصاتها مما يجعلها قادرة على التكيف مع جميع الحالات وتطوير المهارات لمصلحة الزبائن. وقد استطاعت الشركة بفضل خبراتها العالية تقديم مستوى خدمة عالية الجودة للزبائن بتنوع حاجاتهم ومتطلباتهم. أما ويليس تاور واتسن فهي إحدى الشركات الإستشارية العالمية الرائدة ويعود تاريخ تأسيسها الى عام ١٨٢٨ ولديها ٣٩ ألف موظف في أكثر من ١٢٠ دولة. أما كلارك فيمتلك خبرات معمقة في مجالي التأمين وإعادة التأمين تمتد لأكثر من ١٤ عاماً وهو يعمل بشكل وثيق مع مجموعة ويليس تاور واتسن بهدف تقديم أفضل المنتجات والحلول للزبائن.



مشاركون في ورشة العمل



من اليسار: باتريك الفضل، سيمون الراعي، سناء لحد و BOB PEILOW

إجمالي الأقساط المكتتبة الى ١٢٦,٢ مليون ريال

١٠,٢ ملايين ريال الأرباح الربعية لـ «بروج للتأمين التعاوني»

(NWP) خلال فترة الثلاثة اشهر ١١٦,٣٢٥,٢٨١ ريالاً مقابل ٨٥,٢٨١,٨٠١ ريالاً للفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٣٦,٤٠ في المئة. وبلغ صافي المطالبات المحملة خلال فترة الثلاثة اشهر ٦٤,٣٨٥,٥٩٤ ريالاً مقابل ٦٣,٩٥٨,٧١٩ ريالاً للفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٠,٦٧ في المئة.

كما بلغ صافي خسائر استثمارات عمليات التأمين خلال فترة الثلاثة اشهر (١,٥٩٥,١٠٢) ريالاً مقابل صافي ارباح ٢,١٧٦,٦١٥ ريالاً للفترة المماثلة من العام السابق وذلك بإنخفاض قدره ١٧٣,٢٨ في المئة. وبلغ صافي أرباح استثمارات عمليات المساهمين خلال فترة الثلاثة اشهر ٦٢٨,٩٢٤ ريالاً، مقابل ٨٢٣,١٢٩ ريالاً

للفترة المماثلة من العام السابق وذلك بإنخفاض قدره ٢٣,٥٩ في المئة. يذكر ان المدير العام للشركة هو السيد سامر كنج.



سامر كنج

BURUJ

أظهرت النتائج المالية لشركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ في السعودية لفترة الأشهر الثلاثة المنتهية في ٢٠١٦/٠٣/٣١ تحقيق صافي ربح بعد الزكاة ١٠,٢ ملايين ريال، مقابل ٥,٠٦ ملايين ريال للفترة المماثلة من العام السابق بارتفاع قدره ١٠١,٦٥ في المئة، وبلغت ربحية السهم ٠,٤١ ريال مقابل ٠,٢٦ ريال للفترة المماثلة من العام السابق.

وبلغ فائض عمليات التأمين مخصوماً منها عائد استثمارات حملة الوثائق (نتائج العمليات التشغيلية) لفترة الثلاثة اشهر ١٤,٧٧٣,٥٠٧ ريالاً، مقابل ٣,٩٩٩,٩٧٧ ريالاً للفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٢٦٩,٣٤ في المئة.

وبلغ إجمالي أقساط التأمين المكتتبة (GWP) لفترة الثلاثة اشهر ١٢٦,٢٦٣,٨٩٢ ريالاً، مقابل ١٠٣,٧١٩,٠٥٢ ريالاً للفترة المماثلة من العام السابق، وذلك بارتفاع قدره ٢١,٧٤ في المئة. وبلغ صافي أقساط التأمين المكتتبة

رامي أبو عبيد مديراً عاماً لـ «فنتشرتش فارس» السعودية



عيّنت شركة فنتشرتش فارس رامي أبو عبيد في منصب مدير عام الشركة فرع السعودية. يحمل أبو عبيد شهادة علوم في الهندسة المدنية من جامعة الأردن للعلوم والتكنولوجيا ولديه خبرة سبع سنوات في شركة الشرق العربي للتأمين كمدير فني لفرع الأخطار غير الطبية وذلك قبل انضمامه الى شركة رويال اند سان الاينس للتأمين في الرياض. ويعول على خبرته وقيادته تشكيل حافز جديد لنمو وتوسع الشركة في المملكة.

الايينس للتأمين في الرياض. ويعول على خبرته وقيادته تشكيل حافز جديد لنمو وتوسع الشركة في المملكة.

كريم لوزي مديراً لفرع التأمين الهندسي في «فنتشرتش فارس»



عيّنت شركة فنتشرتش فارس كريم لوزي في منصب مدير فرع التأمين الهندسي في قسم إعادة التأمين. يحمل السيد لوزي شهادة علوم من جامعة بريغام يونغ في الولايات المتحدة. وقبل انضمامه لشركة فنتشرتش فارس كان قد تولى منصب مكتب إعادة تأمين لأخطار الطاقة البرية في شركة INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE (IGI) في عمان.

أخطار الطاقة البرية في شركة INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE (IGI) في عمان.

عدد المضمونين لدى صندوق السعادة بلغ ٩٦ الفا

امارة دبي اوجدت الصندوق لتوفير الرعاية لابنائها غير المضمونين لدى اية هيئة حكومية او شركة خاصة اخرى

الدكتور حيدر اليوسف رئيس الصندوق الوطني الصحي في امارة دبي الذي يحمل اسم «سعادة» ضمن حتى الآن حوالي ٩٦ الف مواطن من دبي. وكان الصندوق قد انشئ منتصف العام ٢٠١٥ ليوفر الضمانة الصحية لأبناء امارة دبي غير الحائزين على ضمانة صحية من اي شركة تأمين او صاحب عمل او هيئة حكومية اخرى.

وقال الدكتور اليوسف ان الصندوق تعاقد مع ٥٠٠ عيادة طبية، و ٢٠ مستشفى لتقديم الرعاية الصحية لحاملي البطاقة الذكية التي يصدرها الصندوق.

وان الرقم الذي بلغه عدد المضمونين حتى الآن يمثل ٩٠ بالمئة من مجموع الاشخاص الذين انشئ الصندوق لتلبية حاجاتهم الصحية.

أسرار تأمينية

● وجهت احدى شركتي الخدمات البريدية رسائل قصيرة (SMS) الى حملة هواتف الخليوي تبلغهم فيها بتاريخ استحقاق عقد التأمين الإلزامي الموجود لدى مصلحة الميكانيك، وتعرض عليهم استبداله بعقد جديد بسعر مغر.

شركات التأمين وضعت هذه الممارسة في إطار عمليات «القرصنة» التي تتعرض لها شركات التأمين من أفرقاء متعددين دون ان تصدى لهم لجنة مراقبة هيئات الضمان المعنية بحماية صناعة التأمين في لبنان.

● ألغت سفارة دولة عربية موعداً كانت قد حدّته لاستقبال وفد يمثل جمعية شركات الضمان في لبنان ACAL والاتحاد العام العربي للتأمين GAIF. وكان الوفد في طريقه الى السفارة لطلب مساعدتها في تسهيل قدم المشاركين الى مؤتمر GAIF الذي ينعقد في بيروت في ٢٣ أيار الحالي عندما تلقى اتصالاً هاتفياً يبلغه إلغاء الموعد.



GET YOUR RIGHT WITHOUT A FIGHT.

Some say that when it comes to claiming accidents with insurance companies, they have to prepare themselves for a long struggle. Well, that's not the case with Fidelity. A long legacy in the insurance industry, and a well trained, geographically spread sales force provide you with everything you need for a more comfortable round. So put those gloves away, we're your easy way out.

Customerservicedept@fidelity.com.lb www.fidelity.com.lb



١٠٢,٦ مليون دينار اقساطها المكتتبة بنمو ٨,١٣ في المئة

صافي ارباح الشرق العربي للتأمين GIG الى ٤,٣٨ ملايين دينار للعام ٢٠١٥



مصطفى ملح

الشرق العربي للتأمين GIG

اعلن رئيس مجلس ادارة شركة الشرق العربي للتأمين GIG المهندس ناصر اللوزي «ان الاريح السنوية للشركة بلغت ٤,٣٨ ملايين دينار، وهي الاعلى في السوق الاردنية».

واشار خلال ترؤسه اجتماع الهيئة العامة للشركة، ان الاقساط المكتتبة للشركة ارتفعت بنسبة ٨,١٣ في المئة لتصل الى ١٠٢,٦٧١,١٩٠ ديناراً مقارنة مع ٩٤,٩٤٩,٦٣٦ ديناراً في العام ٢٠١٤. كما وصل مجموع الموجودات الى ١٠٣,١٥٧,٥٣٨ ديناراً مقابل

٩٤,٠٣٦,٢١٨ ديناراً للعام ٢٠١٤ وبنسبة نمو بلغت ٩,٧٠ في المئة عن العام السابق. اما الودائع لدى البنوك فقد وصلت الى ٣٥,٤ مليون دينار مقابل ٣٣,٧ مليون دينار للعام ٢٠١٤ وبنسبة نمو بلغت ٥ في المئة، وقد بلغ مجموع المخصصات الفنية ٣٧,٦ مليون دينار مقارنة مع ٣٤,٢ مليون دينار في العام ٢٠١٤ وبنسبة نمو بلغت ١٠ في المئة. كما شهد عام ٢٠١٥ ازدياداً ملحوظاً في عدد موظفي الشركة ليصل الى ٣١٠ موظفين، وعدد المشتركين في برنامج كراون الطبي الى ٢٩٥٧٧٠ مشتركاً.

وقال اللوزي «بالرغم مما شهده العام ٢٠١٥ من تحديات كبيرة الا انه كان مليئاً بالانجازات، وان نتائج عام ٢٠١٥ كانت ممتازة بالرغم من الازمة المالية العالمية وما تعانیه الاسواق الاقليمية من مشاكل مالية بسبب الاضطرابات السياسية التي تعصف بالمنطقة العربية مقارنة مع ما يتمتع به الاردن من الأمن والاستقرار». من جهته قال الرئيس التنفيذي للشركة مصطفى ملح «ان مسيرة GIG الشرق العربي للتأمين الناجحة دليل واضح على عزمنا واصرارنا لتطوير هذه الصناعة والارتقاء بخدمات التأمين، حيث تركز استراتيجيتنا على تمييز عملائنا عن غيرهم وذلك بتقديمنا الخدمات التأمينية المتكاملة الهادفة لرعاية مصالحهم».

سلامة تكلف عمر العجلاني بالرئاسة التنفيذية



وافق مجلس ادارة شركة سلامة للتأمين التعاوني على تكليف رئيس التخطيط الاستراتيجي المهندس عمر العجلاني بمنصب الرئيس التنفيذي لمدة شهر واحد وذلك اعتباراً من تاريخ ١/٥/٢٠١٦. والعجلاني حاصل على شهادة البكالوريوس في الهندسة الكيميائية من جامعة الملك عبدالعزيز وحاصل على دبلوم

تأمين وعدد من الشهادات والدورات المهنية، ويعمل لدى الشركة منذ عام ٢٠١٤ بمنصب رئيس التخطيط الاستراتيجي، ويعد من الكفاءات الوطنية المتميزة في سوق التأمين السعودية، حيث تقلد العديد من المناصب القيادية والتنفيذية في شركات تأمين عدة مرموقة.

«الاردنية الاماراتية للتأمين» تغطي سيارات «نور الاردنية للنقل»

وقّعت الشركة الاردنية الاماراتية للتأمين ممثلة بالدكتور سامر العقرباوي القائم بأعمال مدير عام الشركة، مع شركة نور الاردنية للنقل (تكسي المميز) ممثلة برئيس مجلس ادارتها المدير العام عبيد محمد ابو الحاج اتفاقية تأمين مركبات.

وبموجب هذه الاتفاقية ستقوم شركة التأمين بتأمين جميع سيارات شركة نور الاردنية للنقل وفقاً للشروط والاحكام المتفق عليها.

ولمناسبة توقيع الاتفاقية قال العقرباوي «هذه الاتفاقية اشارة واضحة الى ثقة الزبائن بالشركة ودلالة على الخدمات المميزة التي تقدمها الشركة في سوق التأمين الاردنية ومثانة الموقف المالي للشركة».

اتفاقية تعاون وإطلاق برنامج «مهارات قطاع التأمين»

بين الاتحاد الأردني لشركات التأمين

ومركز تطوير الأعمال

وقع الاتحاد الأردني لشركات التأمين اتفاقية تعاون وإطلاق برنامج «مهارات قطاع التأمين» مع مركز تطوير الأعمال ومؤسسة الأمير تشارلز.

وتهدف الاتفاقية الى تزويد الشباب من خريجي الجامعات الأردنية بالمهارات اللازمة لدخول سوق العمل في قطاع التأمين، بما يلبي احتياجات السوق وسدّ الفجوة بين الخريجين وسوق العمل.

وللمناسبة أكد رئيس مجلس إدارة الاتحاد الدكتور علي الوزني «ان هذه الاتفاقية تهدف الى تعزيز مهارات الخريجين وقدراتهم للانضمام الى قطاع التأمين واعطائهم ما يلزم من الأدوات التقنية والقدرة الإدارية والفنية ومهارات التسويق في مجال التأمين وبناء المهارات اللازمة لهم لتتناسب مع احتياجات سوق التأمين لدينا، حيث سيشمل التدريب مجالات عدة من بينها إدارة المخاطر التي أصبحت أداة لا غنى عنها لمؤسسات القطاع العام والخاص اليوم وموضوع تسويق التأمين بهدف زيادة حجم أعمال القطاع والوصول الى شرائح جديدة من المجتمع لشمولها بالتغطيات التأمينية وتعريفهم بمختلف فروع التأمين ودور التأمين في خدمة الإقتصاد الوطني».

وشدّد الوزني على أهمية الدور الذي يقوم به الإتحاد الأردني لشركات التأمين في تعزيز الوعي التأميني للمواطنين وللمجتمع ودور القطاع في الإقتصاد المحلي الأردني.

الاتحاد الأردني لشركات التأمين

يسشارك في اليوم العلمي

لجامعة آل البيت

شارك الاتحاد الأردني لشركات التأمين في اليوم العلمي لجامعة آل البيت للعام الجامعي ٢٠١٥-٢٠١٦ الذي أقيم برعاية نائب رئيس الجامعة لشؤون الكليات الإنسانية الدكتور محمد الخاليلة والذي انعقد تحت عنوان «نظام التأمين الإلزامي للمركبات رقم ١٢ لسنة ٢٠١٠ بين النظرية والتطبيق»، بمشاركة أساتذة كلية القانون في الجامعة وطلاب الكلية.



حسين علي العنتال

FIRST TAKAFUL

«الأولى للتأمين التكافلي» لإنشاء هيئة خاصة بسوق التأمين وعدم تأسيس شركات جديدة

كشف الرئيس التنفيذي في الشركة الأولى للتأمين التكافلي FIRST TAKAFUL حسين علي العنتال عن تزايد حجم الأقساط منذ العام ٢٠١٢، حيث حققت الشركة ١٠,٤ ملايين دينار خلال ٢٠١٥. وجاءت من وتوقع ان تحقق الشركة أرباحاً هذا العام، مشيراً الى ان الخسارة المحققة في ميزانية ٢٠١٥، جاءت من استثمار في شركة وقاية للتأمين وإعادة التأمين حيث تم أخذ مخصصات نتيجة سوء الأوضاع في الربع الأخير من ٢٠١٤.

ورأى العنتال ان التأمين يحتاج الى رعاية أفضل من خلال إنشاء هيئة رقابة وإشراف خاصة بالتأمين، لتصبح هناك قائمة منظمة لسوق التأمين، تحت رعاية مظلة هذه الهيئة، والتي تمت المطالبة بها منذ سنوات، ولكن للأسف لم تر النور. واعتبر ان جميع الشركات تعاني جراء عدم وجود هذه الهيئة، إذ ان البيانات التي يتم إصدارها من قبل وزارة التجارة والخاصة بالأقساط والتعويضات والتسويات توجد بها أخطاء، مشيراً الى انه «ينبغي على (التجارة) ان تلتفت للفتاة فاحصة لعدم إنشاء أي شركات تأمين أخرى حتى نقضي على المنافسة في الأسعار، إذ ان سياسة حرق الأسعار المتبعة في السوق أضرت بقطاع التأمين، ما أدى بمعظم الشركات الى التوجه الى المنافسة غير الايجابية».

هيئة التأمين الإماراتية

طالبت الشركات بالتأكد من هوية المستفيدين الحقيقيين والالتزام بتشريعات مكافحة غسل الأموال

طالبت هيئة التأمين في الإمارات جميع شركات التأمين العاملة في الدولة والمهن المرتبطة بها، بالتأكد من الالتزام الكامل بالتشريعات المعمول بها الخاصة بمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب في أنشطة التأمين، مشددة على ضرورة التأكد من هوية المتعاملين والمستفيدين الحقيقيين ومراكزهم القانونية.

ودعت الهيئة الشركات الى ضرورة الالتزام والاستناد الى القانون الاتحادي (رقم ٩) لسنة ٢٠١٤ بتعديل بعض أحكام القانون الاتحادي (رقم ٤) لسنة ٢٠٠٢ في شأن مكافحة جرائم غسل الأموال ولائحته التنفيذية الصادرة بموجب قرار مجلس الوزراء (رقم ٣٨) لسنة ٢٠١٤، وكذلك قرار مجلس الأمن (رقم ١٢٦٧) لسنة ١٩٩٩، إضافة الى قائمة التنظيمات الإرهابية الصادرة بقرار مجلس الوزراء (رقم ٤١) لسنة ٢٠١٤، وقرار مجلس إدارة هيئة التأمين (رقم ١٣) لسنة ٢٠١٥ بشأن تعليمات مواجهة جرائم غسل الأموال ومكافحة تمويل الإرهاب في أنشطة التأمين، وكذلك القرار الصادر عن الهيئة (رقم ٧٩) لسنة ٢٠١٥ بشأن دليل الإرشادات للغرض ذاته.



قناة السويس للتأمين

Suez Canal Insurance

الثقة.. وراثة البال

16569
Call Center

SCI
تأسست عام ١٩٧٩

المركز الرئيسي : ٣١ شارع محمد كامل مرسى - اللههدهسين - الجيزة

تليفون : ٠١٠٥١٠٣٧١ - ٠١٠٥١٠٣٧١ - ٠١٠٥١٠٣٧١ فاكس : ٠١٠٥١٠٣٧١ - ٠١٠٥١٠٣٧١

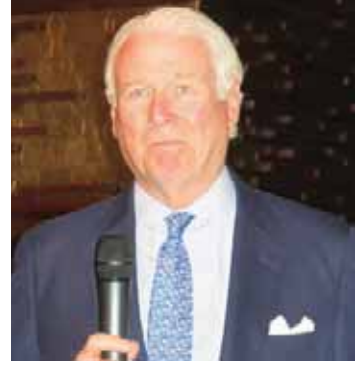
«لوكتون» LOCKTON تفتتح مكتبها لها في مقر الدار البيضاء للمال
جون لوميلو: فرصة ممتازة بالنسبة الى مجموعتنا
وائل الخطيب: يندرج في اطار تحسين القدرات الاقليمية لدى الزبائن



عدد من الحاضرين



وائل الخطيب



JOHN L. LUMELLEAU



مشهد آخر للحضور في حفل شركة لوكتون LOCKTON

المجهودات المتواصلة التي تبذلها شركة لوكتون لتحسين القدرات الاقليمية لدى الزبائن، متعهدا بالانخراط شخصيا من اجل المساهمة في نجاح عملاء الشركة. يشار الى ان صلاح القادري، الذي كان عضوا في اللجنة التنفيذية لشركة «لوكتون - منطقة مينا» بدبي منذ نشأتها سنة ٢٠٠٩ سينتقل الى «لوكتون - المغرب وغرب افريقيا»، وذلك بهدف المساهمة في تقديم الدعم اللازم للعملاء الاقليميين ومتعددي الجنسية الذين يتوزعون على فروع بالمنطقة.

افتتحت شركة «لوكتون» LOCKTON لوساطة التأمين الخاص عبر العالم مكتبا جديدا لها في مدينة الدار البيضاء للمال (CFC) CASABLANCA FINANCE CITY بحضور مسؤولين في شركات مغربية واعضاء اللجنة التنفيذية في الشركة برئاسة كل من الرئيس والمدير التنفيذي جون لوميلو والرئيس التنفيذي للعمليات غلين سبنسر، فضلا عن رئيس منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا وائل الخطيب.

وفي كلمة بالمناسبة اشاد المدير التنفيذي لهيئة CFC سعيد الابراهيمى باختيار شركة «لوكتون» افتتاح مكتبها الاقليمي بالدار البيضاء بهدف تطوير انشطتها على مستوى دول افريقيا الناطقة باللغة الفرنسية، مشيرا الى ان «لوكتون» تعد اول شركة للوساطة الدولية لمجموعة «لويدز» تلتحق بنظامنا الاقتصادي مساهمة بذلك في تعزيز مكانة وموقع CFC كمركز اساسي لخدمات اعادة التأمين في القارة السمراء.

وقال لوميلو «ان العملاء عبر العالم يثمنون الخبرة الفريدة والتجربة التي نقدمها»، معتبرا ان هذا التطور الجديد لـ «لوكتون» بالدار البيضاء على مستوى منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا يعد فرصة ممتازة بالنسبة لمجموعة لوكتون».

من جهته، اكد الخطيب ان «مكتب الدار البيضاء الجديد يندرج في اطار

دورة تدريبية حول مبادئ التحقيق الفني في الحوادث بالتعاون بين الاتحاد الاردني لشركات التأمين والمعهد المروري



صورة تذكارية للمشاركين في الدورة

نظم الاتحاد الاردني لشركات التأمين، بالتعاون مع المعهد المروري الاردني / مديرية الأمن العام دورة تدريبية بعنوان «مبادئ التحقيق الفني في الحوادث المرورية»، شارك فيها ٢٤ شخصا من العاملين في شركات التأمين الاردنية من الكوادر العاملة في دوائر تأمين حوادث المركبات.

وافتح اعمال الدورة العقيد المهندس احمد سالم الوراورة مدير المعهد المروري الاردني والسيد مؤيد الكلوب مساعد مدير الاتحاد لشؤون التأمين الالزامي بحضور مساعد مدير الاتحاد لشؤون تكنولوجيا المعلومات الذين اكادوا على اهمية هذا البرنامج للعاملين في مجال التأمين.

وقد تم خلال البرنامج التدريبي الذي يستمر مدى خمسة ايام تعريف المشاركين بالمبادئ الاولية للتحقيق الفني بالحوادث المرورية من خلال تدريبهم على اعداد المخطط الكروكي وكيفية قراءته وتسليط الضوء على السلامة المرورية والتشريعات المرورية من حيث المخالفات والعقوبات (مخالفات الحوادث المرورية)، قواعد اولويات المرور واهمية التحقيق الفني في الحوادث المرورية.

Global Reach, Local Knowledge

4 continents
52 countries

Barents Re through its Unit Barents
Risk Management operates and writes
in the International Market both
Treaty & Facultative Business



www.barentsre.com

● Panama ● Miami ● Paris ● Beirut

«مؤتمر التكافل العالمي» عرض لتحديات القطاع ومكامن قوته

هيئة التأمين الاماراتية: ٢,٧ مليار درهم اقساط التأمين التكافلي في السوق المحلية خلال ٢٠١٥ وحجم اصولها الى ٧,١ مليارات درهم



من اليمين: SAFDER JAFFER ، RICHARD BISHOP ، GAUTAM DATTA ، RAJESH SETHI ومحمد الدشيش



من اليسار: PARVAIZ SIDDIQ ، زهير العطوط ، د. باسل الهنداوي، محمد الدشيش، عبدالله العور، ابراهيم الزعابي، RAJESH SETHI وDAVE MATCHAM



من اليمين: ايلى بو شعيا، حسن حماد واندره خير



من اليمين: SHOAIB KHANZADA ، صقر نادر شاه وA SHADANI



من اليسار: ياسر البحارنة وجورج قبان

المئة ليصل الى ١١ شركة تكافل عام ٢٠١٥. كما ارتفعت الاقساط المكتتبة لها بنسبة ٣٣ في المئة لتصل قيمتها الى نحو ٢,٧ مليار درهم في نهاية عام ٢٠١٥، فيما ازداد اجمالي استثماراتها بنسبة ١٣٥ في المئة ليصل الى ٣,٨٧ مليارات درهم، في حين ارتفع اجمالي اصولها بنسبة ٨٨ في المئة ليصل الى ٧,١ مليارات درهم.

وأضاف ان رأسمال الاسهم العادية للشركات ارتفع بنسبة ١٠٦ في المئة بين عامي ٢٠٠٨ و ٢٠١٥ لتصل قيمته الى نحو ٢,٥ مليار درهم بنهاية العام الماضي، فيما ازداد اجمالي حقوق الملكية بنسبة ٣١ في المئة ليصل الى أكثر من ١,٩ مليار درهم.

اعلنت هيئة التأمين في الامارات خلال الدورة السنوية الـ ١١ لـ «مؤتمر التكافل العالمي» الذي عقد في دبي عن ارتفاع الاقساط المكتتبة لشركات التأمين التكافلي في السوق المحلية بنسبة ٣٣ في المئة بين عامي ٢٠٠٨ و ٢٠١٥ لتصل قيمتها الى نحو ٢,٧ مليار درهم في نهاية العام الماضي.

عبدالله العور: ٢٩,١ مليار دولار حجم مساهمات قطاع التكافل العالمي في ٢٠١٥

وقال المدير التنفيذي لمركز دبي لتطوير الاقتصاد الاسلامي عبدالله محمد العور ان مراجعة مسيرة صناعة التكافل بالارقام تظهر بكل وضوح ان هذه الصناعة في نمو دائم وان معدلات النمو في قطاع تأمين التكافل الاسلامي اسرع من نظيرتها في التأمين التقليدي.

وأفاد العور ان حجم المساهمات في قطاع التكافل العالمي وصلت قيمته الى ٢٩,١ مليار دولار بنهاية ٢٠١٥، وان هناك توقعات بأن تصل قيمتها الى ٥٢,٥ مليار دولار بحلول سنة ٢٠٢٠.

ابراهيم الزعابي: تطوير قواعد اعمال التكافل

الى ذلك، قال المدير العام لهيئة التأمين ابراهيم عبيد الزعابي، ان قطاع التكافل يواصل تعزيز مكانته ودوره في الاسواق العالمية مساهما اساسيا في نمو الاقتصادات، باعتباره نظاما تعاونيا للتأمين الاسلامي يتيح تقاسم المخاطر بدلا من نقلها.

وقال الزعابي ان مؤشرات التكافل بين عامي ٢٠٠٨ و ٢٠١٥ تظهر ازدياد عدد شركات التأمين التكافلي المرخصة من قبل الهيئة بنسبة ٥٧ في



مشاركون

Roland Zaatar (SEO - Royal & Sun Alliance / DIFC):

We added Casualty & Marine Hull business to our DIFC Operation

Al Bayan Magazine met Mr. Roland Zaatar, Senior Executive Officer of RSA DIFC, who discussed the new additions to RSA DIFC operation.

*** Can you give us an idea about your new services to the Mena region?**

- We hired a new liability underwriter in January to write business in the MENA Region and from the 1st of April, we started accepting Marine Hull risks in DIFC, aiming to offer to our clients in this region, one Marine Proposition combining Hull & Cargo.

RSA has clear market leading positions in Hull insurance around the globe, is the largest Hull underwriter in the London Market and one of the world's premier Hull and Machinery insurers, delivering a wide range of tailored cover and risk management solutions, which will strength our position in this region.

In addition to Liability and Hull, we will focus on renewable energy business. RSA has over 40 years of experience in this sector and we are one of the leading global players. We understand the industry unique exposures and challenges and in partnership with our customers offer solutions to minimize their risks. Morocco has set itself an ambitious renewable energy target, with 52% of its power from renewable energy sources by 2030. Establishing Morocco as a hub for renewable energy, develop industrial capacity in the sector and even begin exporting energy in the coming decades.

With Morocco's renewable ambitions and RSA lead position, North Africa is a potential market for RSA DIFC, on which we can rely to compensate the drop of construction projects in GCC following the oil price reduction.

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

- First RDV for RSA DIFC Team, good impression, well organized, with significant potential for us, on construction projects in general and renewable energy in particular.



Rajesh Sethi (CEO - Noor Takaful - UAE):
Scale and Transparency will strengthen the UAE Takaful Industry

Rajesh Sethi, CEO, Noor Takaful, UAE, interviewed by Al Bayan Magazine, gave us a brief about his session and talked about their growth in terms of contribution. He further gave us an idea about the steps that should be taken to strengthen the Takaful industry. Below is the Q & A:



*** Can you give us a brief about your session?**

- The session started with the moderator asking me about the forecast for the Takaful industry and the reasons for unprofitability. I mentioned that the Takaful industry is growing faster than conventional insurance, and gave a number of reasons why the future is bright for Takaful.

Several other areas were also covered, and we discussed customers' need for transparency, the need for differentiation in Takaful product features, and the need to explain the conditions under which a dividend could be paid from policyholders' fund. Risk sharing is the basis for Takaful, and the security of the policyholders lies in a profitable policyholders' fund.

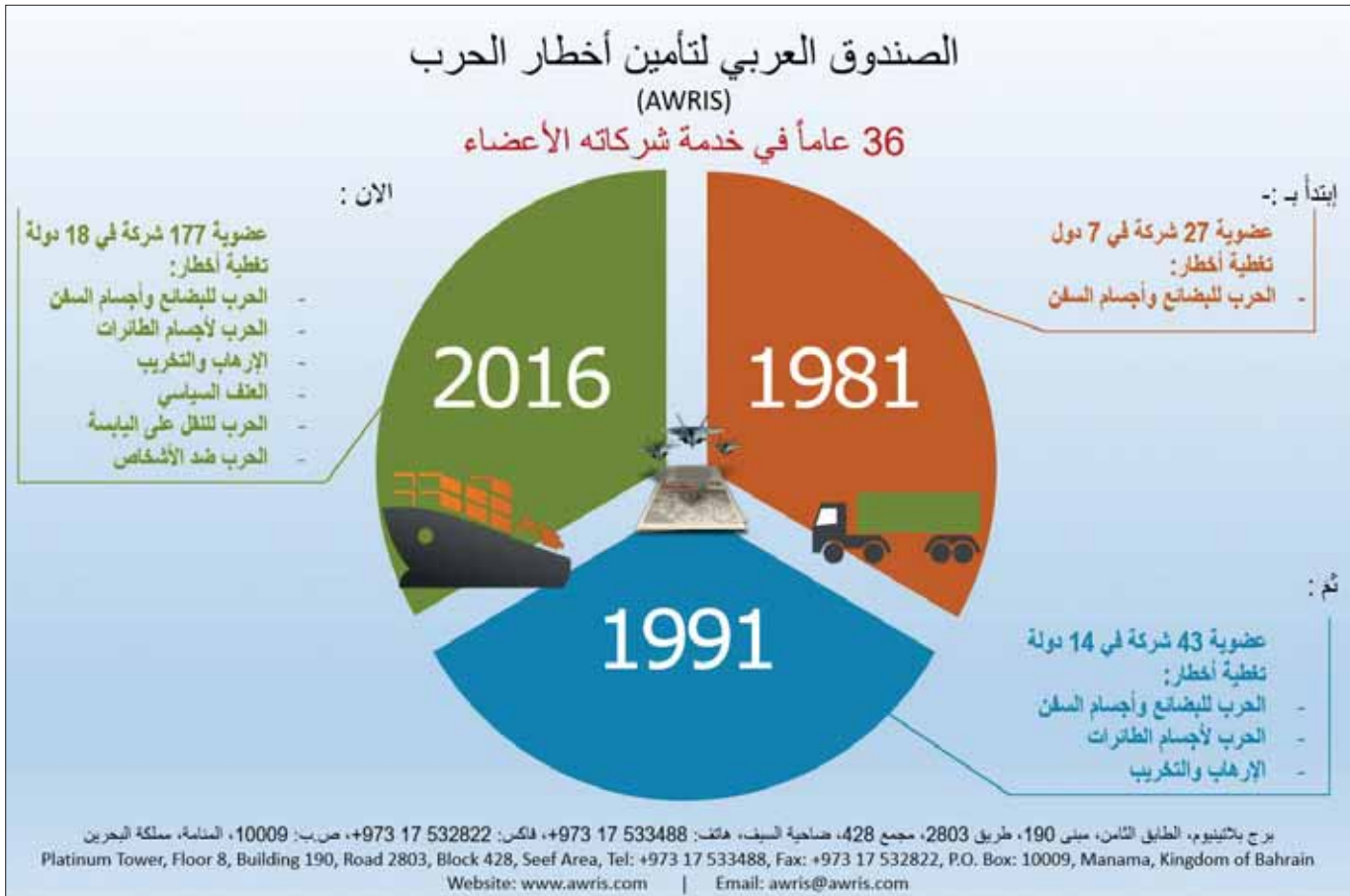
We also agreed that consolidation might potentially help the industry by making a few players big enough to compete better, and drive the Takaful industry forward in the future.

*** What are the steps that should be taken to strengthen the Takaful industry?**

- I believe that the recent standardisation of regulations will play a key part in driving a stronger industry – such as increased transparency, better customer services, more accountability of management, independent reviews of reserves by external consultants, and potential consolidation.

*** What about your growth in terms of premiums and profits?**

- Noor Takaful does not publicly disclose its results. In 2015 we grew our top line well above the industry average.



وقف العمل في تكافل ري TAKAFUL RE

هل كان لدى المساهمين بديل آخر؟

ياسر البحارنة (العضو المنتدب):

القرار الذي اتخذ هو الوحيد الذي كان متاحاً أمامنا وتصفيه التزامات الشركة ستجري وفقاً للأنظمة



القرار الذي اتخذته جمعية مساهمي تكافل ري (TAKAFUL RE) بالتوقف عن قبول الاخطار الجديدة وتصفيه التزاماتها العالقة (RUN OFF) فاجأ أوساط التأمين المحلية والإقليمية والعالمية. ولما كانت المجموعة العربية للتأمين أريج (Arig) تملك الجزء الأكبر من الأسهم، وهي كانت قد شجعت على قيام شركة إعادة تأمين متخصصة بإعادة التأمين التكافلي، وأرادت لشركة تكافل ري (TAKAFUL RE) أن تكون الشركة القائدة في مجالها، فلقد رأينا أن نستطلع رأي الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية للتأمين (Arig) ياسر البحارنة، وهو أيضاً العضو المنتدب في تكافل ري، حول الاسباب التي جعلت المساهمين يتخذون قرارهم الجذري.

وقد أجاب البحارنة على اسئلتنا بشفافية موضحاً ان القرار الذي اتخذ كان الوحيد الذي يمكن اعتماده لإنقاذ ما تبقى من رسملة تكافل ري (TAKAFUL RE) ومن ثم توزيعه لاحقاً على المساهمين بعد أن تكون تكافل ري (TAKAFUL RE) قد أجرت تسوية كاملة لالتزاماتها العالقة وذلك مع الإلتزام التام بأحكام الانظمة التي ترعى مركز دبي المالي العالمي (DIFC).

المنافسة الشرسة بين الشركات التكافلية والتقليدية التي حتمت أدت إلى تدني الأسعار وهامش الربحية، وعدم قيام الشركات التكافلية (إجمالاً) بتطوير منتجات مميزة (وبالأخص في فروع التأمينات الشخصية) بالإضافة إلى عدم قدرتها على اجتذاب شريحة الأفراد والشركات التي لم تؤمن بالسابق لإنعدام التأمين التكافلي وبالتالي لم ينم هذا المجال بالشكل المتوقع.

كل هذه العوامل مجتمعة أدت إلى إحداث خلل في نموذج أعمال تكافل ري، فلم تستطع الشركة تنمية محفظتها التأمينية بما هو مربح، فاضمحت تدريجياً تجاوباً مع أوضاع السوق التنافسية وتفاقم العجز في صندوق المؤمنين، ولم تستطع الشركة توزيع أي فائض إكتتابي إلى الشركات المسندة أو أرباح إلى مستثمريها. ونحن ككبار المستثمرين كنا قد دخلنا قاعدة المساهمين في تكافل ري بطموحات كبيرة، إلا أن الظروف المذكورة أثبتت وجود استحالة تسمح لتكافل ري أن تلبى طموحاتنا. وفي أي حال فإن مجموعة أريج قادرة على تلبية حاجات أسواق التأمين التكافلي. ■

ضوء ذلك، لم يتبق أمام الشركة سوى خيارى تسوية الأعمال أو التصفية. وقد تم إشراك المساهمين في هذا القرار. وبعد الدراسة، اتخذ قرار وقف الأعمال الإكتتابية في محاولة للحفاظ على المتبقي من رأسمال الشركة، مع اعتماد خطة واضحة لتسوية الإلتزامات العالقة وإعادة ما تبقى من رأس المال لاحقاً إلى المساهمين، على أن يتم ذلك وفقاً لأحكام الأنظمة والقوانين التي ترعى العمل في مركز دبي المالي العالمي (DIFC) والإلتزام الكامل بمضامينها.

إكتتاب بحسب الجدوى

■ ما هي الأسباب التي أدت إلى عدم نجاح تكافل ري في تحقيق ارباح في الوقت الذي تسجل شركات تكافلية اخرى نتائج ايجابية؟
- بحسب نظرنا، الأرباح التي تحققها شركات إعادة التكافلية ضئيلة ولا ترتقي لطموح المستثمرين وذلك لعدة عوامل سأسردها كالتالي:
عدم الإلتزام الشركات التكافلية بإسناد أعمالها حصرياً لشركات إعادة التكافلية،

■ وقف العمل في شركة تكافل ري (TAKAFUL RE) اثار تساؤلات كثيرة، ألم تكن هناك حلول أخرى تجنب إفلال شركة؟

- وقف أعمال تكافل ري كان آخر الخيارات المتاحة، ونحن كمستثمرين في هذه الشركة بذلنا ما بوسعنا لتجنب هذا القرار وتحويلها إلى شركة رابحة وذات قدرة رأسمالية تمكنها من تأدية الدور الريادي الذي وجدت اساساً لتقوم به في حقل إعادة التأمين التكافلي.

أضاف البحارنة: وللتذكير، فقد انكبنا على البحث لفترة زمنية طويلة عن حلول تجنبنا اتخاذ قرار وقف العمل، ومن بين تلك الحلول التي جرى بحثها بتعمق، خيار الاندماج مع شركات أخرى أو توسعة قاعدة المستثمرين في الشركة ولكن بدون جدوى.

ولاحقاً عرضت أريج في العام الماضي شراء حصص الأقلية وذلك بغرض تملك الشركة بالكامل وتحويلها كنافذة للأعمال التكافلية في المجموعة. وكان العرض في رأيي مجزياً، ولكن للأسف لم يحز على الموافقة من كافة المستثمرين الآخرين. وعلى



شركة الصقر للتأمين التعاوني
Al Sagr Cooperative Insurance Co.

At Al Sagr, we don't like leaving anything to chance. With our wide range of innovative, intelligent insurance products and our passion for dedicated personal care, we aim to give you that added sense of security to help you on your way. At Al Sagr, we make sure you're not just insured, but completely assured.

Always Together

Unified number 920001043
www.alsagr.com
info@alsagr.com

افتتاح الدورة الثالثة لملتقى الدار البيضاء للتأمين برعاية الملك محمد السادس

٦ ندوات علمية و٩ ورشات عمل استشرفت التحديات الاستراتيجية والمستقبلية لصناعة التأمين وإعادة التأمين



من اليسار: كريم حجي، محمد بلعزیز، CORNEILLE KAREKEZI، حسن بوبريك، محمد الكتاني، علي الهراج، حسن بوكنادل، أحمد مهدي تازي، محمد سمير الغمليشي، خالد صافي، مريم بن صلاح شعنون ومحمد بن صالح



حسن بوبريك



محمد حسن بن صالح



من اليمين: MICHAELA KOLLER، PHILIPPE ROCARD، CHRISTIAN PIEROTTI، مشارك، BOA ROGER EUGENE JOHNSON، هشام بلمراح، محمد لاربي نالي وعبد الرحيم ديوري



من اليسار: نجوى العراقي، MICHAEL JENSEN، د. منير قبان، فريد صابر و PIERRE-EDOUARD FRAIGNEAU

المناخية والفلاحة والأحداث الإرهابية». وعلى مستوى التعاون بين البلدان الأفريقية، أوضح **بن صالح** أن «اختيار كوت ديفوار ضيف شرف هذه النسخة، يشكل مناسبة سانحة لمباشرة وفد هذا البلد الأفريقي ونظيره المغربي نسج علاقات تعاون جنوبي - جنوبي».

حسن بوبريك، القارة الأفريقية سوق واعدة

من جهته ذكر رئيس هيئة مراقبة التأمينات والاحتياط الاجتماعي **حسن بوبريك** بجودة

محمد حسن بن صالح «أن هذا الملتقى يشكل فرصة للمهنيين لتدارس مواضيع حيوية ومصيرية للقطاع ولاستشراف التطورات والتحديات المستقبلية واستكشاف الخدمات الجديدة ذات القيمة المضافة للضامنين والمؤمن لهم».

أضاف **بن صالح**: «موضوع هذا الملتقى يستأثر باهتمام المهتمين والمهنيين في ظل التطور التكنولوجي الهائل، وقطاع التأمين مطالب بمواكبة هذه التطورات خصوصاً في ما يتعلق بالمخاطر البارزة والمتمثلة بالجرائم الالكترونية، الكوارث الطبيعية، والتقلبات

نظمت الجامعة المغربية لشركات التأمين وإعادة التأمين، برعاية صاحب الجلالة الملك محمد السادس، الدورة الثالثة لملتقى الدار البيضاء للتأمين بعنوان «مواجهة الأخطار الناشئة في إطار العولمة»، وذلك بين ١٣ و ١٥ نيسان (أبريل) الماضي في فندق حياة ريجنسي بالدار البيضاء.

محمد حسن بن صالح: فرصة لاستشراف التطورات والتحديات المستقبلية

وفي كلمته الافتتاحية، أكد رئيس الجامعة



جلال بنشقرن



من اليسار: محمد بنعبيد، محمد الكتاني و MICHAELA KOLLER



من اليمين: رولاند زعتر وميسم القاعي



من اليمين: سعد زروالي، مصطفى رشد وحميد زروالي



من اليسار: عبد الكريم خيراي، IBRAHIM KONE, KANTE MAMADOU، محمد زغنون، محمد علاوي، علي الهراج، عبد الرحيم الشافعي، عبد المشاهد، رافس طيب وحسين بلاد



من اليسار: GOV. DIRK KEMPTHORNE، مشارك، فاطمة زهرة بن صلاح، فؤاد دويري، عبد السلام ميسار، سعيد احراشي وعبد الرحيم بو عزة



من اليمين: علاوي أفادي مصطفى، الهلا نجم، محمد لاربي نالي، منى براءة وعبد الحق طه



من اليمين: حبيب جعلوك، أمين أودغيري ادريس



من اليمين: عماد حمدي، كمال الشيباني والزميله كريستينا مراد



بشير بدو

شركات تأمين من ثلاثين بلداً. وتضمن ست ندوات علمية وتسع ورشات عمل حول التحديات الاستراتيجية والمستقبلية لصناعة التأمين وإعادة التأمين بمشاركة خبراء محليين وأجانب. ■

القارة الافريقية تشكل حالياً سوقاً واعدة، مضيفاً ان اقتصاديات القارة ستحقق مستقبلاً ناتجاً داخلياً خاصاً بنمو تقارب نسبته ١٢ في المئة. وتميز الملتقى بمشاركة نحو ٥٠٠ من ممثلي

العلاقات الثنائية بين المملكة والقارة الافريقية، منوهاً باختيار كوت ديفوار ضيف شرف الدورة التي تشارك ببعثة رفيعة تمثل سوق التأمين وإعادة التأمين. وأشار بويريك الى ان دراسات عديدة تفيد بأن



صورة جماعية لفريق عمل الجامعة المغربية لشركات التأمين وإعادة التأمين



من اليسار: MICHAEL JENSEN, PIERRE-EDOUARD FRAIGNEAU، ASIF IQBAL وفريد صابر

محمد لاربي نالي (الرئيس التنفيذي لشركة المركزية لإعادة التأمين SCR - المغرب):



ربما وصلت شركات إعادة التأمين العربية الى نهاية المطاف

تعد الشركة المركزية لإعادة التأمين (SCR) SOCIETE CENTRALE DE REASSURANCE بين أفضل شركات إعادة على المستويين العربي والافريقي، وقد تمكنت من عصرة مجموعة من خدماتها.

الرئيس التنفيذي للشركة محمد لاربي نالي نوه بخروج قطاع التأمين المغربي من عنق الزجاجة برغم الظروف الصعبة التي مرّ بها، وعزا انتعاش فرع التأمين على الحياة الى العلاقة الوطيدة بين قطاعي التأمين والمصارف، وتمنى ان يبصر قانون تغطية الكوارث الطبيعية النور قريباً باعتباره سيضخ للقطاع نحو ١٠٠ مليون دولار سنوياً، مبيناً العلامة الفارقة التي يتمتع بها القطاع المغربي والمتمثلة بهيئة مستقلة عن الوزارات لمراقبة وتنظيم أعمال الشركات، داعياً شركات إعادة التأمين العربية الى تطوير نفسها والارتقاء الى مصاف الشركات العالمية والإلا فمصيها الانقراض.

هيئة تأمين مستقلة

■ كيف نقيّمون وضع قطاع التأمين في المغرب؟

– كانت نتائج العام ٢٠١٥ متوسطة مقارنة بالأعوام السابقة، بسبب الإنكماش الإقتصادي العالمي الذي طاول الإقتصاد المغربي. عموماً حقق القطاع نمواً بلغ ٧ في المئة مقارنة بنمو عالمي لم تتجاوز نسبته ٣ في المئة، ويعد نمواً متوسطاً نسبة للتطور الذي شهده القطاع خلال العشرين عاماً الأخيرة والذي تجاوز في بعض السنوات نسبة العشرة في المئة. هذا وقد تمكن قطاع التأمين المغربي من الخروج من عنق الزجاجة برغم الظروف الصعبة التي مرّ بها بفعل تدني أسعار الأقساط.

أما نسبة النمو المحققة فتعود لنشاط فرع التأمين على الحياة، إذ ان المغرب من أكبر الدول العربية والافريقية التي عرفت تطوراً مميّزاً في هذا الفرع والذي يستحوذ حالياً على نحو ٣٥ في المئة من إجمالي الأقساط، قيمتها ٨٠٠ مليون دولار سنوياً، وهذا مؤشر جيد إذا ما قارناه بما تحقّقه أسواق العالم وأسواق بعض دول افريقيا. ويعود انتعاش فرع التأمين على الحياة للعلاقة الوطيدة بين قطاعي المصارف والتأمين. وقد أضحي فرع التأمين على الحياة إحدى الركائز الأساسية لتطور قطاع التأمين في المغرب خلال السنوات المقبلة. أما على الصعيد التشريعي فقد كان عام ٢٠١٥ استثنائياً في ما يتعلق ببعض القوانين، حيث صدر قانون جديد خاص بالزامية التأمين ضد أخطار البناء. كما وهناك تأمين تكافلي في المغرب لكنه يطبق على الطريقة الفرنسية فيما الثقافة التكافلية ضعيفة لدى المواطنين. الى ذلك ثمة حالياً مشروع قانون نتمنى ان يبصر النور قريباً بغرض تغطية الكوارث الطبيعية والمنتظر منه تحقيق أقساط بقيمة نحو ١٠٠ مليون دولار سنوياً مما سيعطي قيمة مضافة لسوق التأمين المغربية، هذا المشروع لا يزال في البرلمان المغربي وقد قطع أشواطاً قبل الوصول الى المصادقة عليه، حيث من

عليها العمل على تطوير نفسها والارتقاء الى مستوى الشركات العالمية او ان تنقرض، وللأسف نسمع يوماً بعد آخر بخروج المعيددين العرب من السوق. من هنا اناشد معيدي التأمين العرب القيام بخطوة الاندماج لخلق كيانات قوية أكثر فعالية وقدرة استيعابية وقدرة على تنويع الخدمات وجنسيات مواردها البشرية، إذ ان اغلبية الشركات تعتمد على العنصر المحلي بينما هي تعمل في اسواق محلية وعالمية ومن الضروري تنويع كواردها. المطلوب اذا التغيير والا الموت، وبكلمة مختصرة لقد عرف العالم العربي ما يسمى بـ «الربيع العربي» وقد حان الوقت لتعيش طاقة التأمين ربيعها العربي ايضا، وذلك لخلق مفهوم جديد جعلنا أكثر فعالية على المستوى العالمي. ان المستقبل هو لمعيدي التأمين الذين يعتمدون التنويع على المستوى العالمي، وثمة مساحات واسعة لكيفية التحسين والولوج الى تصنيف محترم بمستوى A من وكالات التصنيف.

المنتظر صدوره قريباً. بالإضافة الى التأمين الزراعي الذي ينتظره برنامج اقتصادي خاص «المغرب الأخضر»، علماً أن أكثر من ٥٠٪ من المغاربة الى أوروبا تفوق الـ ٢٠ مليار دولار.

تبقى العلامة الفارقة والمهمة لقطاع التأمين المحلي هيئة مستقلة عن الوزارات لمراقبة وتنظيم أعمال الشركات وهي «أكاب» أي: AGENCE DE CONTROLE DES ASSURANCES ET DE LA PREVOYANCE SOCIALE مما سيمنج نوعاً من الاستقلالية والأهمية للقطاع في إطار الإقتصاد المغربي. ونحن سعداء بأن المغرب الذي يعتبر باباً لأفريقيا والدول العربية من الجهة الأطلسية والغربية هو من البلدان التي تعتمد هيئة تأمين مستقلة.

ربيع طاقة التأمين

■ الملاحظ حصول العديد من عمليات الدمج والاستحواذ حول العالم، فهل تحذون نشوء مثل هذه الحالات في العالم العربي، وهل تضي في رأيكم على شركات التأمين وإعادة المزيد من القوة والفعالية؟

– الاندماج حركة طبيعية في صناعة التأمين وهو موجود بشكل اكبر في صناعة اعادة التأمين. فعند حصول الاندماج تبرز قوى تأمينية فاعلة بقدرات هائلة وخدمات ممتازة على مستوى عالمي. انها طريقة صحيحة، كما ان جميع عمليات الدمج اتي تمت خلال السنوات العشرين الاخيرة عالميا اظهرت ان الاندماج يعطي قيمة اضافية لصناعة التأمين. عربيا، نحتاج حالياً الى طاقات هائلة وفاعلة واصحاب رساميل مرتفعة، وما يحز في نفوسنا انتفاء الرؤيا والفهم الصحيح لمعنى الاندماج، مما يدفعنا للاعتقاد ان شركات اعادة التأمين العربية ربما وصلت الى نهاية المطاف، هذا لان هذه الشركات كانت تعتمد نوعاً من الاستقلالية والمواجهة مع الشركات العالمية، وقد اوضحت هذه الاستراتيجية اليوم بلا معنى لاننا نعيش في إطار عولمة الخدمات، مما يحتم

استقطاب مساهمين استراتيجيين

■ ما هي اهم مشاريع الشركة المركزية لإعادة التأمين SCR؟

– الشركة على المستوى المالي ممتازة جداً، بحيث بلغ معدل ارباحها خلال العشرين سنة الاخيرة حوالي ٤٠ مليون يورو سنوياً. وهذه النتائج هي من اهم النتائج المحققة على المستوى العربي والافريقي، إذ بلغ اجمالي الاقساط خلال العام ٢٠١٤ حوالي ٢٥٠ مليون دولار. ان SCR شركة قديمة العهد وهي اقدم معيد تأمين في العالم العربي وافريقيا، وقد تمكنت من عصرة مجموعة من الخدمات، لكنني ارى انها وصلت الى منعطف يحتم عليها التطوير او فتح أفق جديد. ونحن بصدد التباحث مع المساهمين الرئيسيين في الشركة لاستقطاب مساهمين استراتيجيين جدد. كما نتمنى من خلال هذه العمليات ان تصبح افضل تصنيفاً، ويكون للمساهمين الاستراتيجيين قيمة اضافية في مجال تطوير خدماتها. ان الشركة بحكم وجودها في المغرب تعتبر قطباً اقتصادياً محورياً في المنطقة العربية وافريقيا. ■

BRANCHING OUT ON SOLID GROUND



Insurance & Reinsurance Consultants and Brokers

ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | ABU DHABI | DUBAI | MUSCAT

Fenchurch Faris Ltd. • Member of Gallagher Global Alliance • Coverholder at **LLOYD'S**



FENCHURCH
FARIS

www.fenfar.gr

علي الهراج

(الرئيس المدير العام لشركة تأمين الوفاء Wafa Assurance - المغرب)؛

المخاطر الطارئة تشكل فرصاً وتحديات لقطاع التأمين المغربي



أشار رئيس شركة تأمين الوفاء Wafa Assurance ومديرها العام علي الهراج الى ان قطاع التأمين المغربي يشهد مرحلة ازدهار، ونوّه بتحقيقه نسبة اختراق وصلت الى ٣,٢ في المئة، راصداً تعاوناً بين معظم الشركات المغربية مع الاتحاد المغربي للتأمين لنشر الوعي حول أهمية التغطيات التأمينية، معتبراً ان المخاطر الطارئة تشكل فرصاً وتحديات في الوقت عينه، كاشفاً عن تأسيس مجمع POOL هدفه إطلاق منتج خاص بالقطاع الفلاحي.

وتحديات في الوقت عينه. فالتحدي يتمثل بحدثة قطاع التأمين المغربي بمواجهة أخطار ضخمة لا يمكن التحكم بها أو السيطرة عليها لارتباطها بالحروب والأعمال الإرهابية، ما يفرض على القطاع التمتع بقدرات وخبرات تقنية للتصدي لهذه الأخطار.

منتج خاص بالقطاع الفلاحي

■ ما الدور الذي تقوم به شركة تأمين الوفاء لتطوير القطاع الفلاحي ودعمه في المغرب؟
- تعد التعاضدية الفلاحية المغربية للتأمين «مامدا» الشركة الوحيدة المسؤولة عن توفير تغطيات لأخطار القطاع الفلاحي، غير اننا وبمبادرة من مجموعة شركات مغربية وبناء على طلب وزارة الزراعة أسسنا مجمعاً POOL من أجل اطلاق منتج تأميني خاص بالقطاع الفلاحي. ■

الى أنواع أخرى من التأمينات على الممتلكات والشخصية الموجهة للأفراد والتي لا تزال خجولة بسبب نظرة المواطنين السلبية الى مفهوم التأمين وماهيته، من هنا نرصد تعاون معظم الشركات المغربية مع الاتحاد المغربي لشركات التأمين بهدف زيادة أعداد المؤمن لهم ونشر الوعي حول أهمية التأمين ودوره، خصوصاً في المناطق الريفية، إضافة الى العمل على جعل بعض التأمينات إلزامية في ظل تطور الإطار التنظيمي للدولة المعول عليه تطوير قطاع التأمين بوتيرة تصاعدية.

قدرات وخبرات تقنية

■ في رأيكم، هل المخاطر الطارئة المستجدة تشكل فرصاً أو تحديات لشركات التأمين؟
- المخاطر الطارئة التي نشهدها تشكل فرصاً

تحويل التأمينات الى إلزامية

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين المغربي خلال هذه السنة؟

- يشهد قطاع التأمين المغربي مرحلة ازدهار، حيث بلغ حجم أقساطه المكتتبة خلال العام ٢٠١٥ حوالي ٢ مليارات دولار، مع نمو وصلت نسبته الى ٧ في المئة، وهذه الزيادة تخطت النسب التي وصل اليها الناتج المحلي الإجمالي ويعد ذلك مؤشراً مشجعاً، بالإضافة الى تحقيق نسبة اختراق تأميني جيدة وصلت الى ما يقارب ٣,٢ في المئة، ولكنها للأسف لا تزال متواضعة، مقارنة بالأسواق المتطورة حيث تراوح هذه النسب بين ١٠ و١٢ في المئة، ولكن مقارنة بالسوق الافريقية تعد النسبة الأعلى.

هذا وتوزعت الأقساط المكتتبة بين تأمينات عامة تشكل أقساط التأمين على المركبات ٥٠ في المئة من إجماليها وتأمينات على الحياة، بالإضافة

حبيب جعلوك (المدير التنفيذي في شركة شديدي ري)؛

ملتزمون بتحقيق اهدافنا وتقديم خدمات عالية الجودة تعزينا حضورنا في القارة السوداء

المدير التنفيذي في شركة «شديدي ري» حبيب جعلوك اوضح ان هناك سعي الى المزيد من التطوير والتوسع في سوق التأمين المغربية، مشيداً بتميز هذه السوق بوعي المواطنين فيها لحاجاتهم التأمينية، مؤكداً التزام «شديدي ري» بتحقيق اهدافها والنجاح بأعمالها وتقديم خدمات عالية الجودة تعزينا حضورها في القارة السوداء.



■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في المغرب؟
- تعتبر سوق المغرب في قارة افريقيا الثانية من حيث الاهمية بعد دولة جنوب افريقيا، اذ وصل اجمالي اقساطها الى ٣,٥ مليارات دولار والذي يعتبر مؤشراً جيداً، بالإضافة الى تمايز هذه السوق بدرجة وعي كبيرة لدى المواطنين بأهمية التأمين. وختم جعلوك قائلاً: تعمل شديدي ري على تحقيق اهدافها والنجاح بأعمالها والالتزام بتقديم خدمات عالية الجودة لتعزير حضورها في كل افريقيا انطلاقاً من المغرب. ■

■ ما هي آخر تطورات شركة «شديدي ري»، خصوصاً في منطقة افريقيا؟

- افتتحت «شديدي ري» العام الماضي مكتباً تمثيلاً في عاصمة المغرب الاقتصادية الدار البيضاء مواكبة لاستراتيجية الشركة التوسعية في منطقة شمال افريقيا وغربها، وقد حازت على ترخيص من القطب المالي للدار البيضاء CFC. ويتولى السيد امين اودغيري الادارة العامة لمنطقة شمال افريقيا وغربها. لقد كان نشاط المكتب ممتازاً وهو الى مزيد من التطور والتوسع.

YOUR BUSINESS is an *Asset*



Your business is an asset. We protect it.

Entrepreneurship implies believing in your ideas, believing in the future. It sets apart who strives for progress because they believe in great values. These men and women innovate, create, develop and evolve in very diverse areas. Their enterprises represent economic, technological, and above all, human assets. Our primary mission is to protect them.



تأمين الوفاء
Wafa Assurance



فريد صابر (شركة AIG للتأمين):

على الشركات حفاظاً على استثماريها إدارة مصاريفها بذكاء واعتماد منتجات موجهة إلى مختلف فئات المجتمع

توقع مدير عام AIG في مصر، لبنان، المغرب وشمال أفريقيا فريد صابر أن يكون عام ٢٠١٦ مضيئاً بالنسبة للعديد من شركات التأمين، بسبب التغييرات الحاصلة في قطاع النفط والاضطرابات السياسية والأمنية في بعض الدول العربية، مقترحاً ثلاثة إجراءات لتحسين نسبة الاختراق التأميني في الدول العربية، مبيناً الجهد المبذول من قبل AIG في مجال تفعيل قنوات التوزيع واعتماد الأحدث منها من خلال البنوك ووسائل الاتصال الإلكتروني، وداعياً إلى إصدار تشريعات تسهل عملية الدمج بين الشركات، ناصحاً الشركات لاستمراريتها وبقائها بحسن إدارة مصاريفها واعتماد طرق تسويقية أسهل وأقل كلفة واعتماد منتجات موجهة إلى مختلف فئات المجتمع.

تشريعات محفزة على الاندماج

■ في رأيكم ما هي الأسباب التي لاتزال تمنع قيام حالات دمج واستحواذ في العالم العربي؟

- لا بد من إصدار تشريعات تساعد الشركات على الاندماج، فإن وجود نظام تشريعي يسهل عملية الدمج بين الشركات ويشكل حافزاً قوياً لها. وقد لاحظنا في دول عدة بعض التطور الذي تمثل بقيام تشريعات تحفز على الاندماج بين الشركات واعتماد زيادة رأس المال، علماً أن الذي يعيق الاندماج هو أن

معظم الشركات في الدول العربية ذات طابع عائلي ولا تستسيغ هذه الخطوة. يبقى أن هناك فرصاً واسعة في السوق العربية برغم التحديات الهائلة، وهذه الفرص تتطلب بذل جهود شركات مجتمعة. وبالإجمال، فإن الحديث عن نمو قطاع التأمين لم يعد بالمستوى ذاته لدى الحديث عن تحقيق النتائج الجيدة، لأن التحدي الأكبر أمام الشركات اليوم هو كيف تستطيع الاستمرار في ظل وضع اقتصادي متغير، في وقت أرى أن الطريقة الوحيدة أمام هذه الشركات للحفاظ على استثماريتها هي العمل على تحقيق إدارة مصاريفها بشكل أدكى واعتماد طرق تسويقية أسهل وأقل كلفة واعتماد منتجات موجهة إلى مختلف فئات المجتمع، وهذه الأمور لا تستطيع أن تقوم بها ٥٠ شركة مثلاً تعمل في سوق واحدة. إنذاً، الحل الأفضل يتمثل باندماج هذه الشركات. ■



من اليسار: MICHAEL JENSEN, PIERRE-EDOUARD FRAIGNEAU

ASIF IQBAL وفريد صابر

اتباعه، إذ أن التشريع هو المحفز الأساسي لشركات التأمين لإطلاق منتجات جديدة. أما الإجراء الثاني فهو نشر الوعي التأميني الذي تعمل حالياً الكثير من المؤتمرات والمعارض والنشاطات التوعوية على بلورته وتعميمه. يبقى الإجراء الثالث وهو سهولة الوصول إلى المنتج التأميني، وهنا لا بد من الحديث عن قنوات التوزيع وتحدياتها، حيث يتعامل كبار العملاء من شركات وقطاعات صناعية أو تجارية مع شركات التأمين عبر وسطاء، لكن ثمة فئة واسعة من العملاء لا تملك حسابات في البنوك أو لا تتعامل مع وسطاء، لذا علينا أن نصل إليها عبر منتجات سهلة وبسيطة وبأفضل الطرق، ولطالما حرصت شركة AIG على تفعيل قنوات التوزيع واعتماد الأحدث منها من خلال البنوك أو وسائل الاتصال الإلكتروني المتاحة لجميع الأفراد العاملين في مختلف القطاعات.

■ كيف تقيّمون وضع قطاع التأمين في المنطقة العربية؟

- سيكون العام ٢٠١٦ مضيئاً بالنسبة للعديد من الشركات العاملة في سوق التأمين العربية، وذلك لأسباب عدة أهمها التغيرات الحاصلة في قطاع النفط، لا سيما انخفاض أسعاره التي كان لها تأثير جذري على اقتصادات الدول في المنطقة، خصوصاً أن بعضها يعتمد بشكل كبير على قطاع النفط بنسبة تصل إلى ٨٠ بالمئة من ناتجها القومي. وهذا التغيير يؤثر بالطبع على استثمارات الدول في مختلف المجالات، لا سيما في البنى التحتية، والصحة، والتعليم والبناء وغيرها.

أما السبب الثاني فهو الاضطرابات السياسية والأمنية التي تؤثر على بعض الدول ونشاطها الاقتصادي بشكل كبير، كما يؤثر أيضاً على قابلية المستثمرين للإستثمار في بعض هذه الدول. هذا من الناحية السلبية، أما من الناحية الإيجابية فإننا في سوق لا تزال نسبة الاختراق فيها متدنية جداً مما يجعل المجال مفتوحاً أمام نموها.

إجراءات لتحسين نسبة الاختراق

■ وما المفروض القيام به لرفع نسبة الاختراق في هذه الدول؟

- من المفروض القيام بإجراءات ثلاثة لتحسين نسبة الإختراق، أولها إيجاد تشريعات تساعد شركات التأمين والمؤمن لهم على معرفة الإطار القانوني الذي يجب

Ahmad Mehdi Tazi (President & General Manager - Saham Assurance):

Emerging risks depends on what angle you choose to define it

Through its determination & desire to move forward as well as its customer's centrality & ability to innovate Saham Assurance positioned itself as a major player across the continent.

In an interview with Al-Bayan Magazine Ahmad Mehdi Tazi Chairman & CEO of Saham Assurance evaluated the insurance sector in Morocco and discussed some of their new products.

Following is an extract of the interview:



* How do you evaluate the insurance sector in the Moroccan market throughout this year?

- The market has done quite well this year. Globally speaking, the market has increased by seven percent but this seven percent is split between an increase of about 3 percent in non-life and an increase of more than ten in life insurance, so the increase has been driven mostly by life insurance than non-life insurance. The net income of insurers has been affected by the situation of the financial market so although the revenue has increased, the technical results have been quite good but the financial results have been affected by the bad result of the financial market and therefore the net income of the company has not increased at the same pace as the revenue.

* How would you describe the insurance penetration rate in Morocco? What is required to increase this percentage?

- Like in all our markets, the penetration ratio is about 3.3 percent which is 2 percent in non life and one percent in life so if you compare it to the very developed market, we have to catch up slightly on the non-life side, probably it is a 50 percent increase to reach the best in class. However, on the life side the penetration ratio has to move from 1 percent to 5 percent. That is what is needed to reach the best in class in life and non-life. Globally speaking if you look at mature countries, it is around 8 percent which is 3 percent in non life plus 5 percent in life. Concerning people's awareness regard-



من اليمين: محمد لاربي نالي، احمد مهدي تازي، ADAMA NDIAYE، RICHARD LOWE، CORNEILLE KAREKEZI

ing insurance, they are now aware of their need for modern insurance since people are controlled by the authorities when they drive. Besides, they are more aware of the medical insurance part of which only being managed by insurers & the rest managed by a government body. Therefore for medical insurers they are doing more & more; I think there is awareness. Furthermore, what should be done is to raise awareness on Multi-risk household insurance & Multi-risks for industries, we should try to do better on these two main sectors.

* Cases of Mergers & acquisitions have occurred in the Moroccan market, in your opinion how was this reflected on the companies results?

- We haven't have any merger or acquisition on the local markets since the last one that we have done in 2007. Currently, there is one company that is for sale, so the process is public, it is the local branch of Zurich that has been announced to be for sale so the process is ongoing. I know that some people have shown interest on it, we haven't and let us see what the out-

come will be. The main positive outcome is that there are not so many players here, so the market is very concentrated. In dubai for example, the market is quite hard & the prices are pushed down.

* What are Saham's new products?

- 2015 has been very well, we have increased our net income by 9 percent. We over performed the market quite strongly so we are very happy with this. We also started some new branches, one is bancassurance, we've signed

a big deal with a bank that gives us a potential about a hundred million dollar of additional premium and we also signed an agreement to develop agricultural insurance.

* In your opinion, does the new emerging risks represents a challenge or an opportunity for the insurers?

- You can take emerging risks from different angles so it depends on what angle you choose to define it. One angle can be new risks that you haven't seen in the past, that can be everything linked to terrorism, climate change etc.. Everything that can be insured will be insured at some point so it might be that there is no appetite at some point because people think the terrorist risk is too high.

In a globalized world, one risk that is important is the risk linked to the devaluation and the shortage of dollar which is linked to the drop of the oil price. These are two major risks we have on our continent that any industrial investor will have as a risk.

جلال بنشقرون (مدير عام شركة أطلنتا للتأمين ATLANTA ASSURANCE - المغرب):



نحرص على أن نكون قريبين من عملائنا والارتقاء بالمنتجات التي نقدمها

تحرص شركة أطلنتا للتأمين ATLANTA ASSURANCE لان تكون قريبة من عملائها وعلى تواصل معهم، وتعمل على تحسين نوعية خدماتها والارتقاء بمنتجاتها.

مدير عام الشركة جلال بنشقرون لاحظ تطور قطاع التأمين المغربي برغم مواجهته للمشكلات والتحديات، وارتفاع معدلات الاختراق التأميني في السوق المحلية، واقترح ثلاثة عوامل اساسية لرفع نسبة الاختراق التأميني، داعيا الى انشاء مجموعات تأمينية متجانسة تتبادل المنافع وتتقاسم المخاطر، كاشفا عن السعي لاطلاق منتج يغطي اخطار التغيرات المناخية بهدف حماية المزارعين ودعمهم.

الواضح انه امام اي خطر جديد يبرز الكثير من التحديات، لذا يجب العمل على انشاء مجموعات تأمينية متجانسة تتبادل المنافع وتتقاسم المخاطر. وفي اعتقادي ان المخاطر الجديدة المستجدة ستبقى تشكل تحديات لشركات التأمين في حال استمرت بأسلوب العمل نفسه.

تنمية شبكات التوزيع وتنويع المنتجات

■ ما هي سياستكم في هذا الاطار؟

– تركز شركتنا منذ البداية على ضمان توزيع متوازن لفروع وكلائنا عبر المملكة، وذلك من اجل ان نكون قريبين من عملائنا وعلى تواصل دائم معهم. كما نسعى بشكل مستمر الى تنويع منتجاتنا وتحسين جودة خدماتنا والارتقاء بها الى مستوى جيد حتى نلبي متطلبات عملائنا، وهذا ما اتاح لشركتنا تحقيق نتائج جد ايجابية ونسب نمو وصلت الى ١٠ بالمائة خلال ٢٠١٥.

وفي هذا السياق كذلك، تجتهد شركتنا لكي تكون في طليعة الشركات التأمينية بتقديم منتج تكافلي وآخر يغطي اخطار التغيرات المناخية من اجل حماية المزارعين.

تطوير العلاقات مع الدول الافريقية

■ ماذا عن تطوير هذه العلاقات؟

– تسعى اطلنتا منذ مدة الى تطوير علاقاتها في مجال التأمين مع السوق الافريقية حيث تم الانضمام منذ سنة ٢٠١٣ الى اقوى شبكة افريقية في مجال التأمين GLOBUS التي تضم اكثر من ٤٠ شركة تأمين تنتمي الى ٤٠ دولة افريقية، وتكون بذلك اول شركة تأمين مغربية منضمة لهذه الشبكة.

هذا وتعمل اطلنتا كفاعل اقتصادي مغربي مهم على تطوير العلاقات مع الدول الافريقية وارساء أسس تعاون ثمر يوافق التوجه العام للبلد. ■

لإنشاء مجموعات تأمينية متجانسة تتبادل المنافع وتتقاسم المخاطر

متنوعة تراعي احتياجاتهم ومتطلباتهم أكثر من تلك المتوافرة في السوق، العامل الثاني مرتبط بالقوانين والتشريعات التنظيمية التي تساهم في تنظيم بعض انواع التأمين لجعلها الزامية، الا ان هذه الاجراءات تتطلب بعض الوقت ولكن من شأنها ان ترفع نسبة الاختراق، اقله في ما يتعلق بتأمين المسؤولين المدنية للشركات والافراد. اما العامل الثالث، فيتعلق بالقدرة الشرائية مع العلم ان التأمين لا يشكل الاولوية والحاجة الاساسية لدى المواطنين، لكن مع رفع القدرة الشرائية يرتفع الطلب على التأمين وتحديدا على المنتجات الادخارية PRODUITS D'EPARGNE. عموما وعلى الرغم من مختلف التحديات نجح قطاع التأمين المغربي في تحقيق نتائج ايجابية خلال السنوات العشر الماضية فاقت بمعدلاتها نسب الناتج المحلي الاجمالي.

مجموعات متجانسة

■ في رأيكم، هل المخاطر الطارئة المستجدة تشكل فرصا او تحديات امام شركات التأمين؟

– واقعا، يكمن دور شركات التأمين في تغطية الاخطار، وفي كل مرة تظهر مخاطر جديدة او طارئة تعتبر فرصة لتوفير المزيد من التغطيات وابتكار منتجات تأمينية جديدة، ولكن بات من

٧ في المئة نمو

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في المغرب خلال هذه السنة؟

– شهد قطاع التأمين المغربي تطورا ملحوظا خلال العام ٢٠١٥ على الرغم من التحديات والمشكلات التي واجهته، وقد تمكن القطاع من تحقيق نمو وصلت نسبته الى ٧ في المئة، مقارنة بنمو حجم الناتج المحلي الاجمالي الذي حقق نسبة ٤ في المئة، في مؤشر الى استمرار ارتفاع معدلات الاختراق التأميني في السوق المغربية. اما النمو الذي شهده القطاع فيعود الى تطور فرع التأمينات على الحياة مع تحقيقه زيادة بلغت ١٣ في المئة في حين نمت التأمينات العامة بنسبة ٤ في المئة فقط نتيجة النمو المحقق في فرع المركبات والذي وصلت نسبته الى ٦ في المئة.

الى ذلك، شهدت السوق المالية المغربية هذا العام العديد من الصعوبات ادت الى تراجعها بنسبة قاربت الـ ٦ في المئة، غير ان شركات التأمين اظهرت مرونة كبيرة برغم كل المعوقات وتمكنت بعد الازمة المالية عام ٢٠٠٨ من العمل على تحسين ادارة استثماراتها والاستمرار في تحقيق نتائج ايجابية.

عوامل رفع نسبة الاختراق

■ كيف تنظرون الى نسبة الاختراق التأميني في المغرب، وما المطلوب لرفعها؟

– لا تزال نسبة الاختراق التأميني في المغرب متدنية بحيث لا تتجاوز ٣ في المئة، مقارنة بالمعدل العالمي البالغ ٧ في المئة، ولكن مقارنة مع منطقة الشرق الاوسط ودول افريقيا تعد نسبة مرضية. اما بالنسبة الى رفعها فثمة ضرورة لتحقيق ثلاثة عوامل اساسية، الاول نشر الوعي التأميني لحث المواطنين للحصول على تغطيات

معرفةكم أحسن، لخدمتكم أفضل.



36%

65% من المغاربة يجدون
سعادتهم في راحة البال.
مقتطف من الدراسة حول السعادة عند المغاربة



تأمين لحياة أفضل

EXPERTIS تعزز رفع حصتها من إجمالي إدارة مطالبات حوادث المركبات الى ٨٠ في المئة في المغرب

حميد زروالي:
نظامنا أفاد شركات
التأمين من عالمي
اختصار الوقت
وتقليص التكاليف



سعد زروالي:
خط مستقبلي
للتوسع نحو
أسواق شمالي
افريقيا وغربها

قارة افريقيا وغربها. من جهته سلت مدير عام الشركة حميد زروالي الضوء على الإدارة الإلكترونية للوثيقة وكيفية عمل نظام EXPERTIS ونجاحه في إعطاء قيمة مضافة للسوق المغربية وإتاحة الفرصة أمام شركات التأمين للإفادة من عالمي اختصار الوقت وتقليص التكاليف، لافتا الى وجود كفاءات ومهارات داخل المغرب تتمتع بإمكانات وفيرة لتقديم مستوى الخدمة نفسه المقدم من قبل الشركات الأجنبية المثيلة.

الوقت وتقليص التكاليف.

■ هلا وضعنا في صورة التحديات والمعوقات التي تعترض عملكم؟

– التحديات دائما موجودة نظرا لكثرة العاملين في هذا المجال، ولكن أكثر ما يميز الخدمات التي نقدمها انها تلبي احتياجات عملائنا ومتطلباتهم، ما يوفر لهم قيمة مضافة وسهولة في استخدام أنظمتنا المعتمدة. لذا لا أجد أي مشكلات نظراً لامتلاكنا الموارد والمصادر المهمة، بالإضافة الى اعتمادنا منهجية عمل منظمة تجعلنا قريبين من عملائنا.

كفاءات ومهارات مغربية

■ ما هي أهم إنجازاتكم في EXPERTIS؟

– تمكنت EXPERTIS خلال السنوات الماضية من ان تفرض موقعها ومكانتها في السوق المغربية كشركة مستقلة تتعاون مع أهم شركات التأمين المغربية، وان تكسب الرضا التام عن أدائها، ما أتاح لها الفرص الواسعة أمام الانتشار في أسواق جديدة كمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا وغيرها من الأسواق مستقبلاً، والعمل على تطبيق خبراتها في هذه الأسواق بعد نجاحها في تحقيق سلسلة من الإنجازات في السوق المغربية.

■ كلمة أخيرة؟

– لدى معظم المواطنين في العالمين العربي والافريقي ثقة كبيرة بالأداء والخبرات الأجنبية أكثر من تلك المحلية. لذا أوجه رسالة الى الأسواق العربية والافريقية مفادها ان في المغرب الكثير من الكفاءات والمهارات المتمتعة بإمكانات وفيرة لتقديم مستوى الخدمة نفسه المقدم من قبل الشركات الأجنبية. ■

ونعمل على هدفنا المستقبلي المتمثل بالتوسع نحو القارة الافريقية وتحديد ساحل العاج، لذا كان قرارنا المشاركة في هذا الملتقى الداعم لخطتنا التوسعية.

■ هل لديكم اي خطط مستقبلية؟

– تتركز خططنا المستقبلية على التوسع نحو اسواق شمال افريقيا وغرب القارة الافريقية، نظرا لاهتمامنا بهذه الاسواق الواعدة والتي بدأت بتحقيق نسب نمو جيدة، مع العلم ان لدينا موقعنا الجيد في السوق المغربية ونحقق نتائج ايجابية بعد عشر سنوات من انطلاقنا، لكن حان الوقت لنقل خبراتنا الى اسواق اخرى جديدة.

قيمة مضافة للسوق المحلية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– **حميد زروالي:** بداية اود التعريف بنظام EXPERTIS لادارة المطالبات في ما يتعلق بفرع التأمين على المركبات في السوق المغربية، وبالتعاون مع خمس شركات تأمين مغربية. هذا النظام يسمح بإدارة كاملة للاجراءات المعتمدة عند وقوع الحادث وفي مختلف مراحل. وللشركة وحدة خاصة تابعة للإدارة الإلكترونية للوثيقة والتي تحصر مركزية المعلومات في مكان محدد منعاً لهدر الوقت وارتكاب الاخطاء، في حين يقوم نظام EXPERTIS باختيار المعلومات من المركز الرئيسي عن كل شركات التأمين متعاونة، مع الاخذ بالاعتبار انظمة الادارة الخاصة في كل شركة، وقد نجح هذا النظام في اعطاء قيمة مضافة للسوق المغربية، كما اتاح للشركات فرصة الاستفادة من عالمي اختصار

فرضت شركة EXPERTIS لإدارة المطالبات الناجمة عن حوادث المركبات موقعها ومكانتها في السوق المغربية كشركة مستقلة متعاونة مع أهم شركات التأمين في المغرب، كما انها تستحوذ على ٦٠ في المئة من الحصة السوقية مع سعي لرفعها الى ٨٠ في المئة قبل بداية ٢٠١٧. مدير عام الشركة سعد زروالي أوضح كيفية تركيب هيكلتها واختصاص كل قسم فيها، وطريقة معالجة المطالبات ودفع التعويضات المطلوبة، وكشف عن خطط مستقبلية ترسم للتوسع نحن أسواق شمالي

■ هل لنا بلحة عن طبيعة عمل شركتكم؟

– **سعد زروالي:** يرتكز عمل شركة EXPERTIS على ادارة المطالبات الناجمة عن حوادث المركبات، ونستحوذ على ٦٠ في المئة من الحصة السوقية في المغرب. وللشركة وحدات وأقسام متعددة منها للخبراء، الميكانيكيين، قسم للوسطاء والوكلاء حيث نشرك هؤلاء لدى وقوع الحادث وتبادل البيانات بهدف توفير افضل الخدمات ودفع قيمة الاضرار بأسرع وقت ممكن وتقاديا لأي عمليات احتيال نظرا الى ان جميع الشركات مرتبطة بقاعدة بيانات واحدة. بالإضافة الى اننا نقدم ايضا خدمة L'ASSISTANCE AUTOMOBILE للمؤمن له عند تعرض المركبة لأي عطل وذلك عبر الوكالات التابعة لنا، بالإضافة الى وحدة دفع التعويضات والتي تتم عبر خيارات مختلفة، من بينها ان يقوم الخبير بتقديم التقرير ومن ثم تعمل الشركة على دفع قيمة الضرر، واما تقوم بدفع قيمة الاضرار بعد اجراء عملية التصليح، ولتسريع عملية دفع التعويضات اعتمدنا طريقة عمل جديدة من خلال استخدام الهواتف الذكية، حيث يتم نقل صور الحادث مباشرة الى شركة التأمين وتحديد الاضرار وقيمة التعويض، ومن ثم اطلاق المؤمن له على التقرير، وهذه الخدمة هي الاولى من نوعها في السوق المغربية وهدفها اختصار الوقت والجهد.

توسع نحو افريقيا

■ ما الهدف من مشاركتكم في ملتقى الدار البيضاء للتأمين ٢٠١٦؟

– نسعى للحصول على حصة سوقية تصل نسبتها الى ٨٠ في المئة قبل بداية سنة ٢٠١٧،

REACTIVITY
EFFICIENCY
SIMPLICITY



EXPERTIS

AUTO CLAIMS MANAGEMENT



Modular System in
Web and Mobile Version

حضره ٢٨٠ مشاركاً من ٩٧ شركة

منتدى تأمينات الحياة الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين أكد ضرورة تطوير صناعة التأمين وتحسين تقنيات بيع تأمينات الحياة



من اليسار: د. معوض الحسين، عبد العزيز مصطفى، علاء الزهيري، احمد عارف، عزت عبد الباري وعبد الخالق رؤوف خليل



من اليسار: مازن أبو شقرا، هشام عبد الشكور، د. عادل منير وابيلينا بوتاروفا



من اليسار: احمد شكري، صلاح عبد الفتاح، رضا فتحي وعمر جوده



من اليسار: ايلينا بوتاروفا، د. ماييت، رضا عبد المعطي، سعيد الكفي، أشرف سلامة ود. احمد عبد العزيز



من اليمين: فادي خوري وميشال شماس



من اليسار: ميشال شماس، مصطفى مدحت، د. سوزان شفيق وشادي سعادة

أوصى منتدى «تأمينات الحياة الأفرو آسيوي للتأمين وإعادة التأمين» بضرورة تحسين تقنيات بيع تأمينات الحياة واعداد وتنوع المنتجات لتلبية متطلبات الجمهور ورفع مستوى وعي الجمهور بأهمية وفوائد التأمين على الحياة.

كما أكد ضرورة التعاون المستمر بين شركات

التأمين وشركات أنظمة المعلومات IT لتطوير صناعة التأمين الى سوق أكثر تنافسية، الى جانب الابتكار باستخدام التكنولوجيا لتصميم المنتجات، التسعير، عمليات البيع، استعراض الوثائق وصياغتها، التواصل وتوصيل الخدمات للوصول للنجاح، داعياً الى تأسيس لجنة توجيهية خاصة بالتأمين المصرفي تعمل على تحقيق أهداف التأمين المصرفي.

وكان المنتدى عقد برعاية وزارة الاستثمار والتنسيق والتعاون مع الاتحاد المصري للتأمين برئاسة **عبد الرؤوف قطب** والهيئة العامة للرقابة المالية برئاسة **شريف سامي** وذلك في انتركونتيننتال القاهرة سيتي ستارز، بحضور ٢٨٠ مشاركاً من ٩٧ شركة و١٩ دولة من ممثلي قطاعات مختلفة مثل شركات التأمين وشركات إعادة التأمين وشركات الوساطة والبنوك، بالإضافة الى خبراء اكتوبريين ووسطاء وأساتذة جامعات حيث تناولت الجلسات الحلول التقنية والمبتكرة في تأمينات الحياة وتحديات وفرص التأمين المصرفي، وتطوير منتجات تأمينات الحياة وتسويقها. كما عقدت على هامش المنتدى ورشة عمل عن «دور الخبراء الاكتواريين في التسعير وإدارة الأخطار».

الندوة العاشرة لـ MILLI RE في اسطنبول

السيدة GUNES KARAKOYONLU محاضرة حملت عنوان «كيفية إصلاح المحتجزات»، تبعثها محاضرة ألقاها السيد CETIN ALARYA حول تسعير الإتفاقيات النسبية PRICING OF PROPORTIONAL TREATIES. وبدأ اليوم الثاني للندوة بمحاضرة حول تسعير الإتفاقيات غير النسبية ألقتها السيدة BURCU AYTEN وخلال جلسة بعد الظهر قدم السيد ROBERT WILDBORE من شركة WILLIS RE والسيد SIMON DEAN من «لويدز» LLOYD'S محاضرة حول لعبة إعادة التأمين.

أما اليوم الأخير من الندوة فخصص لزيارة أماكن سياحية بارزة في تركيا مثل ORTAKOY BEYLERBEYI PALACE. وسوف تنظم شركة MILLI RE ندوات أخرى خلال السنوات المقبلة.




صورة تذكارية للمشاركين


ضمن خطتها الإستراتيجية للتوسع في الأسواق الخارجية نظمت شركة MILLI RE ندوتها العاشرة في اسطنبول خلال الفترة الممتدة من ٢٥ الى ٢٧ نيسان (ابريل) الماضي بحضور ١٧ مشاركاً من أذربيجان، البحرين، إثيوبيا، إيران، كازاخستان، الكويت، باكستان، قطر، رومانيا، المملكة العربية السعودية، سري لانكا، تونس وأوكرانيا.

افتتحت الندوة بكلمة مساعد المدير العام في الشركة KAAN ACUN فقدّم نبذة عنها، ثم قدّم السيد AHMET CELEBILER معلومات حول إدارة المخاطر ومن ثم


قدّمت السيدة BURCU AYTEN مساعدة المدير في MILLI RE شرحاً عن واقع سوق التأمين التركية. وفي جلسة بعد الظهر من اليوم الأول، قدّمت مديرة شركة MILLI RE




Marine & Aviation Insurance




Life & Medical Insurance




Motor Insurance



Fire & General Accidents Insurance



Travel Insurance



شركة الصقر الوطنية للتأمين
Al Sagr National Insurance Co.

رمز الحماية
حلول تأمينية
رضى مؤكد

SYMBOL OF PROTECTION
INSURANCE SOLUTIONS
SATISFACTION ASSURED

Head Office: Dubai
P.O. Box 14614, Al Sagr Insurance Building
Diplomatic Area, Al Seef Road, Bur Dubai, U.A.E.
Tel: +971 4 7028500 / 3968440, Fax: +971 4 2821873 / 3968442
Email: asnic@eim.ae, Website: www.alsagrins.ae

Branches:
Abu Dhabi ■ Sharjah ■ Ajman ■ Ras Al Khaimah ■ Al Ain
Sheikh Zayed Road ■ Al Garhoud ■ Al Qusais

«لقاء مع الأسواق العربية لـ «لويدين» LLOYD'S



فريق عمل MUNICH RE



MARK COOPER



JOHN NELSON

من اليسار: رأفت فارس، JOHN NELSON، MARK COOPER، جهاد فيتروني
واسامة دية

من اليسار: نجيب بحوث، عماد الحسيني، محمد مظهر حماده ود. باسل الهنداوي



من اليسار: رامز ابو زيد، ايمن الحوت، زهير العطوط واحمد بسيسو



من اليسار: عطا الخطيب

عقدت «لويدين» LLOYD'S مؤتمراً حمل عنوان «لقاء مع السوق» MEET THE MARKET جمعت فيه عدداً من شركات التأمين والإعادة ووسطاء الإعادة في المنطقة بهدف تسليط الضوء على أنشطتها وأعمالها في منطقة الشرق الأوسط لا سيما بعد أن أسست «لويدين» في آذار (مارس) من العام الماضي وحدة متخصصة بالتأمين في دبي لخدمة أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

افتتح المؤتمر رئيس مجلس إدارة لويدين جون نيلسون JOHN NELSON والممثل العام لـ «لويدين» في الشرق الأوسط مارك كوبر MARK COOPER .



BRUNO BERTUCCI ونتالي زعتر

من اليمين: خالد عبد الصادق، محمد كراغولي
وكمال طباجهمن اليسار: وديع حرديني، جو فضول، كاترين زورر
وزياد سيف الدين



من اليسار: جورج اشقر، د. عبد الزهرة علي، وليد صيداني، ياسر البحارنة ونجيب بحوث



من اليمين: احمد العمادي، JOHN NELSON، عثمان الحاج موسى و MARK COOPER



من اليمين: جينيفر جبران، طارق الحسيني، عماد الحسيني، HELEN BOAST وايلي بوشعيا



من اليمين: فريد لطفى، محمد الدشيش وجورج قبان

In an exclusive Interview with our Editorial manager John Nelson (Chairman - Lloyd's):

TO KEEP OUR POSITION AS THE GLOBAL INSURANCE HUB IN THE WORLD WE HAVE TO BE PRESENT WHEREVER WE CAN

In an interview conducted with John Nelson, Lloyd's Chairman, by our Editorial manager, M. Nelson explained to us the importance of Lloyd's at DIFC, outlining the multiple benefits that such presence may bring to the Mena insurance markets. Below is the Q & A:

* What may the presence of Lloyd's in the region bring to the markets?

- What is needed in the region is in essence what every other region in the world requires as they evolve creating new industrial and commercial the nature risks into being. We are here to provide the domestic insurance companies with the backup they need by way of reinsurance, particularly in the field of new emerging risks, such as political risk, terrorism, cyber, etc... If we are successful, the Middle Eastern business community will be more resilient.

* Do you think it is beneficial for Lloyd's to have presence in different part of the world?

- Lloyd's is the global hub for specialists insurance and reinsurance, so for Lloyd's to maintain our position as the global hub, we ought to be present and very relevant in most of the major economies in the world. But such will not always be possible,

because of protectionism or political issues etc...

But our final objective, is to be present to help the domestic insurance industries wherever we can.

* What is your general impression about the Mena insurance markets?

-My first impression is that the level of under- insurance in the Middle East is significant. There is also need to increase insurance penetration to make the economies of the region more sustainable.

* Are the Mena markets profitable for Lloyd's?

- For Lloyd's, we write about US\$ 800 million of premium in the Middle East region. Out of that



اميل زخور يحاور JOHN NELSON

amount US\$ 200 million are written in the UAE. With regards to our Dubai Platform at DIFC, we wrote about US\$ 90 million in 2015 which is our first year. We expect to write about US\$ 120 million in 2016. Our results were good, and profitable and they actually proved to be better than our expectations.



طارق زيتون
ADNIC



أيمن الحوت
الصقر للتأمين



عماد الحسيني
SAUDI BROKERS

أيمن الحوت (مدير عام شركة الصقر للتأمين - الإمارات):

حاجة المنطقة الى المزيد من المهارات والخبرات في مختلف خطوط التأمين

رأى مدير عام شركة الصقر للتأمين أيمن الحوت ان المنطقة بحاجة الى المزيد من المهارات والخبرات في مختلف خطوط التأمين، ووصف دخول «لويدز» الى سوق الإمارات بالخطوة الايجابية الكبيرة، ملاحظاً ان معظم الأسواق تعاني انخفاضاً في أسعار الأقساط ومنافسة حادة بين الشركات، عازياً السبب الى فائض القدرات المعروضة من قبل المعيّدين.

■ في رأيكم ما الخبرات التأمينية التي تحتاج اليها المنطقة، وماذا عن حسنات وسيئات دخول لويدز دولة الامارات؟

– من البديهي القول ان المنطقة تحتاج الى المزيد من المهارات والخبرات في مختلف خطوط التأمين وتحديدأ في الجانب التقني المتعلق بالتغطيات مثل تأمين المسؤولية، التأمين الهندسي، تأمين الطاقة. اما على صعيد اعادة التأمين والاكثوريين فإننا نلحظ نقصاً في الخبرات خصوصاً في الكوادر المؤهلة والكفية.

وبالنسبة لدخول «لويدز» الى سوق الامارات، فقد شكلت خطوة ايجابية كبيرة ووفرت قدرات استيعابية اضافية، ولكن في المقابل تعاني معظم الاسواق انخفاضاً في الاسعار ومنافسة حادة تعود اسبابها الى فائض القدرات المعروضة من قبل المعيّدين. هذا ولفت رئيس لويدز في حديث له الى دخول كفاءات وطاقت جديدة الى السوق الاماراتية، ما جعل الأخيرة أكثر مرونة وفعالية. على صعيد آخر كنا نأمل تحسن اسعار الاقساط لكن مع زيادة القدرات الاستيعابية لن يكون هناك اي تحسن اقله في المدى المنظور. ■

طارق زيتون (شركة ابو ظبي الوطنية للتأمين ADNIC):

دخول «لويدز» الى أسواق المنطقة حافز لولوج الامكانات والقدرات اليها

رئيس قطاع الاكتتاب وادارة الحسابات الاستراتيجية في شركة ابو ظبي الوطنية للتأمين ADNIC طارق زيتون اعتبر دخول «لويدز» الى اسواق المنطقة حافزاً لولوج القدرات والامكانات اليها، متوقفاً نتائج افضل بنهاية ٢٠١٦.

■ ما هي برأيكم الخبرات التأمينية التي تحتاجها المنطقة حالياً؟

– تحتاج اسواق المنطقة الى الدقة في الاختيار واعتماد نهج ثابت، مع العلم ان القدرات الاستيعابية متوافرة.

■ في رأيكم، ما هي حسنات دخول شركة «لويدز» الى المنطقة وسيئاتها؟

– لا اجد سلبيات ناجمة عن دخول «لويدز» الى اسواق المنطقة، بل على العكس تشكل هذه الخطوة حافزاً لولوج القدرات والامكانات الى أسواق المنطقة.

■ ما هي أبرز التطورات في شركة أبو ظبي الوطنية للتأمين؟

– سنعلن عن نتائجنا خلال المرحلة المقبلة، ومن خلال المؤشرات الأولية للربع الاول من العام ٢٠١٦ نتوقع تحقيق نتائج افضل. ■

عماد الحسيني

(رئيس شركة الوسطاء السعوديون SAUDI BROKERS):

«لويدز» تحمل امكانات التغيير الجذرية لأسواق المنطقة

رأى رئيس شركة الوسطاء السعوديون SAUDI BROKERS عماد الحسيني ان سوق التأمين السعودية بحاجة الى الخبرات في مختلف الفروع، ونفى أي سلبيات لدخول «لويدز» الى أسواق المنطقة لإمكانات التغيير الجذرية التي تحملها لها.

حاجة الى الخبرات

■ ما هي الخبرات التي تحتاج اليها المنطقة وفي أي مجالات؟

– في ما يتعلق بالسوق السعودية تحديداً فإنها تحتاج للعديد من الخبرات وفي مختلف فروع التأمين، حيث ان المشكلات التي يعانيها القطاع تعود الى النقص في الخبرات والكفاءات المحلية.

خطوة تحمل ايجابيات

■ في رأيكم، ما هي حسنات دخول «لويدز» الى أسواق المنطقة وسيئاتها؟

– لمسنا من خلال تواصلنا مع «لويدز» اهتماماً وتشجيعاً على تدريب وتنمية مهارات الموارد البشرية العاملة في الشركات، ما يساعد على تطور عمليات التأمين في المنطقة، من هنا لا أجد أي سلبيات من دخول «لويدز» الى السوق الإماراتية، بل على العكس تحمل هذه الخطوة الكثير من الإيجابيات، نظراً للخبرات التي تتمتع بها الشركة وتاريخها العريق وامكاناتها المرصودة لتغييرات جذرية في أسواق المنطقة.

■ ما هي آخر المستجدات في شركة الوسطاء السعوديون؟

– نهدف الى التوسع في حجم أعمالنا، ولكن المرحلة التي نمر بها حالياً صعبة ودقيقة، خصوصاً بعد صدور القوانين والتشريعات الجديدة المتعلقة بتأمين الممتلكات. ■



We take care of the details

الوسطاء السعوديون
SAUDI BROKERS

وسطاء تأمين وإعادة تأمين
Insurance & Reinsurance Brokers



www.saudibrokers.com.sa

Head Office – Al Khobar

PO Box 1583, Al Khobar 31952

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 920006353

Fax: +966 13 8823098

E-mail: info.khobar@saudibrokers.com.sa

Central Region - Riyadh

PO Box 20390, Riyadh 11455

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 11 2330473

Fax: +966 11 2331874

E-mail: info.riyadh@saudibrokers.com.sa

Western Region – Jeddah

PO Box 4890, Jeddah 21412

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 920009279

Fax: +966 12 6647528

E-mail: info.jeddah@saudibrokers.com.sa



رامز أبو زيد
دبي الوطنية للتأمين



محمد مظهر حمادة
العين الأهلية للتأمين



زهير العطوط
APEX



جو فضول
CHEDID CAPITAL

زهير العطوط (رئيس شركة «أبكس» APEX):

نأمل برفع «لويدز» مستوى التقنيات والتغطيات والخدمة في الأسواق التي دخلتها

أشار رئيس شركة «أبكس» لوساطة التأمين وإعادة التأمين زهير العطوط الى نقص في الخبرات في مجال فروع التأمينات الجديدة في المنطقة العربية، وأمل ان تؤدي «لويدز» دوراً في رفع مستوى التقنيات والتغطيات والخدمة في الأسواق التي دخلت اليها.

■ في رأيكم، أي خبرات تحتاجها المنطقة؟
- تنقصنا الخبرات في مجال فروع التأمينات الجديدة المتعلقة بتغطيات أخطار عمليات القرصنة والإئتمان، لا سيما في عمليات إكتتابها والحوادث الناجمة عنها. نتمنى من «لويدز» ان تدعم مثل هذه التأمينات وتقوم بدورات تدريبية بهدف زيادة الإقبال عليها في المنطقة.

■ ما إيجابيات دخول «لويدز» الى أسواق المنطقة وسلبياتها؟
- تتمثل الإيجابيات باستخدام خبرات وخطوط أعمال جديدة، فضلاً عن أنواع تأمينات حديثة. أما السلبيات فتكمن في وجود فائض في القدرة الإستيعابية سيؤدي الى انخفاض في أسعار الأقساط، لا سيما في ما يتعلق بخطوط التأمين المتخصصة، الى جانب زيادة حدة المنافسة. وفي هذا الإطار نأمل ان تؤدي «لويدز» دوراً في رفع مستوى التقنيات، التغطيات والخدمة. ■

رامز أبو زيد (مدير عام شركة دبي الوطنية للتأمين):

دخول «لويدز» الى سوق الإمارات يوجد تواصلاً فعالاً مع الشركات المتعاونة معها

رأى مدير عام شركة دبي الوطنية للتأمين رامز أبو زيد ان المنطقة بحاجة الى عملية تنظيم للاستفادة بأكبر قدر ممكن من الخبرات، ووجد في دخول «لويدز» الى السوق الإماراتية تسهلاً للامور وتواصلاً فعالاً مع الشركات المتعاونة معها. مؤكداً الحفاظ على استقرار الشركة ونتائجها المحققة.

■ الى أي مدى تحتاج المنطقة العربية الى خبرات وفي أي مجال؟
- بالتأكيد، تحتاج المنطقة للكثير من الخبرات وفي مجالات مختلفة. في ما خص دولة الإمارات فإنها تستقطب العديد من أفضل الخبراء في مجال التأمين ولكن ما تحتاجه سوقها هو عملية تنظيم وثبات في الأسعار.

■ ما هي في رأيكم حسنات دخول شركة «لويدز» وسلبياتها الى السوق الإماراتية؟
- تجمع سوق الإمارات تعاملات مع نظيرتها «لويدز»، ولكن مع دخول الأخيرة أصبح التعامل والتواصل بين السوقين أسهل، مع أفضلية لسوق «لويدز» لكي تمارس داخل الإمارات دوراً في صناعة القرارات، وفي اعتقادي ان حضورها من شأنه ان يسهل الامور ويوجد تواصلاً فعالاً مع الشركات المتعاونة معها.

■ ما هي آخر المستجدات في شركتكم؟
- لا نزال نحافظ على استقرارنا ونتائجنا، وهذا يشكل أهم طموحاتنا في الوقت الحالي في ظل الظروف الصعبة التي نعيشها. ■

جو فضول (شركة شيد كابييتال CHEDID CAPITAL):

دخول «لويدز» الى المنطقة سيؤدي الى إيجاد فرص عمل من جهة وانخفاض الأسعار من جهة ثانية

وجد المدير التنفيذي في شركة شيد كابييتال CHEDID CAPITAL جو فضول في دخول «لويدز» الى أسواق المنطقة بعض الإيجابيات من بينها إيجاد فرص العمل وسلبيات ستؤدي الى انخفاض أسعار التغطيات وارتفاع حدة المنافسة.

■ في رأيكم، أي خبرات تحتاجها المنطقة؟
- سوق التأمين في المنطقة لا يزال في المرحلة الجنينية. ان ان نسبة الاختراق لا تزال حوالى ٥٪ (Penetration Ratio) وهذا المعدل منخفض جداً مقارنة بباقي دول العالم والسبب يعود لغياب الوعي التأميني. فهناك نقص في الخبرات بمختلف الفروع التأمينية ووجود اللويدز في المنطقة يشجع الشباب على الوعي التأميني.

ولكن هناك حلاً في التقييم من بعض الاخصائيين في مجال التأمين، فعلى الرغم من مستوى الارتفاع في نسبة الاقساط بحوالى ١٧٪ (CAGR) compound annual growth rate الا ان نمو اقساط اعادة التأمين شبه معدوم.

■ ما هي إيجابيات دخول لويدز الى أسواق المنطقة وسلبياتها؟
- من المعروف ان لـ «لويدز» الحق في إصدار بوالص تأمين بطريقة مباشرة في مختلف أسواق العالم، حيث انها مرخصة ولكن مع وجودها في مركز دبي ينتفي هذا الحق. يبقى بعض الإيجابيات، من بينها ان لويدز باتت اقرب الى أسواق المنطقة، وتؤدي دوراً في إيجاد فرص عمل والمساعدة على نشر الوعي التأميني في دول المنطقة، وفي ما خص السلبيات لا شك في ان حضور «لويدز» سيؤدي الى فائض في القدرة الاستيعابية وبالتالي الى انخفاض أسعار التغطيات وارتفاع حدة المنافسة، ولكن قد يكون هذا عاملاً إيجابياً أيضاً اذ انه يساعد على قطع الطريق على الشركات الصغيرة وغير المؤهلة للمنافسة والشركات الاجنبية غير الراغبة في الاستثمار على المدى البعيد. ■

محمد مظهر حمادة (مدير عام شركة العين الأهلية للتأمين):

دخول «لويدز» الى أسواق المنطقة يوفر طاقة استيعابية ضخمة

مدير عام شركة العين الأهلية للتأمين محمد مظهر حمادة أكد امتلاك الخبرات التأمينية داخل المنطقة العربية، ورأى ان دخول «لويدز» الى أسواق المنطقة يوفر طاقة استيعابية ضخمة.

■ في رأيكم، أي خبرات تحتاجها المنطقة؟
- نمتلك خبرات تأمينية موزعة على مختلف أنحاء العالم، وبالتالي لا تنقصنا خبرات، لكن بلا شك ان دخول لويدز الى المنطقة العربية أمر إيجابي ومهم، لا سيما أنه يغنينا عن السفر الى لندن.

■ ما هي إيجابيات دخول لويدز الى أسواق المنطقة وسلبياتها؟
- ثمة العديد من الإيجابيات لدخول «لويدز» الى المنطقة تتمثل بتوفير طاقة استيعابية ضخمة في أسواقنا، أما السلبيات فتكمن في أسعار التغطيات المتدنية. واللافت أننا شهدنا العديد من الحوادث المهمة في المنطقة، لا سيما في دبي، الأمر الذي أساء الى قطاع التأمين، لذا نتمنى ان تكون الأسعار معقولة وعادلة والخدمة جيدة. ■



YOUR HEALTH, OUR CONCERN

www.bestassistance.com



A member of the Nasco Insurance Group

LEBANON FRANCE UAE KSA QATAR TURKEY NIGERIA EGYPT IRAQ TUNISIA CYPRUS

BEST ASSISTANCE Jisr El-Wati, Adlieh, Area 66, Road 99, Bldg.1, Beirut, Lebanon
T +961 1 425 426 - F +961 1 422 200 - E mail@bestassistance.com

إيلي بوشعيا (شركة ليبرتي - LIBERTY):

«لويدز» توفر كفاءات عالمية للمنطقة ودورات تدريب للموارد البشرية



المدير الاقليمي في شركة ليبرتي LIBERTY ايلي بوشعيا نوّه بتاريخ «لويدز» العريق في صناعة التأمين، ورأى ان المنطقة العربية و برغم تطورها لا تزال بحاجة الى مزيد من الوقت للارتقاء الى مصاف الأسواق العالمية، معدداً بعض الإيجابيات من دخول لويدز الى المنطقة.

■ في رأيكم ما هي الخبرات التي تحتاجها المنطقة؟

– تمتلك «لويدز» التي دخلت أسواقنا مؤخراً كل الخبرات المطلوبة نظراً لتاريخها العريق الذي يمتد لأكثر من ٣٢٨ عاماً، اذ من المعروف ان لندن كانت تعد مركز التأمين الأساسي في العالم، وبالتالي فإن دخول «لويدز» الى المنطقة سيساهم في استقدام أفضل الخبرات، و برغم ان المنطقة تمتلك كفاءات لا يستهان بها وهي في تطور مستمر الا انها لا تزال تحتاج الى مزيد من الوقت لترتقي الى مصاف الأسواق العالمية.

■ ما هي ايجابيات دخول «لويدز» اسواق المنطقة وسلبياته؟

– دخول «لويدز» الى اسواقنا يساهم في توفير كفاءات تأمينية عالمية للمنطقة، فضلاً عن منتجات تأمينية جديدة وحديثة وقدرات في مجال اعادة التأمين الى ادخال دورات تدريب للموارد البشرية المحلية بهدف تطويرها والرفع من مستواها المهني. اما السلبيات، فتتمثل في زيادة حدة المنافسة، لكن عموماً دخول «لويدز» الى المنطقة يعد ايجابياً على المدى الطويل. ■



إيلي بوشعيا محاطاً بفريق العمل

جهد فيتروني (شركة دبي الإسلامية للتأمين AMAN - الامارات):

«لويدز» العصب الأساسي لمختلف الأسواق



الرئيس التنفيذي لشركة دبي الإسلامية للتأمين جهد فيتروني رأى في اختيار شركة «لويدز» سوق الامارات لتنظيم اللقاء دليل اهتمام معظم الاسواق العالمية بدولة الامارات، واصفاً «لويدز» بالعصب الأساسي لمختلف الاسواق.

■ في اي مجالات تحتاج اسواق التأمين في المنطقة للمزيد من الخبرات؟

– تحتاج كل سوق تأمين لتبادل الخبرات مع الاسواق الاخرى، ونحن في دولة الامارات منفتحون على الجميع وكل التجارب التي مررنا بها هي نتيجة استقطاب مختلف الاسواق العالمية. اضع الى ذلك ان اختيار شركة «لويدز» السوق الاماراتية لتنظيم LLOYD'S MEET THE MARKET-MIDDLE EAST هو دليل اهتمام معظم الاسواق بدولة الامارات العربية المتحدة، ما يشكل نقطة قوة لهذه السوق وقدرتها على جمع معظم شركات التأمين والاعادة والوساطة في جو من تبادل المعارف والخبرات، خصوصاً في ظل ما تشهده من تطورات مهمة على صعيد تطبيق القوانين والمعايير الجديدة التي اطلقتها هيئة التأمين في الدولة، الى جانب ما شهدته من احداث في الآونة الاخيرة شكلت بدورها حافزاً لتبادل الخبرات واللقاءات.

■ ما هي في رأيكم حسنات دخول «لويدز» سوق الامارات وسيئاته؟

– لا نجد في دخول «لويدز» اي سلبيات بل على العكس، بحيث ان اللقاءات و الحوار والمشاركة في الآراء والاعمال تفتح آفاقاً جديدة ومبادرات متنوعة، وتبقينا على تواصل دائم كشركات تأمين مع شركة «لويدز» التي تشكل العصب الأساسي لمختلف الاسواق. ■

كمال طباجة (شركة ترست ري - TRUST RE):

«لويدز» تؤدي دور المرشد والداعم للشركات المحلية

مدير العمليات في شركة ترست ري TRUST RE كمال طباجة دعا الى تطوير الخبرات التأمينية العربية عن طريق برامج التطوير ودورات التدريب، واعتبر ان دخول «لويدز» الى أسواق المنطقة يساهم في إدخال منتجات جديدة وتأدية دور المرشد والداعم للشركات المحلية.

■ في رأيكم، ما هي الخبرات التي تحتاجها المنطقة؟

– تحتاج المنطقة الى مزيد من الخبرات المحلية ذات المعرفة الشاملة والدقيقة في ما يخص خطوط التأمين المتخصصة مثل تأمينات الطاقة، تأمينات القرصنة الإلكترونية وغيرها، وهنا لا بد من تطوير الخبرات المحلية عن طريق دورات تدريبية وبرامج تطويرية، لا سيما ان معظم الخبرات المتوفرة في المنطقة يتم استخدامها من الخارج.

■ ما ايجابيات دخول «لويدز» الى أسواق المنطقة وسلبياته؟

– لا شك في ان دخول «لويدز» الى المنطقة مهم جداً، خصوصاً أنها تساهم في إدخال منتجات تأمينية جديدة وفي تأدية دور المرشد والداعم والموجه للشركات المحلية وفي تزويد العاملين في القطاع بالمعلومات وآخر المستجدات في صناعة التأمين العالمية. ■

THE IGI International General Insurance Co. Ltd. SPECIALTY COMPANY IN THE MIDDLE EAST

International General Insurance Co. Ltd. (IGI) is an International Specialty (Re)insurer that underwrites worldwide Insurance and Reinsurance with its principal classes being Energy, Marine, Commercial/Industrial Property, Engineering, Casualty, Financial Institutions, General Aviation, Ports and Terminals, Political Violence and Non Proportional Treaty.

International General Insurance Co. Ltd.
74 Abdel Hamid Sharaf St. P.O Box 941428
Amman 11194 Jordan
Tel: +962 6 562 2009, Fax: +962 6 566 2085
www.iginsure.com



«التأمين الإسلامية» احتفلت بمرور ٢٠ عاماً على عملها التأميني التعاوني

احمد صباغ:

الإسلامية لبّت احتياجات
المواطنين الراغبين في
التأمين التعاوني التكافلي
المقر شرعاً



يقطعون قالب الحلوى

موسى شحادة:

تأكيد لنجاح فكرة
التأمين الإسلامي
وسلامة منهجه



من اليمين: خالد غرابلي، حاتم اسماعيل، زكي نورسي، خالد أبو النحل وسمير سكر



من اليمين: د. جواد حديد، احمد صباغ، الوزير د. هايل داوود، موسى شحادة
والشيخ محمد خير عيسى



من اليسار: احمد عبد الكريم، ياسر التميمي، عبد السميع النتشه ورضا دحبور



من اليمين: العقيد خالد النوافلة، جودة مرقة، حمزة بن عامر، النقيب خضر الخطاب،
النقيب حازم المسطراحي ويزن المومني

التكافلي التعاوني محلياً وعربياً وعالمياً مكوناً قاعدة
قوية من المتعاملين معه.
واحتفاء بهذه المناسبة كرم شحادة الموظفين الذين
استمروا بالعمل في الشركة منذ تأسيسها وكذلك الذين
أكملوا عشر سنوات وأكثر في خدمة الشركة.

شهادة ان الاحتفال تأكيد لنجاح فكرة التأمين
الإسلامي وسلامة منهجه، إذ شكل تأسيس الشركة عام
١٩٩٦ نواة أول عمل تأميني إسلامي متميز في الأردن
استطاع بنجاح وخلال العشرين عاماً ان يضع تجربة
الأردن في التأمين الإسلامي على خريطة التأمين

أقامت شركة التأمين الإسلامية، لمناسبة مرور
عشرين عاماً على مباشرتها العمل التأميني التعاوني
التكافلي في الأردن حفل استقبال دعت اليه
شخصيات ومديري شركات وشركاء.
وللمناسبة قال رئيس مجلس ادارة الشركة موسى



من اليمين: يوسف حسن، محمد مهيب، رائد خميس، سامر عودة وعمر عرار



من اليمين: رضا أبو حماد، عبد الرحمن التميمي، عمر بدر ووائل الشيخ ديب



سيدات التأمين الإسلامية المشاركات في التكريم



من اليمين: ياسر تميم، حسن طباع، موسى شحادة، احمد صباغ، بسام سعودي، رضا دحبور وعبد السميع النتشة



من اليمين: سعيد حجاب، محمد العيسى، بشير عكاشة وسالم الخزاعلة



من اليمين: احمد عبد الكريم وحسين سعيد



من اليمين: نافذ عليان، هيثم قمحية وايباد العسلي



من اليمين: موسى ومحمد شحادة، احمد صباغ واحمد حمود



من اليسار: احمد حموده، عمر عطون، اياد القواسمي وعلي الهمامي

الأرباح المتحققة قبل الضريبة ٢٦ في المئة لتصل الى حوالي ٢,٩ مليون دينار، وبلغت نسبة النمو في الموجودات ١١ في المئة لتصل الى حوالي ٣٧ مليون دينار، أما التعويضات المدفوعة خلال عام ٢٠١٥ فقد بلغت حوالي ١٣ مليون دينار، وبلغت حصة المساهمين من الأرباح قبل الضريبة حوالي ٢,٤ مليون دينار وبلغت حصة حملة الوثائق من الأرباح ٥٤٧ ألف دينار.

تأمين إسلامي تكافلي في الأردن وعلى مستوى الوطن العربي. ولفت الى حصول الشركة على تصنيفات ائتمانية مميزة ممتازة في التأمين التكافلي وتحقيقها لنتائج مالية جيدة، وفي نهاية عام ٢٠١٥ ارتفعت نسبة النمو في إجمالي الأقساط المكتتبة الى ٧ في المئة لتصل الى حوالي ٢٢,٩ مليون دينار وارتفعت نسبة النمو في

من جهته أشار مدير عام شركة التأمين الإسلامية احمد صباغ الى أبرز الإنجازات التي تمت خلال مسيرة الشركة من خلال تطبيق مفهوم التأمين التعاوني في سوق التأمين الأردني ملبية احتياجات المواطنين الراغبين في التأمين التعاوني التكافلي المقرر شرعاً وقد توجت مسيرتها بالحصول على العديد من الجوائز المرموقة كجائزة أفضل شركة



موسى شحاده واحمد صباغ محاطان بعدد من المكرمين



مدراء وموظفو شركة التأمين الإسلامية



احمد صباغ يلقي كلمة



موسى شحادة يلقي كلمة



من اليمين: محمد علي، يونس فاخوري، بهاء عبدالله رسلان، علاء الموفي، مالك عواد وأشرف أبو صقري



من اليسار: رائد حسين، اياد تميم، انس النابلسي، وسام حمدان، نضال الدجاني، محمد خداهش، مروان حزين واحمد الكردي



من اليمين: احمد صباغ، علي حيدر مراد ود. حمدي مراد



من اليمين: مصطفى سالم، حمدي طباع وسالم المساعدي



من اليمين: موسى شحادة، زكي نورسي واحمد صباغ



من اليمين: أسامة خطاب، يوسف دغموش ورائد الخليل



من اليمين: يوسف غالب، ماجد حسن عوض، وسام حمدان ومحمد برهام



من اليمين: يوسف حسن، محمد صدقة واحمد مشة

من اليمين:
رائد خميس،
محمد
الزيوي،
محمد صدقة،
أيمن عبدات
وابراهيم
سليمان



من اليسار:
سامر عودة،
محمد صلاح،
موسى صباغ،
احمد مشة،
مصطفى سالم
وغسان
عاشور



ESKADENIA

S O F T W A R E



Innovations for The Insurance Industry

ESKA® Insures is a comprehensive suite consisting of Software Products tailored to meet the largest set of business requirements for the smart insurance companies.

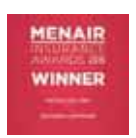
ESKA® Insures



Request a Demo!

Contact shadi@eskadenia.com or a.samara@eskadenia.com

www.eskadenia.com



ESKADENIA Software
 @ESKADENIANews

ESK/WA-140012 Uen

يحصل العميل تلقائياً على وثيقة تأمين سفر ذات مزايا وخدمات «مباشر الدولية للفنادق» و«AIG» تطلقان برنامج تأمين سفر مجانياً



احمد الحمزاوي

مجموعة مباشر الدولية

أطلقت شركة مباشر الدولية للفنادق تعاوناً مع شركة «ايه اي جي ميا» المحدودة AIG برنامج تأمين سفر مجانياً لجميع عملائها.

وستكون الخدمة متاحة لأكثر من ٣٥٠٠ شركة سياحية في منطقة الشرق الأوسط عن طريق الحجز الإلكتروني للشركة.

وأوضح مدير عام مجموعة مباشر الدولية

احمد الحمزاوي «عند إجراء عملية حجز عن طريق الموقع الإلكتروني لشركة مباشر من خلال شركة سياحية في منطقة الشرق الأوسط سيحصل العميل تلقائياً على وثيقة تأمين السفر مجاناً تشمل الكثير من المزايا والخدمات».

وأضاف «في حال فقدان أمتعة السفر خلال رحلة الطيران يتم تعويض المتضرر بمبلغ أقصاه ألف دولار للشخص الواحد، وفي حالة إلغاء الرحلة لأي سبب قاهر (وفاة أو مرض) للمؤمن له أو أحد الأقارب يتم تعويض مصاريف السفر والسكن التي دفعها الشخص المؤمن له بحد أقصى ألفي دولار. أما إذا تكبد العميل مصاريف طبية أثناء السفر نتيجة مرض أو إصابة، فستدفع الشركة تلك المصاريف بحد أقصى ٥٠ ألف دولار، بينما في حالة الوفاة نتيجة حادث (نقل عام) فهي ستدفع ٢٥ ألف دولار للشخص الواحد».

من جهته أعرب مدير عام شركة AIG في الكويت جوزف بجاني عن سعادته بتوقيع هذه الاتفاقية مع أحد أكبر مزودي الخدمات السياحية في منطقة الشرق الأوسط وهي شركة «مباشر الدولية» للفنادق، لما لها من سمعة محترمة على مستوى العالم.

وأضاف: سيكون هناك رقم مخصص للعملاء في حالة أي طارئ في أي مكان في العالم، ويمكن الاتصال به على مدار الساعة للمساعدة في حال فقدان جواز السفر، والاستعلام عن أي سفارة أو قنصلية والإحالة الطبية والإجلاء الطبي والترجمة عبر الهاتف للحالات الطبية الطارئة أو في حالة أي ظرف طارئ آخر.

بدوره أكد رئيس قسم تأمين السفر في AIG رشاد بيبي ان الشركة تعمل على مواكبة التطور في مجال السياحة والسفر في المنطقة وخصوصاً الكويت، معتبراً ان هذا المشروع الإبداعي المبتكر سيدعم السفر الإقليمي والدولي.

نكهات متنوعة وطرق مختلفة لإعداد أنفرد المذاقات

فندق الريتز- كارلتون، الرياض محور جذب واستقطاب لذواقة القهوة

أضحى فندق الريتز-كارلتون THE RITZ CARLTON، الرياض محور جذب واستقطاب لمحبي وذواقة القهوة من جميع أنحاء العالم، والتي تحولت في أيامنا هذه رمزاً للتقدير وحسن الضيافة والترحيب الحار بالضيف.

وقد اشتهرت أسرة فندق الريتز-كارلتون باحترافها صنع القهوة وتميزها في تقديمها للضيوف. فهي تستخدم أفضل ٥ في المئة من حبوب القهوة المنتجة حول العالم وتستقدمها من ٣ بلدان مختلفة هي كولومبيا وجاوا الشرقية وإثيوبيا.

ويقدم فندق الريتز-كارلتون، الرياض أفضل أنواع القهوة الكولومبية كونها زُرعت على ارتفاع ٥٥٠٠ قدم عن سطح البحر.

كذلك، يقدم فندق الريتز-كارلتون، الرياض القهوة الإثيوبية المستقدمة من إحدى أقدم المزارع في إثيوبيا، وهي تتوافر بنكهة التوت والياسمين والشوكولاته الحلوة والمرة. فحصاد حبوب القهوة هذه الذي يتم بعناية شديدة يجعلها الأعلى تصنيفاً من بين أنواع القهوة الإثيوبية كلها.

وتُعتبر جزيرة جاوا الشرقية منشأ هذه القهوة التاريخية الحادة الطعم. فهي تتوافر بنكهات البنق والعنب والشوكولاته الحادة وتناسب محبي القهوة قوية التأثير.

والجدير بالذكر أن فندق الريتز-كارلتون، الرياض يستخدم أربع طرق مختلفة لتخمير القهوة تمنحها نكهة ورائحة مميزتين. من بينها طريقة التصفية التي تنتج فنانج قهوة

ساخنة حادة الطعم وبارزة النكهة تتميز بنقاوتها وسلاستها الفائقة. فضلاً عن

طريقة التقطير التقليدية التي تقوم على تخمير القهوة بأكثر الأساليب الممكنة هدوءاً بحيث يتم التوصل إلى تجربة

سلسة مفعمة بالعبور. أما طريقة الضغط الهوائي فتتمثل بضغط حبوب

القهوة من خلال مصفاة ليتم التوصل إلى طعم نقي قشدي. كذلك، تُستخدم

تقنية التخمير البارد التي تمنح القهوة جمالها وفوائدها المذاقية. فعند تخمير

القهوة الباردة، تُستخرج من حبوبها كمية أقل من النكهة المرة والحامضة، ما يجعلها أحلى وأسلس وأطيب.

تقدم ردهة «شوريسيا» في فندق الريتز-كارلتون، الرياض مجموعة من أشهى الحلويات بما فيها المكرون والبسكويت بما يتناسب مع مختلف أنواع القهوة المقدمة.



فندق والدورف استوريا قصر الشرق - جدة

قمة الفخامة والرفاهية والاختبار الأمثل للملوك والرؤساء والأمراء

لا يتوانى فندق والدورف استوريا جدة - قصر الشرق WALDORF ASTORIA قمة الفخامة والرفاهية على ساحل البحر الأحمر، وتجربة الضيافة الاسطورية المعروفة حول العالم، عن دعوة النزلاء الى التنعم بالرفاهية المطلقة من لحظة وصولهم الى اللوبي الممهد من أرقى أحجار الرخام والجدران المزينة بالأعمال الفنية الفاتنة والثريات الثلاث المميزة بقرابة ٦٠ ألفاً من أحجار كريستال شوروفسكي.

والجدير بالذكر ان الفندق يضم ثمانية أجنحة ملكية، جناحي قصر فخمين و ٤٠ غرفة فاخرة، كل منها مصمم بأسلوب يتجاوز التوقعات، تجعل قصر الشرق الاختيار الأمثل للملوك والرؤساء وأصحاب السمو والأمراء والشخصيات الدبلوماسية وغيرهم من نخبة المجتمع السعودي.



QUALITY DESERVES TO BE RECOGNIZED

Libano-Suisse has the pleasure to announce it has been awarded ISO certification by official body SAI Global. This provides yet another milestone in our mission to satisfy our clients through the pursuit of excellence. As one of the few Lebanese insurance companies to have a certified quality management system, we always operate to the highest ethical standards. With our ISO certification clients and partners can be further assured of quality service that has been internationally recognized.




Quality
ISO 9001



LIBANO-SUISSE S.A.L.
Insurance Company

Beirut Head Office, Commerce and Finance Bldg, 2nd floor, Kantary, Tel: 1247, (961) 1 374900, Fax (961) 1 368724

P.O. Box 11-3821 Beirut 1107 2150, libano-suisse@libano-suisse.com, www.libano-suisse.com 

الميزانية العمومية الموقوفة كما

٢٠١٤/١٢/٣١

٢٠١٥/١٢/٣١

السنة السابقة	ليرة لبنانية	السنة الحالية
٣٣٣,٩٢٥,٥٣١,٥٠٦		٣٧٤,٦٤٦,٧٧٦,٦٢٣
٤٦,٦٥١,٠١٢,١٦٤		٤٦,٦٥١,٠١٢,١٦٤
٢٣,٨١٣,٧٥٠,٠٠٠		١٥,٥٥٢,٥٠٠,٠٠٠
٢٢,١١٦,٨٦٤		٢٢,٠٢٥,٣٤٤
٧,٤٩٥,١٢١,١٧١		٧,٦٢٠,٦٧٥,٩١٠
٩٨,٠١٤,٧١٤,٦٤١		٧٠,٩٢٢,٠١٣,٥١٥
١٥٤,٩٩٠,٢٧٠,٨٨٠		٢٣١,٢٢١,٩٣٧,١١٠
١٥٤,٦١٦,٢٢٨,٠٤٠		٢٣٠,٤١٤,٥٦٠,٧٧٠
١٢٠,٠٠٠,٠٠٠		٥٣٠,٠٠٠,٠٠٠
٢٥٤,٠٤٢,٨٤٠		٢٧٧,٣٧٦,٣٤٠
٢,٩٣٨,٥٤٥,٧٨٦		٢,٦٥٦,٦١٢,٥٨٠
٧٠,٤٧٢,٧٥٦,٢٢٨		٦٢,٣٢٠,٥٤٢,٩٥٣
٢٦,٥١٤,٠٣٧,٨٨١		٢٧,٩٤٢,٥٣٨,٢٤٣
٢,٢٣٤,٤٢١,٠٠٢		٢,٨٥٦,٢٢٤,٨٧٤
٢٤,٢٧٩,١١٦,٨٧٩		٢٥,٠٨٦,٣١٣,٣١٩
١٥,٢٨٨,٢٩٥,٢٣٠		١٤,٧٨٩,٩٤٢,٨٩٨
٩,٣٢٦,٤٤٦,٠٩٢		٩,٥٣٦,٠٩١,٥١٨
٥,٩٦١,٨٤٩,١٣٨		٥,١٥٠,٦٦٨,٧٧٧
		١٠٣,١٨٢,٦٠٣
١٧,٦٠٨,٦٩٨,٠٤٤		١٨,٧٣٥,٣٧٢,٤٧٦
٧,٦٧٦,٩٩٧,٦٩٥		٨,٢٤٤,٦٠١,٧٠٧
٩,٩٣١,٧٠٠,٣٤٩		١٠,٤٩٠,٧٧٠,٧٦٩
٩٢١,٥٩٩,١٠٧		٦٣٠,٦١٣,١٥٤
٩٢١,٥٩٩,١٠٧		٦٣٠,٦١٣,١٥٤
٢٣,٠٨١,٧٢٦,٢٠١		٢٣,٥١٩,١٧٨,٩١٠
١٨,٣١٨,٠٦٠,٥٩٤		١٩,٤٣٣,٠٣٧,٤٤٤
٤,٧٦٣,٦٦٥,٦٠٧		٤,٠٨٦,١٤١,٤٦٦
١,٠٧٤,٣٤٧,١٦٠		١,٣٩١,٨٤٣,٢٠٩
٨٦,٨٩٨,٧٣٣		١١٢,٥١٤,٧٤٩
٤٤٧,٧٣٠,٠٣٣		٦٦٧,٢١٩,٤٨٥
٥٣٩,٧١٨,٣٩٤		٦١٢,١٠٨,٩٧٥
١٩,٥٦٥,٠٣٤,٧٥٠		١٨,٥١١,٩٠١,٣٧١
١٩,٥٣٧,٠١٩,٧٥٠		١٨,٤٧٢,٣٩٠,١٧٦
٣,٠١٥,٠٠٠		١٤,٥١١,١٩٥
٢٥,٠٠٠,٠٠٠		٢٥,٠٠٠,٠٠٠
٥٠٨,٤٥٢,٠٢٦,١٠٧		٥٤٢,٤٨٨,٧٠٩,٨٣٧

الموجودات
أصول غير مادية
التوظيفات
- أراضي وعقارات
- شركات تابعة وشقيقة
- قروض على البوالص
- قروض أخرى
- إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت
- إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)
- صناديق إستثمار
- إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين
- النقد وما شابه
الحسابات المجمدة والودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)
- الودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)
- حسابات مجمدة لقاء كفالات لوزارة الإقتصاد والتجارة
- حسابات مجمدة لصالح جهات أخرى
- إيرادات مستحقة على التوظيفات
التوظيفات المرتبطة بعقود وحدات الإستثمار
- توظيفات عقارية
- إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت
- إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)
- صناديق إستثمار
- نقد وتوظيفات مشابهة
حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (حياة)
- حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط
- حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث
- حصة معيدي الضمان من الإحتياطي الحسابي
حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (غير الحياة)
- حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط
- حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث
- حصة معيدي الضمان من إحتياطي العجز في الأقساط
ذمم مدينة عائدة لعمليات الضمان
- أقساط مستحقة على العمليات المباشرة
- ذمم مدينة على وسطاء الضمان
- حسابات شركات الضمان المدينة
ذمم مدينة عائدة لعمليات إعادة الضمان
- مبالغ برسم الإسترداد من معيدي الضمان
- عمولات وبدلات من معيدي الضمان
- ذمم مدينة أخرى عائدة لعمليات إعادة الضمان
موجودات أخرى
- أراضي وعقارات غير معدة للإستثمار
- الأصول الثابتة التشغيلية
- أصول أخرى
ذمم مدينة أخرى
- ذمم المستخدمين
- ضرائب ورسوم برسم الإسترداد
- الذمم المدينة من الأطراف المقربة
- حسابات مدينة أخرى
- حسابات المساهمين
حسابات التسوية
- تكاليف نفقات البوالص المؤجلة
- أقساط مكتسبة قيد الإصدار
- أعباء مدفوعة مسبقاً
- حسابات التسوية المختلفة
إجمالي الموجودات

رئيس مجلس الإدارة - المدير العام
 نائب رئيس مجلس الإدارة - المدير العام
 عضو
 عضو

السيد حبيب رحال
 السيد فاتح بكداش
 السيد سامر الأزهرى
 السادة سكور ممثلة بالسيد فيكتور بينيه

مجلس الإدارة:

عضو في مجموعة بنك لبنان والمهجر

٢٠١٤/١٢/٣١

٢٠١٥/١٢/٣١

السنة السابقة	ليرة لبنانية	السنة الحالية
١٥٨,٧١٦,١٩٩,٢٠٠		١٨٤,٤٣٨,٦٧١,١٦٦
٤٣,٢٠٠,٠٠٠,٠٠٠		٤٣,٢٠٠,٠٠٠,٠٠٠
٤٣,٢٠٠,٠٠٠,٠٠٠		٤٣,٢٠٠,٠٠٠,٠٠٠
١٠,٨٦٨,٩٥٤,٥١٦		١٣,٢٤٠,٧٠٤,٢١٣
٧٥,٣٩٥,٠١٣,٤٥٢		٩٦,٧٤٠,٧٦٠,٧٢٤
٥,٥٣٤,٧٣٤,٢٦٢		٥,٥٣٤,٧٣٤,٢٦٢
٢٣,٧١٧,٤٩٦,٩٧٠		٢٥,٧٢٢,٤٧١,٩٦٧
-		-
-		-
١٠٥,٧٠٢,٩٦٠,٨٨١		١٢٤,٨١٢,٠٩٨,٨٢٥
١٠٢,٢٣٣,٣٢٤,٩٣٤		١٢٠,٣٩٩,٥٩٨,٧٣٨
٧٤,١٤١,٢١٦		٤٩,٣٦٣,٦٤٨
٣,٢٩٦,٥٩٦,٨٢٧		٤,٢٣٦,٠٥٤,٧٩٥
-		-
٩٨,٨٩٧,٩٠٤		١٢٧,٠٨١,٦٤٤
-		-
-		-
٧٠,٤٧٢,٧٥٦,٢٢٨		٦٢,٣٢٠,٥٤٢,٩٥٣
٧٠,٤٧٢,٧٥٦,٢٢٨		٦٢,٣٢٠,٥٤٢,٩٥٣
١٣١,٣٦٩,١٨٧,٣٦٦		١٢٧,٤٥٠,٦٨٣,١٤٢
١٠٥,٨٥٢,٥٥٣,٥٦٣		١٠٠,٨٧٠,٦١١,١٧٤
٢٢,٠٢٤,٧٧٧,١٧١		٢٢,٥١٥,٤٧٧,٦٤٥
١,٧١٧,٣٤٦,٧٠١		١,٩٢٧,٦١٦,٣١١
٧٣٣,٨٣٠,٠٨٢		٧٦٤,٢٦٧,٤٣١
٣٢١,٨٠١,٠٠٠		٣٤٠,٢٢٣,٥٠٠
٧١٨,٨٧٨,٨٤٩		١,٠٣٢,٤٨٧,٠٨١
١٤,٠٢٣,٧٧٢,٠٠٥		١٦,٩٥١,٤٧٦,٨١٨
١,٢٩٩,٠١٢,٦٩٧		١,٤٢٠,٦٨٧,٢٨١
١,٢٩٩,٠١٢,٦٩٧		١,٤٢٠,٦٨٧,٢٨١
١٠,٧٤٤,٨٩٣,١٧٦		٨,٢٨٠,١٩٦,٩٢٥
١,٠٥٣,٠٠٠,٦٩٣		١,١٣١,٧٢٣,٤٠٨
-		-
١٣,٢٩٦,٥٨٥,٥٧٦		١٣,٩٧٣,٢١٥,٥٨٥
٦,٤١٨,٧٨٢,٦٣٤		٦,٦٨٤,٧٠٧,٢٠١
٢,٨٥٧,٧٧٢,١٤٥		٢,٧٤٥,٨٥٤,٢٤٣
٤,٠٢٠,٠٣٠,٧٩٧		٤,٥٤٢,٦٥٤,١٤١
١,٧٧٣,٦٥٧,٧٨٥		١,٧٠٩,٤١٣,٧٣٤
٢١٨,٠٩٣,٩٧٨		٩٨,٥٧٥,٤٢٥
١,٥٥٥,٥٦٣,٨٠٧		١,٦١٠,٨٣٨,٣٠٩
٥٠٨,٤٥٢,٠٢٦,١٠٧		٥٤٢,٤٨٨,٧٠٩,٨٣٧

المطلوبات والرساميل الخاصة
الرساميل الخاصة
رأس المال المدفوع
- رأس المال المكتتب
- ينزل: رأس المال غير المدفوع
الإحتياطي القانوني
الإحتياطيات العامة
نتائج سابقة مدورة
نتيجة السنة الحالية
الإحتياطيات الأخرى
- إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود الثابت
- إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)
- إحتياطي تقييم صناديق الإستثمار
- إحتياطي إعادة تخمين الأصول الثابتة
- إحتياطيات أخرى
ديون غير ذات أولوية
- ديون ثانوية
- حسابات المساهمين
الإحتياطي الفني لفرع الحياة
- الإحتياطي الحسابي
- إحتياطي الأقساط غير المكتسبة
- إحتياطي الحوادث تحت التسوية
- إحتياطي الحوادث الواقعة وغير المصرح عنها - IBNR
- إحتياطي مصاريف إدارة الحوادث
- إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص
- إحتياطيات فنية أخرى
الإحتياطي الفني لعقود الضمان المرتبطة بوحدة الإستثمار
- إحتياطي حوادث تحت التسوية
- الإحتياطي الحسابي
- إحتياطيات فنية إضافية
الإحتياطي الفني لغير فرع الحياة
- إحتياطي الأقساط غير المكتسبة
- إحتياطي المطالبات تحت التسوية
- إحتياطي المطالبات الواقعة وغير المصرح عنها - IBNR
- إحتياطي مصاريف إدارة المطالبات
- إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص
- إحتياطي العجز في الأقساط
- إحتياطي المطالبات الواقعة والمصرح عنها لكن غير المرصودة بشكل كاف- IBNER
- إحتياطيات فنية أخرى
مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء
إبداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين
ذم دائنة عائدة لعمليات الضمان
- ذم دائنة عن العمليات المباشرة
- ذم دائنة عن العمليات غير المباشرة
- حسابات شركات التأمين الدائنة
ذم دائنة عائدة لعمليات إعادة التأمين
عمولات إعادة التأمين غير المحققة
ديون
- أموال مستدانة
- ديون مصرفية
- ديون أخرى
مطلوبات أخرى
- ذم المستخدمين
- ضرائب ورسوم متوجبة
- الذم الدائنة للأطراف المقربة
- ذم دائنة أخرى
حسابات التسوية
- الإيرادات غير المكتسبة
- المصاريف المستحقة وغير المدفوعة
- حسابات التسوية الأخرى
إجمالي المطلوبات والرساميل الخاصة

عضو
عضو
عضو
عضو

السيد سيرج أوزوف
السيد باتريك لوازي
السيد رامي حورية
السيد مروان جارودي

مفوضو المراقبة: BDO، سمعان، غلام وشركاهم
أرنست ويونغ

اجتماع الجمعية العمومية ومجلس الإدارة للاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية في القاهرة



اللواء محمود حاتم القاضي

رئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية

الدولي الأول للنقل البحري ٢٠٢٠ "MARITIME TRANSPORTATION 2020" ومعرضاً للنقل البحري في القاهرة خلال فترة ١٠ - ١٢ أيار (مايو) ٢٠١٦.

يعقد الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية اجتماعاً لكل من الجمعية العمومية ومجلس الإدارة في العاصمة المصرية القاهرة في ٩ أيار (مايو) الجاري برئاسة اللواء البحري محمود حاتم القاضي وحضور الأعضاء. ومن أهم المواضيع التي سيجتازها الاتحاد في اجتماعاته انتخاب مجلس إدارة جديد لمدة ٤ سنوات. ويتزامن انعقاد هذه الاجتماعات مع تنظيم الاتحاد للمؤتمر

انخفاض أرباح وايرادات PANALPINA السويسرية



PETER ULBER
PANALPINA

وقال PETER ULBER المدير التنفيذي لـ PANALPINA ان الوزن الجمالي للبضائع التي أمنت شحنها جواً في الربع الأول من العام الحالي ارتفع بنسبة ٥٪ بينما انخفض الوزن الإجمالي للبضائع المشحونة بحراً بنسبة ١٠٪. وعزا هذا التراجع بالأرباح والإيرادات الى التراجع الدراماتيكي لأجور النقل البحري.

أفاد البيان المالي الصادر عن المجموعة السويسرية اللوجستية العملاقة PANALPINA ان أرباحها وإيراداتها في الربع الأول من العام الحالي جاءت أدنى مما كانت عليه في الفترة نفسها من العام الماضي. فقد انخفضت أرباحها الى ٢٤,٧ مليون دولار وبنسبة ٥,١٪ وإيراداتها الى ١٣٤٢ مليون دولار وبنسبة ١٣٪.

HAMBURG SUD تحقق نمواً جيداً في العام ٢٠١٥



DR. OTTMAR GAST
HAMBURG SUD

سجلت شركة الملاحة الألمانية HAMBURG SUD نتائج جيدة على الصعيد المالي والتشغيلي في العام ٢٠١٥، وذلك بالرغم من الصعوبات الكبيرة التي يعاني منها قطاع النقل البحري العالمي والتراجع الدراماتيكي لأجور النقل. فقد استطاعت HAMBURG SUD ان تزيد إيراداتها في العام ٢٠١٥ لتصل الى ٦,٢٨ مليارات يورو وبارتفاع ١٦,٨٪ عن العام ٢٠١٤. ويعود هذا النمو الى استحواذها على شركة الملاحة التشغيلية (CCNI) في شهر آذار (مارس) من العام ٢٠١٥ ما أدى الى دمج خدماتهما وارتفاع عدد الخطوط البحرية التي تؤمنها. كما سجلت زيادة بحركة الحاويات التي نقلتها فبلغ مجموعها ٤,١٠١ مليون حاوية نمطية وبارتفاع ملموس نسبته ٢١,٥٪ عن العام ٢٠١٤. وحقت HAMBURG SUD زيادة بسعة البواخر التي تستخدمها، فبلغت ٦٢٥ ألف حاوية نمطية وبارتفاع جيد نسبته ١٦٪، ما مكنها من ان تكون لأول مرة بين شركات الملاحة العشر الأولى في العالم.

تحالف بحري جديد OCEAN ALLIANCE لمنافسة تحالف "M2"



رودولف سعادة
CMACGM

وقعت كل من CMACGM الفرنسية وCOSCO الصينية وEVERGREEN التايوانية وOOCL هونغ كونغ، اتفاقاً ينص على إقامة تحالف بحري جديد OCEAN ALLIANCE لمنافسة التحالف البحري العملاق "M2" الذي يضم الشركتين البحريتين الكبيرتين MAERSK الدانمركية التي تحتل المرتبة الأولى في العالم وMSC السويسرية التي تحتل المرتبة الثانية. وسيغطي التحالف البحري الجديد بشبكة خدماته المرفأء بين آسيا وأوروبا، آسيا والمتوسط، آسيا والبحر الأحمر، آسيا والشرق الأوسط، والمحيط الهادئ، المحيط الأطلسي، آسيا والساحل الشرقي للولايات المتحدة الأمريكية.. ومن المتوقع ان يباشر هذا التحالف تقديم خدماته المشتركة في شهر نيسان (ابريل) من العام ٢٠١٧ بأسطول بحري يضم ٣٥٠ باخرة حاويات ولفترة زمنية قدرها ٥ سنوات قابلة للتמיד.

ارتفاع حركة مرفأ جدة الإسلامي في الربع الأول من العام ٢٠١٦



مرفأ جدة الإسلامي

حقق مرفأ جدة الإسلامي السعودي زيادة بحركته الإجمالية في الربع الأول من العام الحالي. فقد تعامل مع ١٣,٦٤٢ مليون طن مقابل ١٣,٢٤٥ مليوناً في الربع الأول نفسه من العام الماضي أي بارتفاع قدره ٣٩٧ ألف طن ونسبته ٣٪. وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ١٣,٦٤٢ مليون طن في الربع الأول من العام الحالي كالآتي: **البضائع المفرغة:** بلغ وزنها ٩,٥٩٠ ملايين طن مقابل ٩,١٧٦ ملايين، أي بزيادة قدرها ٤١٤ ألف طن ونسبتها ٥٪. **البضائع المصدرة:** بلغ وزنها ٤,٠٥٢ ملايين طن مقابل ٤,٠٦٩ ملايين، أي بانخفاض قدره ١٧ ألف طن ونسبته أقل من ١٪.

كما ارتفع مجموع الحاويات التي تداولها في الربع الأول من العام الحالي فبلغ ١,٠٥١,٠٣٠ حاوية نمطية مقابل ١,٠٢٥,٤٧٢ حاوية للفترة عينها من العام الماضي، أي بنمو قدره ٢٥٥٥٨ حاوية نمطية ونسبته ٣٪.

ARKAS Line

ACCEPTING CARGO FROM/TO:

TURKEY	Istanbul (Marport), Izmit (Evyap), Gemlik Izmir, Mersin, Antalya & Iskenderun
EGYPT	Alexandria, Port Said & Dekheila
GREECE	Piraeus & Thessaloniki
SPAIN	Castellon, Valencia, Barcelona, Algeciras Bilbao, Marine (Vigo) & Las Palmas
ITALY	Genoa, La Spezia, Salerno, Venice, Ravenna & Ancona
SLOVENIA	Koper
FRANCE	Fos Sur Mer
PORTUGAL	Lisbon, Setubal & Leixoes
BLACK SEA	Odessa (Ukraine), Novorossiysk (Russia), Varna, Burgas (Bulgaria), Constanza (Romania), & Poti (Georgia)
NORTH AFRICA	Alger (Algeria), Sousse (Tunisia) Casablanca & Tangier (Morocco) Misurata, Benghazi, Khoms & Tripoli (Lybia)
WEST AFRICA	Tincan (Nigeria), Tema (Ghana), Abidjan (Cote d'Ivoire), Dakar (Senegal), Bata & Malabo (Equatorial Guinea)



ACCEPTING CONTAINERS FROM/TO: Port Said / Mersin



مفاوضات لدمج HAPAG LLOYD الألمانية و UASC العربية



ROLF HABBEN JANSEN
HAPAG LLOYD

أكد بيان مشترك صادر عن الشركتين الملاحيتين HAPAG LLOYD الألمانية و UASC العربية ان المفاوضات مستمرة بينهما من أجل التوصل الى اتفاق قد يؤدي الى دمج خدماتهما وأعمالهما.

وكانت HAPAG LLOYD قد أوضحت ان نجاح المفاوضات سيؤدي الى إنشاء شركة ملاحية جديدة تمتلك منها ٧٢٪، بينما تمتلك UASC الحصة الباقية والبالغة ٢٨٪.

كما ان الشركة الجديدة المنبثقة عن عملية الدمج ستحتل المرتبة الخامسة في العالم بأسطول يضم ٢٢٦ باخرة من بينها ٦ سفن عملاقة تبلغ سعة الواحدة منها ١٨ ألف حاوية نمطية. كما ستبلغ السعة الإجمالية لهذا الأسطول حوالي ١,٤٢١ مليون حاوية نمطية.

قناة بنما تستقبل البواخر العملاقة NEO PANAMAX

اعتباراً من ٢٧ تموز (يوليو) ٢٠١٦



أعلنت سلطة قناة بنما انها بدأت بتسجيل طلبات مرور البواخر العملاقة NEO PANAMAX في القناة، على ان تباشر باستقبالها اعتباراً من ٢٧ تموز (يوليو) ٢٠١٦. وقد منحت الحجز الأول لناقلة النفط LINDEN PRIDE العاملة عبر الأسطول التجاري التابع لشركة NYK اليابانية. ويبلغ طول هذه الباخرة ٧٥٥ قدماً (حوالي ٢٣٠ متراً) وعرضها ١٢١ قدماً (حوالي ٣٦,٨٨ متراً). والمعلوم ان قناة بنما جرى توسيعها وتعميقها لتتمكن من استقبال البواخر العملاقة التي تبلغ سعتها ١٤ ألف حاوية نمطية على ان يتم افتتاحها في ٢٦ حزيران (يونيو) القادم. ويذكر ان القناة قبل توسيعها وتعميقها لم تكن قادرة على التعامل مع البواخر التي تتجاوز سعتها ١٥ آلاف حاوية نمطية.

بعد رفع العقوبات الاقتصادية عن إيران..

تراجع حركة الحاويات في مرفأ جبل علي دبي



DIEGO APONTE
MSC السويسرية

يظهر ان رفع العقوبات الاقتصادية الغربية عن إيران بدأ ينعكس سلباً على حركة مرفأ جبل علي في الإمارات العربية المتحدة. فقد أظهرت الإحصاءات ان مرفأ جبل علي سجل تداول ٣,٦ ملايين حاوية نمطية في الربع الأول من العام الحالي بانخفاض ٥,٩٪ عن الربع الأول ذاته من العام الماضي.

والمعلوم ان رفع العقوبات الاقتصادية عن إيران دفع الخطوط الملاحية العالمية الى التعامل مباشرة مع المرفأ الإيراني بدلاً من تفريغ الحاويات المستوردة الى إيران في مرفأ جبل علي، على ان يعود شحنها على بواخر الفيدر الى المرفأ الإيراني.

وقد تبين ان الخطوط الملاحية MSC السويسرية EVERGREEN التايوانية و CMACGM الفرنسية و HANJIN الكورية الجنوبية و HAPAG LLOYD الألمانية و OOCL هونغ كونغ و UASC العربية.. بدأت بتقديم خدماتها المنتظمة والمباشرة نحو مرفأ بندر عباس الذي يعتبر المرفأ الأكبر والأكثر عملاً في إيران.

باخرتان سياحيتان عملاقتان لـ MSC CRUISES



بواخر سياحية تابعة لـ MSC CRUISES

أعلنت شركة الملاحة السياحية MSC CRUISES انها وقعت عقداً لبناء باخرتين سياحيتين عملاقتين MEGA SHIPS قادرتين على استيعاب ٦٣٠ سائحاً، وسيتم بناؤهما في أحواض ST. NAZAIRE الفرنسية لبناء السفن، على ان تتسلمهما خلال الفترة الواقعة ما بين تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٩ و نيسان (ابريل) ٢٠٢٠. والمعلوم ان MSC CRUISES تسير أسطولاً يضم ١٤ باخرة سياحية وهي مملوكة من شركة MSC السويسرية الناشطة في ميدان النقل بواسطة بواخر الحاويات وهي تحتل المرتبة الثانية في العالم بأسطول يضم ٤٨٣ باخرة تبلغ سعتها الإجمالية حوالي ٢,٦٧٥ مليون حاوية نمطية.

نتائج جيدة يحققها مرفأ ANTWERP البلجيكي

سجل مرفأ ANTWERP البلجيكي نتائج جيدة في الربع الأول من العام الحالي. فقد تعامل مع ٢,٥ مليون حاوية نمطية بارتفاع ٤,٦٪ عن الفترة ذاتها من العام الماضي. كما تداول ٥٣,٣ مليون طن من البضائع المستوردة والمصدرة بزيادة ٣,٩٪.

ويذكر ان مرفأ ANTWERP يحتل المرتبة الثالثة في أوروبا بعد مرفأ ROTTERDAM الهولندي و HAMBURG الألماني والمرتبة السادسة عشرة في العالم.

The Africa Connection

NileDutch est devenue l'une des 25 entreprises majeures de transport de conteneurs au monde. Nos prestations sont majoritairement délivrées de l'Europe, l'East de la Méditerranée l'Afrique du Sud, l'Amérique du Sud et l'Asie vers l'Afrique Occidentale. Nous avons pour rôle de soutenir les entreprises dans leur découverte des opportunités.

- Beirut • Abidjan • Bobo-Dioulasso • Ouagadougou • Douala • Malabo • Bata • Libreville • Brazzaville • Kinshasa • Pointe Noire • Sao Tomé • Boma • Matadi • Cabinda • Soyo • Luanda • Lobito • Namibe • Capetown • Durban •

NileDutch
THE AFRICA CONNECTION

بواخر ARKAS التركية في مرفأ هامبورغ الألماني



LUCIEN ARKAS

رئيس مجموعة ARKAS البحرية التركية

استقبل مرفأ HAMBURG الألماني الباخرة WANDA A التابعة لشركة الملاحة التركية ARKAS قادمة من مرفأ افريقيا الغربية والعاملة ضمن الخط البحري المشترك WESTAFRICA EXPRESS SERVICE (WAX) الذي تسييره مع شركة الملاحة الألمانية HAPAG LLOYD. وهذه الباخرة هي الباخرة التركية الأولى التابعة لـ ARKAS التي تؤم مرفأ هامبورغ، في حين كان يعتمد

هذا الخط المشترك WAX على ٥ باوخر تابعة للشركة الألمانية فقط.

وتبلغ سعة الباخرة WANDA A ١٦٠٤ حاويات وطولها ١٧٨ متراً وعرضها ٢٤,٥ متراً ومجهزة بثلاث رافعات ذاتية بقوة ٤٥ طناً. وتجدر الإشارة الى ان أكثر من ٣٣٠ ألف حاوية نمطية تم استيرادها وتصديرها عبر المرفأ الألمانية وافريقيا الغربية في العام ٢٠١٥.

مرور ٦٠ عاماً على إبحار أول باخرة ناقلة للحاويات في العالم



الناقلة التي تحولت الى باخرة ناقلة للحاويات IDEAL X

في ٢٦ نيسان (ابريل) من العام ١٩٥٦، تمكن رجل الأعمال الأميركي MALCOLM MCLEAN من تحويل ناقلة النفط "IDEAL X" الى ناقلة للحاويات حيث أبحرت من مرفأ NEW JERSEY الى مرفأ HOUSTON وعلى متنها ٥٨ حاوية. ويعتبر هذا التاريخ نقطة تحول في الملاحة البحرية العالمية. فقد أجرى MCLEAN مقارنة بتكلفة أجور شحن الطن الواحد على الباخرة التقليدية وباخرة الحاويات "IDEAL X"، فتبين له ان كلفة أجور الطن الواحد على الباخرة التقليدية CONVENTIONAL VESSEL تبلغ ٥,٨٣ دولارات من مرفأ NEW JERSEY الى HOUSTON، بينما لم تتجاوز كلفة أجور شحن الطن الواحد على باخرة الكونتينرز ٠,١٦ دولار. وقد أسس MCLEAN في العام ١٩٦٠ شركة الملاحة SEALAND التي كانت الرائدة في مجال النقل بالحاويات، ما دفع مجموعة MAERSK الدانمركية الى شرائها في العام ١٩٩٩. وقد ظلت الباخرة IDEAL X تؤمن نقل الحاويات من العام ١٩٥٦ حتى العام ١٩٦٥، حيث جرى تقاعدها وتم تحويلها الى خردة SCRAP.

ويذكر ان الناقل IDEAL X تم بناؤها في أحواض بناء السفن في مدينة BALTIMORE الأميركية في العام ١٩٤٤، وبلغ طولها ١٦٠ متراً وعرضها ٢١ متراً.

١٥,٥ مليون حاوية نمطية حركة الحاويات في موانئ دبي العالمية في الربع الأول من العام ٢٠١٦



سلطان بن سليم

رئيس موانئ دبي العالمية

حققت موانئ دبي العالمية DP WORLD حركة حاويات في الربع الأول من العام الحالي أكبر من تلك التي سجلتها في الربع الأول ذاته من العام الماضي. فقد تداولت محطات الحاويات التي تشرف DP WORLD على تشغيلها ١٥,٥ مليون حاوية نمطية بارتفاع ٣,٧٪ عن الربع الأول نفسه من العام ٢٠١٥. وتعود هذه النتائج الجيدة الى الأداء القوي لمحطات الحاويات

في أوروبا وشبه القارة الهندية في حين شهدت محطات الحاويات في أميركا اللاتينية تراجعاً نتيجة للركود الإقتصادي المخيم على تلك المنطقة. من جهة ثانية، قال رئيس مجلس إدارة موانئ دبي العالمية سلطان بن سليم «بدأنا بتشغيل مشاريعنا الجديدة في مرفأ «روتدام» الهولندي، و«نافا» و«شيفا» الهندي و«ياريمشا» التركي. ونتوقع ان تسهم هذه المشاريع الجديدة في زيادة الحركة خلال النصف الثاني من العام الحالي. وأضاف انه يتم العمل حالياً على إضافة طاقة استيعابية جديدة في مرفأ جبل علي، التي من المقرر افتتاحها في منتصف العام ٢٠١٦ وتضم ٢ مليون حاوية نمطية، بالإضافة الى مليون حاوية نمطية جديدة في محطة LONDON GATE WAY في بريطانيا. وتجدر الإشارة الى ان موانئ دبي العالمية تشرف على إدارة وتشغيل ٧٧ محطة حاويات في العالم ويعمل لديها أكثر من ٣٧ ألف موظف من ١١٠ بلدان.

انخفاض حركة البضائع وارتفاع عدد الحاويات في مرفأ العقبة الأردني في الأشهر الثلاثة الأولى من العام ٢٠١٦



بيّنت احصاءات مرفأ العقبة الأردني ان الوزن الإجمالي للبضائع التي تداولها استيراداً وتصديراً انخفضت في الأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي مقارنة مع الأشهر الثلاثة ذاتها من العام الماضي، في حين

سجل ارتفاعاً بعدد الحاويات. فقد بلغ الوزن الإجمالي للبضائع ٤,٣٠١ ملايين طن مقابل ٥,١٢٨ ملايين، أي بتراجع قدره ٨٢٧ ألف طن ونسبته ١٦,٢٩٪. وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٤,٣٠١ ملايين طن في الأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي كالآتي:

البضائع الواردة: بلغ وزنها ٣,٢٢١ ملايين طن مقابل ٣,٨٦٢ ملايين في الفترة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض قدره ٥٤١ ألف طن ونسبته ١٤٪.

البضائع الصادرة: بلغ وزنها ٩٨٠ ألف طن مقابل ١,٢٧٦ مليون، أي بتراجع قدره ٢٩٦ ألف طن ونسبته ٢٣٪. بينما سجل مجموع الحاويات التي تعامل معها مرفأ العقبة زيادة فبلغ ١٨٨٨٩٦ حاوية نمطية مقابل ١٨١٩٣١ حاوية، أي بتحسن قدره ٦٩٦٥ حاوية نمطية ونسبته ٤٪.



*Moving Business
Forward*

WEEKLY SAILINGS FROM / TO USA, FAR EAST TO BEIRUT



WE ACCEPT EXPORT TO ARAB COUNTRIES:

Jebel Ali, Ajman, Abu Dhabi, Sharjah (UAE), Muscat, Kuwait,

Jeddah, Riyadh, Bahrain, ISC, Far East, USA ...

Sea Cargo Agency S.A.L.

Charles Helou Avenue
Sehnaoui Building, 3rd Floor
PO BOX 17-5024
Beirut, Lebanon

Tel: 961-1-577570/1/2
Fax: 961-1-442858
Email: seacargo@idm.net.lb

ارتفاع عجز الميزان التجاري اللبناني الى ٣٩٨٨ مليون دولار في الربع الأول من العام الحالي

الصين ما تزال الأولى بالتصدير الى لبنان

من جهة ثانية، ما تزال الصين تحتل المرتبة الأولى على صعيد التصدير الى لبنان خلال الربع الأول من العام الحالي حيث صدرت سلعاً الى لبنان بقيمة ٥٢٢ مليون دولار أي ما نسبته ١١٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد الى لبنان البالغة ٦٢٢٢ مليون دولار، بينما بلغت قيمة البضائع الصينية المصدرة الى لبنان خلال الربع الأول ذاته من العام الماضي ٥١٣ مليون دولار أي ما نسبته ١٢٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد الى لبنان البالغة ٤١٧٠ مليون دولار، أي بارتفاع قدره ٩ ملايين دولار ونسبته ٢٪.

افريقيا الجنوبية الأولى بالاستيراد من لبنان

وتقدمت افريقيا الجنوبية من المرتبة الخامسة لتحتل المرتبة الأولى على صعيد الاستيراد من لبنان خلال الربع الأول من العام الحالي حيث استوردت سلعاً لبنانية بـ ٧٤ مليون دولار أي ما نسبته ١٢٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير من لبنان والبالغة ٦٣٤ مليون دولار، في حين بلغت قيمة التصدير من لبنان الى افريقيا الجنوبية خلال الربع الأول نفسه من العام الماضي ٥٢ مليون دولار أي ما نسبته ٧٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير من لبنان البالغة ٧٤٤ مليون دولار، أي بزيادة قدرها ٢٢ مليون دولار ونسبتها ٤٢٪.



شفيق مرعي

مدير عام الجمارك

المستوردة عبر مرفأ بيروت في الربع الأول من العام الماضي ٢٨٨٢ مليون دولار أي ما نسبته ٦٩٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية، أي بزيادة قدرها ٥٩٤ مليون دولار ونسبتها ٢١٪. كما تصدر مرفأ بيروت البوابات الجمركية على صعيد التصدير من لبنان خلال الربع الأول من العام الحالي. فقد بلغت قيمة البضائع المصدرة عبره ٣٤٥ مليون دولار أي ما نسبته ٥٤٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير عبر كافة البوابات الجمركية البالغة ٦٣٤ مليون دولار، في حين بلغت قيمة البضائع المصدرة عبر مرفأ بيروت في الربع الأول من العام الماضي ٣٢٩ مليون دولار ما نسبته ٤٤٪ في المئة من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير عبر كافة البوابات الجمركية البالغة ٧٤٤ مليون دولار أي بارتفاع قدره ١٦ مليون دولار ونسبته ٥٪.

أفادت الإحصاءات الصادرة عن المديرية العامة للجمارك في لبنان ان القيمة الإجمالية لفاتورتي الاستيراد والتصدير بلغت ٥٢٥٦ مليون دولار في الربع الأول من العام الحالي مقابل ٤٩١٤ مليوناً للربع الأول ذاته من العام الماضي، أي بارتفاع قدره ٣٤٢ مليون دولار ونسبته ٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٢٥٦ مليون دولار في الربع الأول من العام الحالي كالتالي: **فاتورة الاستيراد**: بلغت ٤٦٢٢ مليون دولار مقابل ٤١٧٠ مليوناً، أي بزيادة قدرها ٤٥٢ مليون دولار ونسبتها ١١٪.

فاتورة التصدير: بلغت ٦٣٤ مليون دولار مقابل ٧٤٤ مليوناً، أي بانخفاض قدره ١١٠ ملايين دولار ونسبته ١٥٪.

وأدى ارتفاع فاتورة الاستيراد الى نمو العجز التجاري في الربع الأول من العام الحالي، فبلغ ٣٩٨٨ مليون دولار مقابل ٣٤٢٦ مليوناً للفترة عينها من العام الماضي أي بزيادة قدرها ٥٦٢ مليون دولار ونسبتها ١٦٪.

مرفأ بيروت المرفق الأهم استيراداً وتصديراً

وما يزال مرفأ بيروت المرفق الخدماتي الأهم في لبنان والذي يتصدر قائمة البوابات الجمركية التي تتعامل مع العالم الخارجي. فقد بلغت قيمة البضائع المستوردة عبره ٣٤٧٦ مليون دولار في الربع الأول من العام الحالي أي ما نسبته ٧٥٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية والبالغة ٤٦٢٢ مليون دولار، بينما بلغت قيمة البضائع

اسرار واخبار بحرية

● تداول مرفأ طرابلس لأول مرة أكثر من ٣٠٠ حاوية نمطية خلال شهر واحد (آذار / مارس ٢٠١٦) بينما لم يكن عددها يتجاوز أصابع اليد الواحدة.

● من المتوقع ان يسجل مرفأ بيروت رقماً قياسياً جديداً بوارداته المرفئية في نهاية العام الحالي لا سيما بعد ان حقق زيادة فاقت الـ ١٢٪ خلال الربع الأول من العام الحالي.

● أدى رفع العقوبات الاقتصادية عن إيران الى انخفاض الحركة في مرافئ دول الخليج وفي مقدمها مرافئ دولة الإمارات العربية المتحدة.

● أظهرت إحصاءات مرفأ بيروت ان حوالي ٤٥٪ من الحاويات المصدرة هي حاويات مبردة (REEFER CONTAINERS) ملأى بمنتجات زراعية لبنانية، مقصد معظمها الدول العربية في الخليج العربي.

● الأوضاع السيئة التي يتخبط فيها قطاع النقل البحري العالمي، تدفع المزيد من شركات الملاحة البحرية الى بحث امكانية الدمج في ما بينها لتفادي السقوط في هاوية الإفلاس.

BEIRUT INTERNATIONAL PROPERTY FAIR

16, 17, 18 MAY 2016 - HILTON BEIRUT HABTOOR
HOTEL & CONVENTION CENTER

EDITION THEME: RESIDENCY & CITIZENSHIP BY INVESTMENT



THE PROFESSIONAL PROPERTY FAIR FOR
ARCHITECTS, REAL ESTATE & CONTRACTING COMPANIES

CITIZENSHIP PROGRAMS | CYPRUS, GREECE, HUNGARY, PORTUGAL, CARRIBEAN,
DOMINICA, PANAMA, U.S.A. & MORE TO COME...

DIAMOND SPONSOR



CO-SPONSORS



EKARUNA



«فاست مونديال» تكرم روبر باولي



من اليمين: فؤاد فقيه، ألان حرفوش، روبر باولي وايلي حرفوش
يقطعون قالب الحلوى



صورة تذكارية



من اليمين: كارول هماليان، فيدال حرب، غريس عبدو وكلود موسى

أقام أصحاب وأركان شركة فاست مونديال FAST MONDIAL حفل كوكتيل وداعياً وتكريماً لشريكها ومديرها العام السابق روبر باولي الذي قرر التفرغ لإدارة شركته KEY FREIGHT. وكان باولي أمضى سنوات طويلة مع أصدقائه ايلي والان حرفوش وفؤاد الفقيه في اعلاء شأن الشركة واسمها في السوق.
وللمناسبة ألقى باولي كلمة شكر فيها جميع المديرين والموظفين الذين كانوا على قدر المسؤولية وأوصلوا الشركة الى إحدى المراتبة الأولى ضمن فئتها.

أعلنت عن نشر ٦ سفن على الخطوط العابرة للمحيط الهادئ

٥٦٩ مليون دولار الأرباح الصافية لـ CMA CGM الفرنسية



جاك سعادة

رئيس مجموعة CMA CGM

أظهرت النتائج التي نشرتتها CMA CGM الفرنسية ان إيراداتها الإجمالية بلغت ١٥,٧ مليار دولار في العام الماضي كما بلغت أرباحها الصافية ٥٦٩ مليون دولار. وارتفع مجموع الحاويات التي أمنت شحنها فبلغ ١٣ مليون حاوية نمطية مقابل ١٢,٢ مليون حاوية، أي بنمو نسبته ٧٪.

وتعليقاً على هذه النتائج، صرح رئيس مجلس الإدارة المدير العام للمجموعة جاك سعادة «يعكس أداءنا

التشغيلي مرة جديدة صلابة نموذجنا الإنمائي وقدرتنا العالية على التكيف. فلقد واصلنا تنفيذ استراتيجيتنا في سوق تتسم بالصعوبة، ونجحنا في تكييف بنيتنا الخاصة بالتكاليف والتمويل». وأضاف: «كانت بداية العام ٢٠١٦ صعبة وتأثرت بالضغوطات على أسعار الشحن فإذا بنا نحرص على تعزيز الجهود التي نمارسها باستمرار من أجل التكيف والارتقاء بخدماتنا البحرية وبرنامجنا الرامي الى تخفيض التكاليف».

شراء NOL

وتابع: «وعلى صعيد آخر أطلقنا عملية جديدة واسعة النطاق لتطوير مجموعتنا من خلال مشروع شراء شركة NOL الذي يتم تنفيذه وفقاً لما تم الاتفاق عليه، نظراً لقدرتنا على تحقيق أداء تشغيلي متين، وسيعزز هذا المشروع تنافسية المجموعة خلال السنوات المقبلة».

استضافة ٣٣ تلميذاً

على صعيد آخر، استضافت مجموعة CMA CGM، الرائد العالمي في قطاع النقل البحري، ٣٣ تلميذاً من الصف الثاني الثانوي في مدرسة Grand Lycée Franco-Libanais بيروت في مقرها في بيروت وذلك لمشاركتهم تجربتها الفريدة في عالم النقل ضمن منهاج التاريخ والجغرافيا، حيث تسلى للتلاميذ استيعاب الرهانات التي ينطوي عليها القطاع بفضل النقاشات العالية المستوى التي دارت مع أفضل خبراء المجموعة في لبنان والاستماع إلى عرض مستفيض حول المجموعة، وتخلل اللقاء القيام بزيارة استثنائية إلى السفينة CMA CGM IVANHOE الراسية في المرفأ والبالغ طولها ٣٥٠ متراً وسعتها ١٠ آلاف حاوية.

تحسين الأداء

وأكدت مجموعة CMA CGM في بيان انها ستواصل الجهود التي تبذلها باستمرار من أجل تكييف نظام عملياتها وتحسين أداء خطوطها. فأعلنت عن نشر أسطولها الأميري الذي يضم ٦ سفن تبلغ سعتها ١٨ ألف حاوية نمطية في السوق الأكثر ديناميكية، أي على الخطوط العابرة للمحيط الهادئ، ابتداءً من نهاية شهر أيار الجاري. يسمح هذا القرار بتسريع نمو المجموعة وتعزيز أسطولها من السفن. وهو يلي عمليات الرسو التجريبية الناجحة الجارية في شهري كانون الأول وكانون الثاني في الموانئ الأميركية وتدشين الناقلات CMA CGM BENJAMIN FRANKLIN في لونغ بيتش.

إيلي زخور (رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت):

مرفأ بيروت يواصل تحقيق النتائج الجيدة رغم تفاقم الأوضاع السياسية والاقتصادية



ما يزال مرفأ بيروت يغرد خارج السرب، هذا ما تؤكده الأرقام الكبيرة التي حققها بحركته الإجمالية خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي، مقارنة مع تلك المسجلة في الفترة ذاتها من العام الماضي، وتأتي هذه النتائج الجيدة بالرغم من استمرار تفاقم الأوضاع السياسية والاقتصادية في البلاد، وارتفاع صرخة التجار من تراجع أعمالهم وإيراداتهم، والركود الذي تعاني منه كافة القطاعات الاقتصادية. وكشف رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت إيلي زخور أن مرفأ بيروت سجل أرقاماً جيدة بعدد البواخر التي أمتته وحركة البضائع والحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبضائع والحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية، ما انعكس إيجاباً على مجموع الواردات المرفئية، في حين سجل المرفأ انخفاضاً بحركة الحاويات برسم المسافنة نتيجة للركود الاقتصادي العالمي وللازمات الاقتصادية والأمنية التي تعاني منها البلدان المجاورة التي هي المقصد النهائي لتلك الحركة.

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والمصدرة ملأى ببضائع لبنانية، عوضاً عن الانخفاض الذي سجلته حركة الحاويات برسم المسافنة.

استبدال النقل البري بالنقل البحري

واكد زخور بأن النتائج الجيدة التي يحققها مرفأ بيروت تعود الى استمرار اقبال المعابر البرية امام الصادرات والواردات اللبنانية بسبب الاحداث الأمنية المشتعلة في سوريا، والتي دفعت التجار من مصدريين ومستوردين الى استبدال النقل البري بالنقل البحري، بواسطة سفن الناقلات للحاويات عبر مرفأ بيروت وبواخر الرو/رو (العبارات) الناقلات للشاحنات.

مطلوب اعداد مشروع جديد لتوسعة المرفأ

وتوقع زخور ان يشهد مرفأ بيروت المزيد من الزيادة بحركته، في حال عودة السلام والاستقرار الى سوريا والمباشرة في ورشة اعمارها والتي تقدر تكلفتها بأكثر من ٢٠٠ مليار دولار اميركي، ومئات ملايين الاطنان من البضائع المستوردة، والتي لن يتمكن مرفأ اللاذقية وطرطوس السوريين من استيعابها، وبالتالي سيكون للمرفأين اللبنانيين بيروت وطرطوس حصة كبيرة من هذه البضائع.

ودعا زخور اخيراً الى ايجاد مشروع جديد لتوسعة مرفأ بيروت لأن قدرته الحالية لن تستطيع استيعاب الزيادة الكبيرة المرتقبة، خصوصاً ان ادارة واستثمار مرفأ بيروت تؤكّد أن ٨٠ بالمئة من قدرته الاستيعابية يتم استخدامها حالياً، ما سيؤدي الى تجدد ازمة الازدحام مستقبلاً. كما ان توسعة مرفأ بيروت وتجهيزه ستتيح له الاستمرار في تفعيل دوره المحوري في المنطقة وتقديم افضل الخدمات واسرعها للمتعاملين معه. ■

الركود الاقتصادي العالمي انعكس سلباً على حركة المسافنة

واوضح زخور ان السبب المباشر لانخفاض حركة المسافنة في مرفأ بيروت خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي، يعود الى الركود الاقتصادي العالمي الذي انعكس سلباً على البلدان المجاورة للبنان والتي تعاني اصلاً من ازمات اقتصادية وأمنية، كسوريا وتركيا واليونان ومصر، حيث هي المقصد النهائي لحركة المسافنة التي تتم عبر مرفأ بيروت.

نمو كبير للواردات المرفئية

وقد انسحب ارتفاع مجموع الحركة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي على الواردات المرفئية التي بلغت ٥٦,٩٦٦ مليون دولار مقابل ٥٠,٧٠٢ مليون دولار، اي بزيادة قدرها ٦,٢٥٩ ملايين دولار ونسبتها ١٢ بالمئة.

٤ ارقام كبيرة جديدة

واشار زخور الى ان مرفأ بيروت حقق ٤ ارقام كبيرة خلال الربع الاول من العام الحالي، تمثلت بالآتي:

مجموع البواخر: الذي بلغ ٥١٠ باوخر وهو رقم لم يسجله المرفأ في الربع الاول ذاته منذ سنوات عدة.

الوزن الاجمالي للبضائع: الذي بلغ ٢,١٧٤ مليون طن وهو الرقم الاكبر الذي يحققه المرفأ.

مجموع السيارات: الذي بلغ ٢٥٦٢٧ سيارة وهو رقم قياسي جديد في المرفأ.

مجموع الواردات المرفئية: الذي قارب الـ ٥٧ مليون دولار وهو الرقم الاكبر الذي يسجل في الربع الاول من العام.

ارتفاع حركة الحاويات برسم الاستهلاك المحلي والمصدرة ملأى عوضاً عن تراجع حركة المسافنة

واوضح زخور ان الارتفاع الملموس بحركة

اقبال المعابر البرية انعكس ايجاباً على النقل البحري

وعزا زخور هذه الأرقام الكبيرة الى استمرار توقف حركة التصدير والاستيراد براً بين لبنان وتركيا والبلدان العربية، بسبب استيلاء المسلحين السوريين على المعابر البرية بين سوريا وكل من تركيا والاردن والعراق، ما دفع التجار اللبنانيين من مصدريين ومستوردين الى استبدال النقل البري واعتماد مرفأ بيروت لشحن بضائعهم بواسطة البواخر الناقلات للحاويات، ومرفأ طرابلس لبواخر الرو/رو (العبارات) الناقلات للشاحنات.

تجدد الازدحام مستقبلاً في المرفأ

واكد زخور بأن استمرار ارتفاع الحركة في مرفأ بيروت على وتيرتها التصاعدية الحالية سيؤدي الى تجدد ازمة الازدحام في محطة الحاويات في المستقبل، نظراً لعدم قدرتها الحالية على استيعاب الزيادة المرتقبة بحركة الحاويات، مطالباً بإعداد مشروع جديد لتوسيع المرفأ وتجهيزه لكي يتمكن من تفعيل دوره المحوري في المنطقة وتقديم افضل الخدمات واسرعها للمتعاملين معه.

المرفأ يحقق أرقاماً كبيرة في الربع الاول من العام الحالي

واظهرت الاحصاءات ان مرفأ بيروت حقق زيادة بمجموع البواخر التي أمتته في الربع الاول من العام الحالي، والبضائع التي تعامل معها استيراداً وتصديراً وبمجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والسيارات التي تداولها والحاويات المعاد تصديرها ملأى ببضائع لبنانية، في حين انخفض مجموع الحاويات برسم المسافنة (لمراجعة الاحصاءات في اخبار النقل).

مرفأ بيروت يحقق نتائج جيدة بحركته الإجمالية ومجموع الواردات

١٩٧ باخرة، ٨٣٩ ألف طن، ٩٩٥٣٤ حاوية نمطية، ٨٦٩٤ سيارة و٢٠ مليون دولار مجموع الواردات

مقابل ١٠٥٢٢ حاوية، أي بزيادة قدرها ٢٧١١ حاوية نمطية ونسبتها ٢٥,٧٦٪.

ارتفاع مجموع حركة المسافنة في آذار ٢٠١٦

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة ٢٧٣٠٧ حاويات نمطية في آذار ٢٠١٦ مقابل ٢١٤٥٢ حاوية نمطية في شباط، أي بزيادة نسبتها ٢٧,٩٣٪.

الارتفاع ينسحب على حركة السيارات في آذار ٢٠١٦

كما ارتفع عدد السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في آذار، حيث بلغ ٨٦٩٤ سيارة مقابل ٧٢٧١ سيارة في شباط ٢٠١٦، أي بزيادة نسبتها ١٩,٥٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٦٩٤ سيارة في آذار ٢٠١٦ كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٧٥٣٤ سيارة مقابل ٦٠٥٥ سيارة، أي بتحسّن قدره ١٤٧٩ سيارة ونسبته ٢٤,٤٣٪.**السيارات المعاد تصديرها بحراً:** بلغت ١١٦٠ سيارة مقابل ١٢١٦ سيارة، أي بانخفاض قدره ٥٦ سيارة ونسبته ٤,٦١٪.

زيادة بمجموع الواردات في آذار ٢٠١٦

وأظهرت الإحصاءات ان الحركة الجيدة التي حققها مرفأ بيروت في آذار الماضي انعكست ايجاباً على مجموع الواردات التي بلغت ٢٠,١١٩ مليون دولار مقابل ١٩,٢٧ مليوناً في شباط، أي بارتفاع نسبته ٤,٦٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٠,١١٩ مليون دولار في آذار الماضي كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغت ١٩,٨١٢ مليون دولار مقابل ١٨,٧٨٢ مليوناً، أي بتحسّن قدره ١,٠٣٠ مليون دولار ونسبته ٥,٤٨٪.**واردات رئاسة الميناء:** بلغت ٣٠٧ آلاف دولار مقابل ٤٣٥ ألفاً، أي بتراجع قدره ١٢٨ ألف دولار ونسبته ٢٩,٤٢٪. ■

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء

الأيواب	آذار ٢٠١٦	شباط ٢٠١٦	+/-
مجموع البواخر	١٩٧ باخرة	١٦٠ باخرة	٧٣+
مجموع البضائع (طن)	٨٣٩ ألف طن	٦٥٢ ألف طن	١٨٧+ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	٧٥٥ ألف طن	٥٧٨ ألف طن	١٧٧+ ألف طن
بضائع مصدرة (طن)	٨٤ ألف طن	٧٤ ألف طن	١٠+ ألف طن
مجموع الحاويات	٩٩٥٣٤ حاوية نمطية	٧٨٤٤٤ حاوية نمطية	٢١٠٩٠+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٥١٧٥٠ حاوية نمطية	٣٨١٧٩ حاوية نمطية	١٣٥٧١+ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٤٦٧٣١ حاوية نمطية	٣٨٣٨٧ حاوية نمطية	٨٣٤٤+ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن البواخر	١٠٥٣ حاوية نمطية	١٨٧٨ حاوية نمطية	٨٢٥- حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي (حاوية نمطية)	٣٧٥٣٦ حاوية نمطية	٢٧٠٧٠ حاوية نمطية	١٠٤٦٦+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١٤١ حاوية نمطية	١٨٠ حاوية نمطية	٣٩- حاوية نمطية
حاويات مصدرة مائى	٧١٢٧ حاوية نمطية	٦٧٦٣ حاوية نمطية	٣٦٤+ حاوية نمطية
بضائع لبنانية	٢٦٣٧٠ حاوية نمطية	٢١١٠١ حاوية نمطية	٥٢٦٩+ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	٢٧٣٠٧ حاوية نمطية	٢١٤٥٢ حاوية نمطية	٥٨٥٥+ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٨٦٩٤ سيارة	٧٢٧١ سيارة	١٤٢٣+ سيارة
مجموع السيارات	٧٥٣٤ سيارة	٦٠٥٥ سيارة	١٤٧٩+ سيارة
سيارات مستوردة	١١٦٠ سيارة	١٢١٦ سيارة	٥٦- سيارة
سيارات معاد تصديرها بحراً	١٩,٨١٢ مليون دولار	١٨,٧٨٢ مليون دولار	١,٠٣٠+ مليون دولار
الواردات المرفئية (\$)	٣٠٧ ألف دولار	٤٣٥ ألف دولار	١٢٨- ألف دولار
واردات رئاسة الميناء (\$)			
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء (دولار)	٢٠,١١٩ مليون دولار	١٩,٢١٧ مليون دولار	٩٠٢+ ألف دولار



المهندس محمد بيرم

رئيس مصلحة مراقبة الواردات في إدارة واستثمار مرفأ بيروت

حقق مرفأ بيروت ارقاماً جيدة بحركته الإجمالية في شهر آذار (مارس) الماضي التي انعكست ايجاباً على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء، كما سجل رقماً قياسياً كبيراً بالوزن الإجمالي للبضائع التي تداولها استيراداً وتصديراً هو الأكبر حتى تاريخه.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شباط وآذار ٢٠١٦

وبينت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال شهري شباط وآذار من العام الحالي الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٩٧ باخرة مقابل ١٦٠ باخرة في شباط المنصرم، أي بارتفاع قدره ٣٧ باخرة ونسبته ٢٣,١٣٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٨٣٩ ألف طن مقابل ٦٥٢ ألفاً، أي بزيادة قدرها ١٨٧ ألف طن ونسبته ٢٨,٦٨٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٨٣٩ ألف طن في آذار الماضي كالآتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٧٥٥ ألف طن، مقابل ٥٧٨ ألفاً، أي بتحسّن قدره ١٧٧ ألف طن ونسبته ٣٠,٦٢٪.

البضائع اللبنانية المصدرة: بلغ وزنها ٨٤ ألف طن مقابل ٧٤ ألفاً أي بارتفاع قدره ١٠ آلاف طن ونسبته ١٣,٥١٪.

ارتفاع حركة الحاويات في آذار ٢٠١٦

وسجلت حركة الحاويات زيادة جيدة في آذار الماضي فبلغ مجموعها ٩٩٥٣٤ حاوية نمطية مقابل ٧٨٤٤٤ حاوية في شباط، أي بارتفاع نسبته ٢٦,٨٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٩٥٣٤ حاوية نمطية في آذار الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٥١٧٥٠ حاوية نمطية مقابل ٣٨١٧٩ حاوية، أي بزيادة قدرها ١٣٥٧١ حاوية نمطية ونسبتها ٣٥,٥٥٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٤٦٧٣١ حاوية نمطية مقابل ٣٨٣٨٧ حاوية، أي بارتفاع قدره ٨٣٤٤ حاوية نمطية ونسبته ٢١,٧٤٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ١٠٥٣ حاوية نمطية مقابل ١٨٧٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ٨٢٥ حاوية نمطية ونسبته ٤٣,٩٣٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار ٢٠١٦؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة وبالغلة ٥١٧٥٠ حاوية نمطية في آذار الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٣٧٥٣٦ حاوية نمطية مقابل ٢٧٠٧٠ حاوية في شباط، أي بزيادة نسبتها ٣٨,٦٦٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٤١ حاوية نمطية مقابل ١٨٠ حاوية، أي بتراجع قدره ٣٩ حاوية نمطية ونسبته ٢١,٦٧٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٤٠٧٣ حاوية نمطية مقابل ١٠٩٢٩ حاوية، أي بارتفاع قدره ٣١٤٤ حاوية نمطية ونسبته ٢٨,٧٧٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في آذار ٢٠١٦؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً كالآتي:

الحاويات المصدرة مائى ببضائع لبنانية: بلغت ٧١٢٧ حاوية نمطية مقابل ٦٧٦٣ حاوية، أي بتحسّن قدره ٣٦٤ حاوية نمطية ونسبته ٥,٣٨٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفرغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٦٣٧٠ حاوية نمطية مقابل ٢١١٠١ حاوية، أي بارتفاع قدره ٥٢٦٩ حاوية نمطية ونسبته ٢٤,٩٧٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٣٢٣٤ حاوية نمطية

FIRST CLASS DELIVERY FOR LEBANON'S BEST

CMA CGM is strengthening its presence in Lebanon by providing Fruit and Export solutions with dedicated new routes to the Arabian Gulf, the Red Sea and the Indian sub-continent. These new services prove once again CMA CGM's commitment to Lebanon and its trade.



CMA CGM



www.cma-cgm.com

ارتفاع حركة مرفأ بيروت الاجمالية ومجموع الواردات في الربع الأول ٢٠١٦

٥١٠ بواخر، ٢,١٧ مليون طن، ٢٦٩٨٧٦ حاوية نمطية، ٢٥٦٢٧ سيارة و٥٩ مليون دولار

مقابل ٤٤١٨١ حاوية، اي بتراجع قدره ٧٩٢٨ حاوية نمطية ونسبته ١٧,٩٤٪.

تراجع مجموع حركة المسافنة في الربع الأول من العام ٢٠١٦

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة ٧٤٤٣٠ حاوية نمطية مقابل ٨٦٧٣٥ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٢٣٠٥ حاويات نمطية ونسبته ١٤,٧٠٪.

ارتفاع حركة السيارات في الربع الأول من العام ٢٠١٦

وبلغ مجموع السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العام الحالي ٢٥٦٢٧ سيارة مقابل ٢٠٨٤٣ سيارة في الربع الأول ذاته من العام الماضي، اي بزيادة قدرها ٤٧٨٤ سيارة ونسبتها ٢٢,٩٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٥٦٢٧ سيارة كالاتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٢٢١٨٥ سيارة مقابل ١٧٤٤٢ سيارة، اي بتحسن قدره ٤٧٤٣ سيارة ونسبته ٢٧,١٩٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ٣٤٤٢ سيارة مقابل ٣٤٠١ سيارة، اي بتحسن قدره ٤١ سيارة ونسبته ١,٢١٪.

ارتفاع الحركة ينعكس ايجابا على مجموع الواردات في الربع الأول من العام ٢٠١٦

وانعكس ارتفاع الحركة الاجمالية في الربع الأول من العام الحالي ايجابا على مجموع الواردات التي بلغت ٥٩,٠٢٩ مليون دولار مقابل ٥٢,٧٦٤ مليوناً في الربع الأول ذاته من العام الماضي، اي بارتفاع نسبته ١١,٨٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٩,٠٢٩ مليون دولار كالاتي: الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ٥٦,٩٦٢ مليون دولار مقابل ٥٠,٧٠٢ مليوناً، اي بتحسن قدره ٦,٢٦٠ ملايين دولار ونسبته ١٢,٣٥٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغ مجموعها ٢,٠٦٧ مليون دولار مقابل ٢,٠٦٢ مليون دولار، اي بارتفاع قدره ٥ آلاف دولار ونسبته اقل من ١٪.

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء

الأغواب	الربع الأول ٢٠١٦	الربع الأول ٢٠١٥	+/-
مجموع البواخر	٥١٠ بواخر	٤٢٥ باخرة	٨٥+ باخرة
الوزن الاجمالي للبضائع	٢,١٧٤ مليون طن	١,٨١١ مليون طن	٣٦٣+ الف طن
بضائع مستوردة	١,٩٤٨ مليون طن	١,٦٣٠ مليون طن	٣١٨+ الف طن
بضائع مصدرة	٢٢٦ الف طن	١٨١ مليون طن	٤٥+ الف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	٢٦٩٨٧٦ حاوية نمطية	٢٥٢٦٣٠ حاوية نمطية	١٧٢٤٦+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	١٣٣٢٩١ حاوية نمطية	١٢٦٢٨٤ حاوية نمطية	٧٠٠٧+ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحرا	١٣٣٢٩١ حاوية نمطية	١٢٠٣٣٥ حاوية نمطية	١١٨٧٥+ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيقها على البواخر	٤٣٧٥ حاوية نمطية	٦٠١١ حاوية نمطية	-١٦٣٦ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٩٤٠٣٩ حاوية نمطية	٨٣٥٨٦ حاوية نمطية	١٠٤٥٣+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١٠٧٥ حاوية نمطية	١٤٤ حاوية نمطية	٩٣١+ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ملى	١٩٩٦٣ حاوية نمطية	١٤٧١٦ حاوية نمطية	٥٢٤٧+ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	٧٥٩٩٤ حاوية نمطية	٦١٤٣٨ حاوية نمطية	١٤٥٥٦+ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٧٤٤٣٠ حاوية نمطية	٨٦٧٣٥ حاوية نمطية	-١٢٣٠٥ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٢٥٦٢٧ سيارة	٢٠٨٤٣ سيارة	٤٧٨٤+ سيارة
سيارات مستوردة	٢٢١٨٥ سيارة	١٧٤٤٢ سيارة	٤٧٤٣+ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٣٤٤٢ سيارة	٣٤٠١ سيارة	٤١+ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	٥٦,٩٦٢ مليون دولار	٥٠,٧٠٢ مليون دولار	٦,٢٦٠+ مليون دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء	٢,٠٦٧ مليون دولار	٢,٠٦٢ مليون دولار	٥+ آلاف دولار
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء	٥٩,٠٢٩ مليون دولار	٥٢,٧٦٤ مليون دولار	٦,٢٦٥+ مليون دولار



مروان كعكي

مدير الشؤون الإدارية في مرفأ بيروت

سجل مرفأ بيروت حركة اجمالية كبيرة خلال الربع الأول من العام الحالي واكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي، وقد انسحبت هذه النتائج الايجابية على الواردات المرفئية ورئاسة الميناء.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العامين

٢٠١٥ و ٢٠١٦

وبينت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في الربع الأول من العامين ٢٠١٦ و ٢٠١٥ الارقام التالية:

مجموع البواخر: بلغ ٥١٠ بواخر مقابل ٤٢٥ باخرة، اي بتحسن قدره ٨٥ باخرة ونسبته ٢٠٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الاجمالي ٢,١٧٤ مليون طن مقابل ١,٨١١ مليون طن، اي بارتفاع قدره ٣٦٣ الف طن ونسبته ٢٠٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٢,١٧٤ مليون طن كالاتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١,٩٤٨ مليون طن مقابل ١,٦٣٠ مليون طن، اي بزيادة قدرها ٣١٨ الف طن ونسبتها ١٩,٥١٪.

البضائع اللبنانية المصدرة: بلغت ٢٢٦ الف طن مقابل ١٨١ الفاً، اي بتحسن قدره ٤٥ الف طن ونسبته ٢٤,٨٦٪.

وارتفاع حركة الحاويات في الربع الأول من العام ٢٠١٦

كما ارتفع مجموع الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت في الربع الأول من العام الحالي الى ٢٦٩٨٧٦ حاوية نمطية مقابل ٢٥٢٦٣٠ حاوية للربع الأول نفسه من العام الماضي، اي بزيادة قدرها ١٧٢٤٦ حاوية نمطية ونسبتها ٦,٨٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٦٩٨٧٦ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ١٣٣٢٩١ حاوية نمطية مقابل ١٢٦٢٨٤ حاوية للربع الأول ذاته من العام الماضي، اي بزيادة نسبتها ٥,٥٥٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغت ١٣٣٢٩١ حاوية نمطية ونسبته ٩,٨٧٪.

الحاويات المعاد تستيقها على متن السفن: بلغت ٤٣٧٥ حاوية نمطية مقابل ٦٠١١ حاوية، اي بتراجع قدره ١٦٣٦ حاوية نمطية ونسبته ٢٧,٢٢٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الربع الأول ٢٠١٦؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في الربع الأول من العام الحالي والبالغة ١٣٣٢٩١ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٩٤٠٣٩ حاوية نمطية مقابل ٨٣٥٨٦ حاوية، اي بتحسن نسبته ١٢,٥١٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٠٧٥ حاوية نمطية مقابل ١٤٤ حاوية، اي بزيادة قدرها ٩٦١ حاوية نمطية ونسبتها ٦٤٦,٥٣٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٢٨١٧٧ حاوية نمطية مقابل ٤٢٥٥٤ حاوية، اي بانخفاض قدره ٤٣٧٧ حاوية نمطية ونسبته ١٠,٢٩٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في الربع الأول ٢٠١٦؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في الربع الأول من العام الحالي والبالغة ١٣٣٢٩١ حاويات نمطية كالاتي:

الحاويات المصدرة ملى ببضائع لبنانية: بلغت ١٩٩٦٣ حاوية نمطية مقابل ١٤٧١٦ حاوية في الربع ذاته من العام الماضي اي بزيادة نسبتها ٣٥,٦٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٧٥٩٩٤ حاوية نمطية مقابل ٦١٤٣٨ حاوية، اي بارتفاع قدره ١٤٥٥٦ حاوية نمطية ونسبته ٢٣,٦٩٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٣٦٢٥٣ حاوية نمطية

مرفأ طرابلس يشهد لأول مرة حركة تفريغ و شحن حاويات ملموسة

٦٨ باخرة، ١١٢٢٤ طناً، ٢٦١ حاوية نمطية، ٢٥٨ سيارة، ١٩٢٧ شاحنة ٢,٣ مليار ليرة

أظهرت المقارنة الأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ٦٨ باخرة مقابل ٥٤ في آذار ٢٠١٥، أي بارتفاع قدره ١٤ باخرة ونسبته ٢٥,٩٣٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ١١٢٢٢٤ طناً مقابل ٩٦٦٣٥ طناً، أي بزيادة قدرها ١٥٥٨٩ طناً ونسبتها ١٦,١٣٪.

عدد السيارات: بلغ ٢٥٨ سيارة مقابل ٣٥٧، أي بتراجع نسبته ٢٧,٧٣٪.

عدد الشاحنات: بلغ ١٩٢٧ شاحنة محملة بالبضائع أو فارغة استيراداً وتصديراً مقابل ٨٢٣ شاحنة أي بارتفاع نسبته ١٣٤,١٤٪.

وارتفاع الواردات المرفئية في آذار ٢٠١٦

كما أفادت الإحصاءات ان مجموع الواردات المرفئية في آذار من العام الحالي والبالغ ٢,٣٧٨ مليار ليرة، جاء أكبر مما كان عليه في الشهر ذاته (آذار) من العام الماضي حيث بلغ ٢,٣٠٥ مليار ليرة، أي بزيادة نسبتها ٣,١٧٪.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته في شباط وآذار ٢٠١٦

الإبواب	آذار ٢٠١٦	شباط ٢٠١٦	-/+
عدد البواخر	٦٨ باخرة	٦٧ باخرة	+ باخرة واحدة
كميات البضائع	١١٢٢٢٤ طناً	١٣٣٣٠٤ طناً	- ٢١٠٨٠ طناً
بضائع مستوردة	٩٢٦٥٩ طناً	٨٠٩٨٨ طناً	+ ١١٦٧١ طناً
بضائع مصدرة	١٩٥٦٥ طناً	٥٢٣١٦ طناً	- ٣٢٧٥١ طناً
عدد السيارات	٢٥٨ سيارة	٥٩٦ سيارة	- ٣٣٨ سيارة
عدد الشاحنات	١٩٢٧ شاحنة	١٤٧٧ شاحنة	+ ٤٥٠ شاحنة
شاحنات مفرغة	٩٦٩ شاحنة	٥٩٤ شاحنة	+ ٣٧٥ شاحنة
شاحنات مشحونة	٩٥٨ شاحنة	٨٨٣ شاحنة	+ ٧٥ شاحنة
عدد الحاويات	٢٦١ حاوية نمطية	-	-
عدد الحاويات المفرغة	١٣١ حاوية نمطية	-	-
عدد الحاويات المشحونة	١٣٠ حاوية نمطية	-	-
مجموع الواردات المرفئية	٢,٣٧٨ مليار ليرة	١,٦٧٤ مليار ليرة	+ ٧٠٤ مليون ليرة

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المرفئية في آذار من العامين ٢٠١٦ و ٢٠١٥

الإبواب	آذار ٢٠١٦	شباط ٢٠١٦	-/+
عدد البواخر	٦٨ باخرة	٥٤ باخرة	+ ١٤ باخرة
كميات البضائع	١١٢٢٢٤ طناً	٩٦٦٣٥ طناً	+ ١٥٥٨٩ طناً
بضائع مستوردة	٩٢٦٥٩ طناً	٩٢٨٧٨ طناً	- ٢١٩ طناً
بضائع مصدرة	١٩٥٦٥ طناً	٣٧٥٧ طناً	+ ١٥٨٠٨ طناً
عدد السيارات	٢٥٨ سيارة	٣٥٧ سيارة	- ٩٩ سيارة
عدد الشاحنات	١٩٢٧ شاحنة	٨٢٣ شاحنة	+ ١١٠٤ شاحنة
شاحنات مفرغة	٩٦٩ شاحنة	٣٩٣ شاحنة	+ ٥٧٦ شاحنة
شاحنات مشحونة	٩٥٨ شاحنة	٤٣٠ شاحنة	+ ٥٢٨ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية	٢,٣٧٨ مليار ليرة	٢,٣٠٥ مليار ليرة	+ ٧٣ مليون ليرة



رافعات جسرية GANTRY CRANES المنتظر تركيبها على رصيف الحاويات في مرفأ طرابلس

شهد مرفأ طرابلس في شهر آذار (مارس) الماضي حركة تفريغ و شحن ملموسة عبر باخرة الحاويات التي وضعتها الشركة المشغلة لرصيف الحاويات في المرفأ "GULFTAINER" لتأمين نقل الحاويات بين مرفأ بيروت وطرابلس. وتمكنت هذه البخرة لأول مرة من تأمين نقل ٢٦١ حاوية نمطية بين هذين المرفأين في شهر واحد.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس في شباط وآذار ٢٠١٦

وبينت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال شهري شباط وآذار الماضيين الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٦٨ باخرة مقابل ٦٧ لشهر شباط المنصرم، أي بارتفاع قدره باخرة واحدة ونسبته ١,٤٩٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ١١٢٢٢٤ طناً مقابل ١٣٣٣٠٤ طناً، أي بانخفاض قدره ٢١٠٨٠ طناً ونسبته ١٥,٨١٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ١١٢٢٢٤ طناً على الشكل التالي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٩٢٦٥٩ طناً مقابل ٨٠٩٨٨ طناً، أي بارتفاع قدره ١١٦٧١ طناً ونسبته ١٤,٤١٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ١٩٥٦٥ طناً مقابل ٥٢٣١٦ طناً، أي بانخفاض قدره ٣٢٧٥١ طناً ونسبته ٦٢,٦٠٪.

عدد السيارات: بلغ ٢٥٨ سيارة مقابل ٥٩٦، أي بتراجع قدره ٣٣٨ سيارة ونسبته ٥٦,٧١٪.

عدد الشاحنات: بلغ ١٩٢٧ شاحنة محملة بالبضائع أو فارغة استيراداً وتصديراً، مقابل ١٤٧٧ شاحنة، أي بارتفاع قدره ٤٥٠ شاحنة ونسبته ٣٠,٤٧٪.

وتوزع مجموع الشاحنات البالغ ١٩٢٧ شاحنة في آذار الماضي كالآتي:

الشاحنات المفرغة: بلغ عددها ٩٦٩ شاحنة مقابل ٥٩٤، أي بزيادة قدرها ٣٧٥ شاحنة ونسبتها ٦٣,١٣٪.

الشاحنات المشحونة بحراً: بلغ عددها ٩٥٨ شاحنة مقابل ٨٨٣، أي بارتفاع قدره ٧٥ شاحنة ونسبته ٨,٤٩٪.

عدد الحاويات: سجل مرفأ طرابلس لأول مرة في تاريخه حركة حاويات جيدة تفريغاً و شحناً بواسطة باخرة الحاويات التي وضعتها الشركة المشغلة لرصيف الحاويات في المرفأ "GULFTAINER" لتأمين نقل الحاويات بصورة منتظمة بين مرفأ بيروت وطرابلس عبر عدة رحلات أسبوعياً، حيث أمنت هذه البخرة في شهر آذار الماضي تفريغ ١٣١ حاوية نمطية في مرفأ طرابلس و شحن منها ١٣٠ حاوية.

ارتفاع مجموع الواردات المرفئية في آذار ٢٠١٦

وسجلت الواردات المرفئية في آذار الماضي ارتفاعاً قُبلت مجموعها ٢,٣٧٨ مليار ليرة مقابل ١,٦٧٤ مليار في شباط، أي بزيادة نسبتها ٤٢,٠٥٪.

حركة مرفأ طرابلس في آذار أكبر منها في آذار ٢٠١٥

من ناحية أخرى، بينت الإحصاءات ان حركة مرفأ طرابلس في آذار من العام الحالي جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته (آذار) من العام الماضي حيث

تراجع حركة الحاويات في مرفأ روتردام الهولندي

سجل مرفأ روتردام الهولندي انخفاضاً بحركة الحاويات التي تداولها في الربع الأول من العام الحالي. فقد بلغ عددها ٣ ملايين حاوية نمطية بانخفاض ٣,٩٪ عن الفترة ذاتها من العام الماضي، في حين ارتفع الوزن الإجمالي بصورة طفيفة فبلغ ١١٦,٩ مليون طن وبزيادة ٠,٢٪.

وعزا المدير التنفيذي لمرفأ روتردام ALLARD CASTEILEIN هذا التراجع الى الركود الإقتصادي الذي ما تزال تعاني منه الصين وروسيا والبرازيل، مضيفاً «ان المرفأ سجل زيادة بنسبة ٤,٩٪ في العام ٢٠١٥ وطموحنا ان يحقق زيادة أكبر في العام الحالي».



مرفأ ROTTERDAM الهولندي

ارتفاع كبير بحركة الحاويات ومرفأ بيروت يتداول ٩٩٥٣٤ حاوية نمطية

التبديلات متواصلة في بعض المراتب الأمامية: MSC تحافظ على الأولي استيراداً و MERIT تصديراً

– فوكالة MERIT SHIPPING بقيت محتلة المرتبة الأولى بتصديرها ٢٩٤٤ حاوية نمطية مقابل ٢٨٥٣ حاوية في شباط، أي بارتفاع نسبته ٣,١٩٪.
– بينما تقدمت مجموعة METZ من المرتبة الثالثة الى الثانية بشحنها ١٧٦٨ حاوية نمطية مقابل ١٢٠٠ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٣٦٪.
– في حين تراجع مجموعة SEALINE من المرتبة الثانية الى الثالثة بتحميلها ١٦٦١ حاوية نمطية مقابل ١٦٢٨ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٨,٤٠٪.
– وتقدمت نقلات الجزائري من المرتبة الخامسة الى الرابعة ب ٣٧١ حاوية نمطية مقابل ٣٠٢ حاوية، أي بتحسّن قدره ٦٩ حاوية نمطية ونسبته ٢٢,٨٥٪.
– وانتقلت شركة MSC (لبنان) من المرتبة الرابعة الى الخامسة ب ٣١٩ حاوية نمطية مقابل ٥٢٧ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٠٨ حاويات نمطية ونسبته ٣٩,٤٧٪.

ارتفاع مجموع حركة المسافنة في آذار ٢٠١٦

وسجلت حركة الحاويات برسم المسافنة ارتفاعاً في آذار الماضي حيث بلغ مجموعها ٢٧٣٠٧ حاويات نمطية مقابل ٢١٤٥٢ حاوية في شباط المنصرم، أي بزيادة قدرها ٥٨٥٥ حاوية نمطية ونسبتها ٢٧,٢٩٪.
– وأظهرت حركة المسافنة في آذار الماضي ان وكالة MSC (لبنان) استعادت المرتبة الأولى بتداولها ١٦١٦٠ حاوية نمطية مقابل ٩٧٧٦ حاوية في شباط المنصرم، أي بزيادة قدرها ٦٣٨٤ حاوية نمطية ونسبتها ٦٥,٣٠٪.
– بينما تراجعت وكالة MERIT SHIPPING الى المرتبة الثانية بتعاملها مع ٩٧٩٤ حاوية نمطية مقابل ١٠٤٨٨ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٦,٦٢٪.
– وبلغت حصة الوكالات الأخرى من حركة المسافنة ١٣٥٣ حاوية نمطية مقابل ١١٨٨ حاوية نمطية أي بتحسّن قدره ١٦٥ حاوية نمطية ونسبته ١٣,٨٩٪. ■

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 16	FEB 16	+/-
1- MSC (LEBANON)	8864	7722	+1142
2- MERIT SHIPPING CO.	7207	3610	+3597
3- METZ GROUP	6973	5203	+1770
4- SEALINE GROUP	6526	4859	+1667
5- GEZAIYR TRANSPORT	4395	2252	+2143
6- SEA DRAGON SHIPPING	960	-	+960
7- EL-FIL SHIPPING	946	639	+307
8- LOTUS SHIPPING	773	1815	-1042
9- GHARIB SHIPPING	427	337	+90
10- EDOUARD CORDAHI	414	620	-206
11- HENRY HEALD & CO	47	-	+47
12- LEVANT SHIPPING	4	-	+4
13- GULF AGENCY	-	13	-13
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	37536	27070	+10466
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	141	180	-39
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	11856	8768	+3088
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	2217	2161	+56
TOTAL GENERAL (TEU)	51750	38179	+13571

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 16	FEB 16	+/-
1- MERIT SHIPPING CO	2944	2853	+91
2- METZ GROUP	1768	1300	+468
3- SEALINE GROUP	1661	1638	+23
4- GEZAIYR TRANSPORT	371	302	+69
5- MSC (LEBANON)	319	527	-208
6- GHARIB SHIPPING	39	35	+4
7- EL-FIL SHIPPING	19	12	+7
8- SALEH SHIPPING	6	-	+6
9- LOTUS SHIPPNG	-	39	-39
9- EDOUARD CORDAHI	-	31	-31
9- GULF AGENCY	-	20	-20
9- NATIONAL TRADING	-	6	-6
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	7127	6763	+364
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	26370	21101	+5269
TOTAL REEXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	11087	8765	+2322
TOTAL REEXPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	2147	1758	+389
TOTAL GENERAL (TEU)	46731	38387	+8344

حقق مرفأ بيروت رقماً كبيراً بحركة الحاويات التي تداولها في شهر آذار (مارس) الماضي وهذا الرقم هو الأكبر هذا العام. كما بينت الإحصاءات ان التبديلات مستمرة في بعض المراتب الأمامية.

رقم كبير بحركة الحاويات في آذار ٢٠١٦

فقد حقق مرفأ بيروت رقماً كبيراً بحركة الحاويات التي تعامل معها في شهر آذار الماضي وهو الأكبر الذي يسجل هذا العام، حيث بلغ ٩٩٥٣٤ حاوية نمطية مقابل ٧٨٤٤٤ حاوية في شهر شباط (فبراير) المنصرم، أي بزيادة كبيرة قدرها ٢١٠٩٠ حاوية نمطية ونسبتها ٢٦,٨٩٪.
وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٩٥٣٤ حاوية نمطية في آذار الماضي كالآتي:
الحاويات المستوردة: بلغت ٥١٧٥٠ حاوية نمطية مقابل ٢٨١٧٩ حاوية في شهر شباط المنصرم، أي بارتفاع ملموس نسبته ٣٥,٥٥٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٤٦٧٣١ حاوية نمطية مقابل ٣٨٣٨٧ حاوية، أي بزيادة جيدة نسبتها ٢١,٧٤٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ١٠٥٣ حاوية نمطية مقابل ١٨٧٨ حاوية، أي بتراجع قدره ٨٢٥ حاوية نمطية ونسبته ٤٣,٩٣٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار ٢٠١٦؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغ ٥١٧٥٠ حاوية نمطية كالآتي:
الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٣٧٥٣٦ حاوية نمطية مقابل ٢٧٠٧٠ حاوية في شباط ٢٠١٦، أي بزيادة نسبتها ٣٨,٦٦٪.
الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٤١ حاوية نمطية مقابل ١٨٠ حاوية، أي بانخفاض قدره ٣٩ حاوية نمطية ونسبته ٢١,٦٧٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٤٠٧٣ حاوية نمطية مقابل ١٠٩٢٩ حاوية، أي بارتفاع قدره ٣١٤٤ حاوية نمطية ونسبته ٢٨,٧٧٪.

التبديلات متواصلة و MSC تحتفظ بالأولى استيراداً في آذار ٢٠١٦

من ناحية ثانية، أفادت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ٣٧٥٣٦ حاوية نمطية ان التغييرات متواصلة في بعض المراتب الأمامية:
– فوكالة MSC (لبنان) ظلت كعادتها مترتبة على المرتبة الأولى بتفريغها ٨٨٦٤ حاوية نمطية مقابل ٧٧٢٢ حاوية في شباط، أي بزيادة نسبتها ١٤,٧٩٪.
– في حين انتقلت MERIT SHIPPING من المرتبة الرابعة الى الثانية باستيرادها ٧٢٠٧ حاويات نمطية مقابل ٣٦١٠ حاويات، أي بارتفاع نسبته ٩٩,٦٤٪.
– بينما تراجعت مجموعة METZ من المرتبة الثانية الى الثالثة بتفريغها ٦٩٧٣ حاوية نمطية مقابل ٥٢٠٣ حاويات، أي بزيادة نسبتها ٣٤٪.
– وانتقلت مجموعة SEALINE من المرتبة الثالثة الى الرابعة ب ٦٥٢٦ حاوية نمطية مقابل ٤٨٥٩ حاوية، أي بنمو قدره ١٦٦٧ حاوية ونسبته ٣٤,٣١٪.
– وراوحت نقلات الجزائري مكانها في المرتبة الخامسة ب ٤٢٩٥ حاوية نمطية مقابل ٢٢٥٢ حاوية، أي بتحسّن قدره ٢١٤٣ حاوية نمطية ونسبته ٩٥,١٦٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في آذار ٢٠١٦؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في آذار الماضي والبالغ ٤٦٧٣١ حاوية نمطية كالآتي:
الحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية: بلغت ٧١٢٧ حاوية نمطية مقابل ٦٧٦٣ حاوية في شباط المنصرم، أي بزيادة نسبتها ٥,٣٨٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٦٣٧٠ حاوية نمطية مقابل ٢١١٠١ حاوية، أي بزيادة قدرها ٥٢٦٩ حاوية نمطية ونسبتها ٢٤,٩٧٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٣٢٣٤ حاوية نمطية مقابل ١٠٥٢٣ حاوية، أي بارتفاع قدره ٢٧١١ حاوية نمطية ونسبته ٢٥,٧٦٪.

مفاجآت في بعض المراتب الأمامية و MERIT تحتفظ بالأولى تصديراً

من جهة أخرى، أظهرت حركة الحاويات المصدرة ملاً ببضائع لبنانية في آذار الماضي والبالغ ٧١٢٧ حاوية نمطية ان مفاجآت عدة حدثت في المراتب الأمامية:



EVERGREEN LINE

www.evergreen-line.com

Far East weekly service to Beirut:

Offering weekly service from

**JAPAN - CHINA - SOUTH EAST ASIA - AUSTRALIA - INDIAN sub continent to
LEBANON via ALEXANDRIA**

DIRECT SERVICE from/to THE ADRIATIC AREA:

**TRIESTE - RAVENNA - ANCONA - PIRAEUS - ALEXANDRIA - BEIRUT -
PIRAEUS - VALANCIA - FOS SUR MER**



**Accepting cargo from /to
Czech Republic-Slovenia-Croatia-Bosnia-
Herzegovina-Austria-Poland-Turkey-Greece-Spain**

General Agent in Lebanon:

Phoenician Maritime Agency(PMA)sal

Charles Helou Avenue, Medawar - Sehnaoui Bldg, 5th floor

Tel:+961 1 572233 Fax:+961 1 572277

E-mail: business@pma.com.lb - pmasal@pma.com.lb

ارتفاع حركة السيارات في مرفأ بيروت الى ٨٦٩٤ سيارة

لا تبديلات في المرتبتين الأولى والثانية وتغييرات في الأخرى

وتوزعت حركة السيارات البالغة ٨٦٩٤ سيارة في آذار من العام الحالي كالآتي:
السيارات المستوردة: بلغت ٧٥٣٤ سيارة مقابل ٥٩٤٢ سيارة في آذار من العام الماضي، أي بزيادة قدرها ١٥٩٢ سيارة ونسبتها ٢٦,٧٩٪.
السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ١١٦٠ سيارة مقابل ١٠٢٢ سيارة، أي بارتفاع قدره ١٣٨ سيارة ونسبته ١٣,٥٠٪.

ارتفاع عدد السيارات الجديدة المباعة في الربع الأول من ٢٠١٦

من جهة ثانية، أظهر البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد السيارات الجديدة المباعة خلال الربع الأول من العام الحالي جاء أكبر مما كان عليه في الربع الأول ذاته من العام الماضي. فقد بلغ مجموعها ٨٥٩٠ سيارة سياحية وتجارية جديدة مقابل ٨٠٤٩ سيارة جديدة أي بارتفاع نسبته ٦,٧٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٥٩٠ سيارة سياحية وتجارية كالآتي:

السيارات السياحية: بلغت ٧٩٩٠ سيارة مقابل ٧٥٤٢ سيارة، أي بنمو قدره ٤٤٧ سيارة سياحية ونسبته ٥,٩٣٪.

السيارات التجارية: بلغت ٦٠٠ سيارة مقابل ٥٠٦ سيارات، أي بزيادة قدرها ٩٤ سيارة تجارية ونسبتها ١٨,٥٨٪.

ويذكر ان انخفاض سعر صرف اللين الياباني واليورو أمام الدولار الأميركي، أدى الى ارتفاع حصة السيارات اليابانية والأوروبية الجديدة المباعة.

فقد ارتفع عدد السيارات اليابانية الى ٣٠٢٦ سيارة، أي ما نسبته ٣٧,٨٧٪ من مجموع السيارات السياحية المباعة، كما ارتفع عدد السيارات الأوروبية الى ١٨٣٧ سيارة، أي ما نسبته ٢٢,٩٩٪، بينما انخفض عدد السيارات الكورية الجنوبية الى ٢٦٨٠ سيارة، أي ما نسبته ٣٣,٥٤٪.

"KIA" الكورية الأكثر مبيعا في الربع الأول من العام ٢٠١٦

كما أفاد البيان ان سيارة KIA الكورية ما تزال الأكثر مبيعا في لبنان في الربع الأول من العام الحالي. فقد بلغ عددها ١٦١١ سيارة، أي ما نسبته ٢٠,١٦٪ من مجموع السيارات السياحية الجديدة المباعة والبالغة ٧٩٩٠ سيارة، وحلت TOYOTA اليابانية في المرتبة الثانية بـ ١٢٠٦ سيارات، أي ما نسبته ١٥,٠٩٪ بينما احتلت HYUNDAI الكورية المرتبة الثالثة بـ ١٠٥١ سيارة، أي ما نسبته ١٣,١٥٪ وجاءت NISSAN اليابانية في المرتبة الرابعة بـ ٦٩٢ سيارة، أي ما نسبته ٨,٦٦٪ من مجموع السيارات السياحية المباعة في الربع الأول من العام الحالي والبالغة ٧٩٩٠ سيارة.

ولا بد من الإشارة أخيراً الى ان أكثر من ٩٠٪ من السيارات السياحية الجديدة المباعة هي من فئة السيارات الصغيرة التي لا يتجاوز سعرها الـ ١٥ ألف دولار أميركي وتستهلك الحد الأدنى من الوقود. ■

NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH16	FEB 16	+/-
1- HENRY HEALD & CO	2070	1268	+802
2- LEVANT SHIPPING AGENCY	1718	899	+819
3- METZ GROUP	811	476	+335
4- NICOLAS ABOURJEILY	706	827	-121
5- MERIT SHIPPING AGENCY	536	209	+327
6- AL-BADR SHIPPING	506	450	+56
7- SEALINE GROUP	352	352	-
8- MEDCONRO GROUP	282	322	-40
9- NAVITRADE	203	210	-7
10- MSC (LEBANON)	187	249	-62
11- GEZAIROY TRANSPORT	112	21	+91
12- LOTUS SHIPPING	31	76	-45
13- SEA DRAGON SHIPPING	20	-	+20
14- WILHELMSEN AGENCIES	-	681	-681
14- EDOUARD CORDAHI	-	13	-13
14- EL FIL SHIPPING	-	2	-2
TOTAL IMPORT (CARS)	7534	6055	+1479
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	1160	1216	-56
TOTAL GENERAL (CARS)	8694	7271	+1423

سجلت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في شهر آذار (مارس) الماضي زيادة عما كانت عليه في شهر شباط (فبراير) المنصرم. كما أظهرت الإحصاءات ان المرتبتين الأولى والثانية لم تشهدا أي تبدل باسمي الوكالتين اللتين احتلتاهما، في حين شهدت المراتب الأخرى تغييرات عدة.

ارتفاع حركة السيارات في آذار ٢٠١٦

فقد بلغ عدد السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في شهر آذار ٨٦٩٤ سيارة مقابل ٧٢٧١ سيارة في شباط، أي بارتفاع نسبته ١٩,٥٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٦٩٤ سيارة في آذار الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٧٥٣٤ سيارة مقابل ٦٠٥٥ سيارة، أي بزيادة قدرها ١٤٧٩ سيارة ونسبتها ٢٤,٤٣٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ١١٦٠ سيارة مقابل ١٢١٦ سيارة، أي بتراجع قدره ٥٦ سيارة ونسبته ٤,٦١٪.

تبديلات في بعض المراتب الأمامية

من ناحية أخرى، أفادت حركة السيارات المستوردة في آذار الماضي والبالغة ٧٥٣٤ سيارة ان المرتبتين الأولى والثانية لم تشهدا أي تبدل، في حين طرأت تغييرات في بعض المراتب الأخرى.

- فوكالة HENRY HEALD احتفظت بالمرتبة الأولى بتفريغها ٢٠٧٠ سيارة مشحونة من مرفأ الشرق الأقصى والولايات المتحدة الأميركية مقابل ١٢٦٨ سيارة في شباط المنصرم، أي بزيادة قدرها ٨٠٢ سيارة ونسبتها ٦٣,٢٥٪.

- كما ظلت وكالة LEVANT SHIPPING في المرتبة الثانية بـ ١٧١٨ سيارة وارداً من مرفأ الولايات المتحدة الأميركية والشرق الأقصى مقابل ٨٩٩ سيارة أي بارتفاع قدره ٨١٩ سيارة ونسبته ٩١,١٠٪.

- في حين تقدمت مجموعة METZ من المرتبة الخامسة الى الثالثة بتزليلها ٨١١ سيارة محملة من المرفأ الأوروبية مقابل ٤٧٦ سيارة، أي بنمو نسبته ٧٠,٨٣٪.

- وتراجعت وكالة نقولا أبو رجيلي من المرتبة الثالثة الى الرابعة بـ ٧٠٦ سيارات مستوردة من أوروبا مقابل ٨٢٧ سيارة، أي بانخفاض نسبته ١٤,٦٣٪.

- بينما تقدمت وكالة MERIT SHIPPING من احدى المراتب الخلفية الى المرتبة الخامسة بـ ٥٣٦ سيارة مشحونة من المرفأ الأوروبية والأميركية مقابل ٢٠٩ سيارات، أي بزيادة قدرها ٣٢٧ سيارة ونسبتها ١٥٦,٤٦٪.

ارتفاع حصة الوكالات البحرية الست الأولى في آذار ٢٠١٦

وأفادت الإحصاءات في مرفأ بيروت ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى أفرغت ٦٣٤٧ سيارة في آذار، أي ما نسبته ٨٤,٢٤٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٧٥٣٤ سيارة، بينما كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب ذاتها في شباط ٤٦٠١ سيارة أي ما نسبته ٧٥,٩٩٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٦٠٥٥ سيارة، أي بارتفاع نسبته ٣٧,٩٥٪.

والارتفاع ينسحب على السيارات الجديدة المستوردة

وانسحب ارتفاع عدد السيارات المستوردة في آذار على السيارات الجديدة المستوردة التي بلغ عددها ٣٤٩١ سيارة، أي ما نسبته ٤٦,٣٤٪ من مجموع السيارات المستوردة، مقابل ٣١٥٣ سيارة جديدة مستوردة في شباط، أي ما نسبته ٥٢,٠٧٪ من مجموع السيارات المستوردة، أي بارتفاع نسبته ١٠,٧٢٪.

حركة السيارات في آذار ٢٠١٦ أكبر منها في آذار ٢٠١٥

وبينت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في آذار ٢٠١٦ والبالغة ٨٦٩٤ سيارة انها جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر نفسه (آذار) من العام المنصرم حيث بلغت ٦٩٦٤ سيارة، أي بزيادة قدرها ١٧٣٠ سيارة ونسبتها ٢٤,٨٤٪.

HAMBURG SÜD



Regular Containerized Direct Services To Beirut

- Weekly direct sailings From / To: Felixstowe, Hamburg, Rotterdam, Antwerp
- Weekly sailings From Alexandria
- Weekly direct sailings To Lattakia, Mersin, Port Said, Jeddah

Regular services From / To:

- Scandinavian ports
- South American ports (Bresil and Argentina) also Central America (Mexico)

**ALL SPECIAL EQUIPMENTS ARE AVAILABLE
(O.T. - TANKS - FLAT RACKS - REEFERS: 20'/40')**



GENERAL AGENT:

Seatrans Agencies S.A.L.

Charles Helou Avenue - Medawar - Sehnaoui Building - 3rd Floor - P.O.Box: 17-5089 Beirut - Lebanon
Tel: +961.1.574466 | +961.1.574477 • Fax: +961.1.574488 • Email: seatrans-ag@seatrans.com.lb

مسؤول المبيعات والتسويق في «بورشه» يزور مراكز الشركة في دبي وعمان والدوحة وبيروت



بلاطين وباكوار والرئيس التنفيذي ديش بابكيه

زار عضو المجلس التنفيذي المسؤول عن المبيعات والتسويق لدى شركة بورشه الشرق الأوسط PME ديتليف فون بلاطين يرافقه نائب رئيس البلدان الأجنبية والأسواق الناشئة لدى الشركة ماتياس باكوار مراكز بورشه في دبي وعمان والدوحة وبيروت.

وعقد بلاطين اجتماعاً مع فريق عمل رابع أكبر فرع لبورشه في العالم، أثنى في خلاله على جهود الموظفين كافة وأعرب عن تقديره العميق لدورهم الفاعل في النتائج المذهلة التي حققتها الشركة عام ٢٠١٥: «ينعكس جهدكم في أداء بورشه المذهل العام الماضي، إذ سلّمت الشركة للمرة الأولى ما يزيد عن ٢٠٠ ألف سيارة إلى العملاء في غضون عام واحد. لقد استطعنا بفضل التزام وجهود موظفينا تسجيل خامس عام قياسي لنا على التوالي، وهو الأنجح للشركة على الإطلاق». كما أشار بلاطين إلى أن أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا والهند تمرّ بتغيرات مستمرة تتطلب دورها تكهنات قابلة للتعديل. فبالإضافة إلى تأثير انخفاض أسعار النفط في دول مجلس التعاون الخليجي، يتأثر التطور التجاري بتلاعب أسعار صرف العملات والتعديلات المستمرة التي تطرأ على التشريعات عبر المنطقة. في هذا الصدد، قال: «ستركز بورشه على الحفاظ على نجاحها الحالي في الأمد البعيد، وستعتمد إلى تحسينه قدر الإمكان عبر مواصلة إنتاج سيارات رياضية متفوّقة ضمن فئتها، توفر للعملاء تناغماً سلساً بين متعة القيادة والعملية اليومية». وأثناء الزيارات الرسمية إلى مراكز بورشه المحلية، ناقش فريق الإدارة العليا أوضاع الأسواق الفردية وخطط توسّعها، وتطرّقا إلى إستراتيجيات نمو طويلة الأمد تعزّز القيمة وتصبّ في إستراتيجية الشركة للعام ٢٠٢٥.

ت. غرغور وأولاده تنوز بجائزة أفضل تحفيز للزبائن من دايمر سيزار عون: نضمن تحقيق أعلى مستوى من رضا الزبائن



فازت شركة ت. غرغور وأولاده، الوكيل الحصري والوحيد لسيارات مرسيدس-بنز Mercedes Benz في لبنان، على جائزة أفضل تحفيز للزبائن عن بطاقة فيزا مرسيدس-بنز من بنك عوده، وذلك خلال حفل ضخم أقامته في دبي شركة دايمر الشرق الأوسط والمشرق العربي.

وللمناسبة، قال المدير العام لمرسيدس-بنز وسمارت لدى الشركة

سيزار عون: «بفضل فريق عملنا المحترف والمتخصص وأحدث المنشآت التي تقدم أفضل الخدمات، نحن نضمن تحقيق أعلى مستوى من رضا الزبائن وذلك بناءً على نهجنا الذي يضع زبائننا في المقام الأول. فمن خلال ابتكار تجربة فريدة من نوعها لزبائننا، نحن نهدف إلى تعزيز العلاقة التي تربطنا بهم طوال عام ٢٠١٦».

وبطاقة مرسيدس-بنز فيزا من بنك عوده مخصصة حصرياً للزبائن ت. غرغور وأولاده، وتتوفر ضمن فئتين: Signature و Platinum. بإمكان أصحاب البطاقات الاستمتاع بمجموعة واسعة من المزايا الممتازة مثل خصم بنسبة ٥٪ على خدمات وقطع غيار مرسيدس-بنز، بالإضافة إلى معاملة مجانية سنوية، والأولية في الحصول على المواعيد في مركز الخدمات، وتلقي الدعوات إلى عروض البيع الخاصة والعروض الترويجية، والدخول المجاني غير المحدود إلى أكثر من ٥٠٠ صالة شرف في عددٍ من المطارات في جميع أنحاء العالم، وخدمات الكونسيرج الحصرية. ويمكنهم الاستفادة أيضاً من ميزة Easy Pay التي تتيح لهم تحويل فواتير الصيانة والخدمة إلى بطاقتهم ودفعها وفق أقساط شهرية متساوية.

كما بإمكان حاملي بطاقات مرسيدس-بنز من فيزا أن ينضموا تلقائياً إلى برنامج

مكافأة Stars الذي يمنحهم فرصة جمع النقاط واستبدالها بخصم فوري عند شراء سيارة أو إكسسوارات جديدة، ولدى تسديد تكلفة صيانة سيارتهم أو عند شراء القطع من كتالوج مجموعة هدايا مرسيدس-بنز.



ت. غرغور وأولاده» تزود شركة طيران الشرق الأوسط بشاحنات التموين ATEGO ذات الكفاءة العالية



أعلنت شركة ت. غرغور وأولاده، الوكيل الحصري لسيارات مرسيدس-بنز في لبنان، عن توفيرها مؤخراً عدداً من شاحنات مرسيدس-بنز ATEGO لقطاع التموين بشركة طيران الشرق الأوسط MEA، حيث تعمل حالياً ست شاحنات من طراز ATEGO 1617 على مدرج المطار.

وقال المدير العام لمرسيدس-بنز وسمارت لدى ت. غرغور وأولاده سيزار عون «نحن ملتزمون بتقديم خدمة ممتازة لزبائننا الذين منحونا ثقتهم العالية باختيارهم العلامة التجارية الرائدة مرسيدس-بنز، وسنظل نبذل جهودنا المتواصلة لتوفير شاحنات متميّزة بإمكانيات هائلة تواكب

الطلب المتزايد والنمو الملحوظ لشاحنات مرسيدس-بنز في المنطقة»، مؤكداً بأن «شاحنات مرسيدس-بنز تحظى باهتمام بالغ وتكتسب ثقة كبرى لدى الزبائن على مرّ السنين لتمييزها بالكفاءة والسلامة والقوة والفعالية من حيث التكلفة».

وأكد السيد سيزار عون، أن شركة ت. غرغور وأولاده تحرص دائماً على توفير أفضل خدمات ما بعد البيع للشاحنات التجارية وتقديم الحلول الرئيسية لشركة طيران الشرق الأوسط من حيث الصيانة الكاملة لشاحنات الفان، وتوفير الضمان على المدى الطويل والتي تُعتبر الأعلى في فئتها، موضحاً بأن شاحنات مرسيدس-بنز ATEGO تمثّل معياراً جديداً في مجال النقل والتوزيع لتمييزها بمواكبة جميع متطلبات العمل بأعلى مستويات الجودة والكفاءة.

«جنرال موتورز» تمنح Impex جائزة Grandmasters المرموقة لتمايزها بمبيعاتها وجودة خدماتها ورضا عملائها



من اليمين: سمير حمصي، MARKUS LEITHE، MARIO SPANGENBERG، وعبدالله مدهون



من اليمين: فريد حمصي، هلا حمصي والكسي كوكوني



صورة تذكارية

منحت «جنرال موتورز» خلال مؤتمر صحفي عقد في نادي ATCL شركة IMPEX، الوكيل الحصري لسيارات شفروليه في لبنان، جائزتها Grandmasters المرموقة.

وتمنح هذه الجائزة العالمية الى وكلاء جنرال موتورز البارزين فقط، وتستند عملية اختيار الفائزين الى مجموعة من المتطلبات التي يجب على الوكلاء تأمينها، حيث يتم الحكم على الوكلاء استناداً الى المبيعات، معايير الامتياز، جودة الخدمة والأهم من ذلك رضا العملاء.

وقال عضو مجلس ادارة جنرال موتورز للعمليات التجارية في الشرق الأوسط **ماركوس لايت**، «من خلال Grandmasters، تكافئ جنرال موتورز أفضل وكلائها حول العالم، وقد تميزت شركة IMPEX من خلال رضا عملائها وكانت مساهمتها القيمة عاملاً مهماً في نجاح جنرال موتورز في منطقة الشرق الأوسط»، مضيفاً أنه «مع وجودها كوجه شفروليه لعملائنا في لبنان، نحن مسرورون جداً لمعرفة أن لدى IMPEX موظفين رائعين في كل قسم من الشركة لخدمة عملائنا. لقد استحقوا فعلاً لقب Grandmasters».

تجدر الإشارة الى أنها المرة الخامسة التي تحصل فيها IMPEX على الجائزة، وهي احدى وكلاء Chevrolet الثلاثة فقط في الشرق الأوسط التي استحققت لقب Grandmasters.

ج.أ. بازرجي واولاده تكشف عن وصول «مازيراتي ليفنتي» MASERATI LEVANTE الى لبنان



من اليمين: KARIM HAVERKORN ونبيل بازرجي، AMAURY LA FONTA



من اليمين: مارتان كنعان وماريو غريب

كشفت شركة ج.أ. بازرجي واولاده وكيلا سيارات مازيراتي MASERATI عن وصول السيارة الرياضية مازيراتي ليفنتي LEVANTE الى لبنان. وللمناسبة قال مدير عام الشركة **نبيل بازرجي** «هذه أول سيارة رياضية متعددة الاستعمال من مازيراتي ولذلك ستغير قواعد اللعبة، وخاصة في هذه المنطقة. تشتهر مازيراتي بسياراتها الرياضية المتميزة، لذلك لم تكن مهمتنا صنع سيارة رياضية متعددة الاستعمالات فقط، بل صنع مازيراتي حقيقية. ونحن نترقب فترة مثيرة قادمة وسعداء لتقديم هذه التجربة الجديدة كليا لهواة مازيراتي».



MASERATI LEVANTE

«ريمكو» افتتحت مركزاً لصيانة السيارات وخدمة الزبائن في الشويفات فايز رسامني: مستمرّون في تقديم خدمات ممتازة



المركز من الداخل

احتفت شركة رسامني يونس للسيارات «ريمكو» الموزع الحصري لسيارات نيسان و«انفينيتي» وGMC في لبنان مركزاً من أكبر نقاط خدمة تصليح وخدمة الزبائن في لبنان بمنطقة الشويفات.

والمنشأة عبارة عن موقع لصيانة وتصليح السيارات التجارية والمركبات، مجهزة بشكل كامل لاستيعاب حوالي ألف مركبة، بما في ذلك سيارات الدفع الرباعي والشاحنات. ويمثل المركز الجديد واحداً من أكبر مرافق السيارات في لبنان ويوفر أيضاً قطع غيار لجميع السيارات.

وعلق رئيس مجلس إدارة ريمكو فايز رسامني «إن افتتاح فرع ضخم وصالة عرض في منطقة الشويفات هو جزء من الخطة التوسعية لـ «ريمكو» الهادفة لخدمة أكبر عدد ممكن من الزبائن الحاليين والمحتملين في لبنان. نحن سعيون جداً أننا بدأنا عام ٢٠١٦ بهكذا إعلان مهم، ونعد زبائننا بأننا مستمرّون في تقديم خدمات ممتازة للمحافظة على المستوى الذي اعتادوا عليه على مرّ السنوات مع «ريمكو». وستفتتح «ريمكو» قريباً صالة العرض التابعة لفرعها الجديد في الشويفات، مؤكدة على جهودها الدؤوبة في سبيل تلبية طلبات جميع زبائننا في لبنان.



«ريمكو» تقدم النموذج الخاص من انفينيتي ELITE QX70

قدمت شركة رسامني - يونس للسيارات «ريمكو» الموزع الحصري لسيارات «انفينيتي» في لبنان النموذج الخاص من انفينيتي ELITE QX70 الرياضية، الكروس اوهر الفاخرة والتي نالت استحساناً كبيراً بتجسيدها راحة وشخصية سيارة الدفع الرباعي مع روح السيارات الرياضية.

ويتحلى نموذج ELITE QX 70 بمميزات QX 70 نفسها لكن مع زيادات رياضية مميزة. تملك هذه السيارة المتميزة بأسلوبها الخاص بما في ذلك التصميم المتطور، اضافات خارجية معززة مع تفاصيل من الكروم الداكن، المصابيح الامامية الداكنة اللون، قضبان السقف السود والجنوط السوداء الفخمة.



نمو قياسي لمبيعات «انفينيتي» في الشهرين الأولين للعام الجاري

أعلنت شركة رسامني - يونس للسيارات «ريمكو» الموزع الحصري لسيارات «انفينيتي» في لبنان، ان «انفينيتي» سجلت أرقام مبيعات لافتة في أول شهرين من عام ٢٠١٦، حيث وصلت في شهر كانون الثاني (يناير) الى ٥٣,٨ في المئة وخلال شباط الى ١٧٠ في المئة.

وقالت الشركة في بيان أن هذا النمو يعكس ولاء ثقة الزبائن المطلقة بعلامة «انفينيتي» التجارية، كما يؤكد مجدداً التزام وتفاني الشركة في تحقيق النجاح المستمر لـ «انفينيتي» عاماً بعد عام، متوقعة ان يؤدي طراز Q30 الذي ينتظره الكثيرون، دوراً مهماً في تحقيق أهداف مبيعات «انفينيتي» العالمية لهذا العام باعتباره الطراز الأول من «انفينيتي» الذي ينتمي الى فئة السيارات المدججة الفاخرة.

نظام مكابحها الطارئ متوفر في نسختي SR وSL سنتر من نيسان تحوز «تقييم السلامة الأعلى بلس»



ميّزت مؤسسة التأمين للسلامة العامة على الطرقات السريعة (IIHS) طراز العام ٢٠١٦ من نيسان سنتر عبر تزويده بـ «تقييم السلامة الأعلى بلس» (TSP+) في حال كان مجهزاً بنظام الكبح الأمامي الطارئ. وزادت المؤسسة لهذا العام من صرامة معاييرها التي باتت تتطلب من السيارات أن تتحلى بتقييم «جيد» أو أفضل في معايير تقييم الإصطدامات الخمسة كي تتأهل للحصول على تقييم السلامة الأعلى.

وفي هذا السياق، قال مايكل بانس، نائب رئيس قسم استراتيجية المنتجات والتخطيط في نيسان أميركا الشمالية (NNA): «تفخر نيسان بسياراتها التي تمكنت من لفت إنتباه مؤسسة التأمين للسلامة العامة على الطرقات السريعة من خلال مستويات سلامتها المتفوقة. فقد وضعت نيسان سلامة سياراتها وأمان سائقها وركابها على رأس لائحة أولوياتها ونحن اليوم سعيون برؤية ثمار استثمارنا الطويلة الأمد في حقل السلامة العامة والأمان».

يذكر أن نيسان سنتر انضمت الى طرازات العام ٢٠١٦ من ألتيما وماكسيما ومورانو على لائحة تقييم السلامة الأعلى بلس وأن نظام الكبح الطارئ متوفر اليوم في نسختي SR وSL من سنتر المزودة بمجموعة التقنية التي تتوفر ضمن تجهيزات سنتر الإضافية.

HEIGHTEN YOUR EXPECTATIONS.

What sets the new QX50 apart isn't where you can take it. It's how you feel taking it there. With an elevated stance, generous cargo space, extended legroom, and three hundred and twenty-six horsepower. The new QX50 from INFINITI. For those driven to do more.



The new Infiniti QX50



INFINITI

INSPIRED PERFORMANCE

RYMCO

HOTLINE: 1599

Infiniti-lebanon.com

HEIGHTEN YOUR EXPECTATIONS.

What sets the new QX50 apart isn't where you can take it. It's how you feel taking it there. With an elevated stance, generous cargo space, extended legroom, and three hundred and twenty-six horsepower. The new QX50 from INFINITI. For those driven to do more.



The new Infiniti QX50

RYMCO

HOTLINE: 1599

Infiniti-lebanon.com



INSPIRED PERFORMANCE

"Arcenciel" تنفذ مشروعاً بيئياً مستداماً بدعم من البنك اللبناني الفرنسي



نفتت جمعية «أركانسيل» (Arcenciel) مشروع «ووتر هيروز» (Water Heroes) البيئي المستدام في مدرسة الأنطونية الداخلية (المتن)، بفضل دعم مالي من البنك اللبناني الفرنسي BLF وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي - لبنان. ويهدف المشروع إلى تحسين الوصول إلى مياه الشرب النقية عبر نظام معالجة للمياه من خلال مصافي رملية ومصافي من الكربون، والمعالجة بواسطة الأشعة ما فوق البنفسجية. كما يركز على التخفيف من استهلاك المياه عبر تركيب مراوح للصنابر.

واختار البنك اللبناني الفرنسي

وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي - لبنان، في إطار مسابقة بطاقة Earth Card السنوية، مشروع "Water Heroes" من بين الراحين في الدعوة إلى تقديم المشاريع للعام ٢٠١٣ الذي استهدف مشاريع تُعنى بالحفاظ على المياه.

وفي إطار استراتيجية البنك اللبناني الفرنسي التي تعتمد المسؤولية الاجتماعية، تمول مسابقة "Earth Card" المشاريع المستدامة الصديقة للبيئة بفضل جزء من بطاقة MasterCard Earth Card التي أطلقها المصرف في العام ٢٠١١ بالتعاون مع برنامج الأمم المتحدة الإنمائي - لبنان. وهذه البطاقة هي الأولى من نوعها في لبنان المصنوعة من مواد صديقة للبيئة.



وقد بلغ مجموع المبالغ الممنوحة للمشاريع في السنوات الأربع الماضية ١٦٠ ألف دولار أميركي. أما موضوع مسابقة العام ٢٠١٦ فهو «إدارة النفايات الصلبة».

مستهلكو لبنان يختارون «تنمية» منتج العام عن فئة الدجاج لعام ٢٠١٦



اركان شركة تنمية مع الجائزة

اختار المستهلكون اللبنانيون، للسنة الخامسة على التوالي شركة تنمية tanmia الرائدة في تصنيع الدجاج في الشرق الأوسط منتج العام عن فئة الدجاج لعام ٢٠١٦. وحازت شركة التنمية الزراعية الملتزمة بالتميز على جائزة أفضل المنتجات الطازجة في حفل منتج العام الذي أقيم في Eau De Vie في فندق فينيسيا - بيروت.

وفي تعليق لها على المناسبة، قالت رئيسة مجلس الإدارة **ريما فريجي**: «تبدي تنمية تمسكها بالثقة الكبيرة التي يمدّها المستهلكون بها ونحن فخورون جداً بفوزنا بجائزة منتج العام للسنة الخامسة على التوالي».

وأضافت: «إن تنمية شديدة الحرص على أن يكون زبائننا دائماً راضين وسوف نبقى ملتزمين لنقدم لهم أفضل المنتجات الطازجة على صعيد الجودة والابتكار».

ولشكر مستهلكيها على ثقتهم الكبيرة تجاهها وإشراكهم في عملية الابتكار، أقامت تنمية نشاطاً على مواقع التواصل الاجتماعي دعت فيه الناس إلى المشاركة في مسابقة سهلة ومسلية للحصول على فرصة تخولهم ربح مجموعة مميزة من منتجاتها.

تنسجم والتزامه بالمسؤولية الاجتماعية للشركات

فرنسبنك يثبت ريادته في إطلاق المبادرات الصديقة للبيئة

البنك كمساهمة إضافية مساوية لجهد الموظفين، ولفتة اهتمام إلى ذوي الاحتياجات الخاصة.

وهدف فرنسبنك عبر ذلك إلى رفع مستوى الوعي العام لدى موظفيه حول أهمية إعادة التدوير وحثهم على فرز النفايات الصلبة للحد من التلوث وحماية البيئة. وتجدر الإشارة إلى أن هذه الحملة سيتم تعميمها على كافة فروع فرنسبنك في المرحلة الآتية.

وفي السياق ذاته، وتحت عنوان «إعادة تدوير الورق»، كانت مبادرة ثانية لفرنسبنك هدف من خلالها إلى توعية موظفيه وانفتاحهم على ثقافة الاهتمام بالبيئة والحد من هدر الموارد الطبيعية وبالتالي التقليل من استهلاك الورق. وقد أتت المبادرة ثمارها، إذ تم بموجبها في عامي ٢٠١٤ و ٢٠١٥ إعادة تدوير ٢٤٤,٣١ طناً من الأوراق.

على صعيد آخر، وضع فرنسبنك ابتداء من نيسان في فروع مستوعبات خاصة لفرز النفايات، بهدف نشر التوعية البيئية بين الزبائن وتوسيع دائرة الثقافة والوعي بالمضامين البيئية.

أثبت فرنسبنك ريادته في مجال تقديم الخدمات المصرفية والتسهيلات المالية وإطلاق المبادرات الصديقة للبيئة والمتعلقة بكفاءة الطاقة والطاقة المتجددة، مع التركيز على تقديم التسهيلات والتمويل اللازم لهذه الأنواع من المشاريع.

هذا وينفذ «فرنسبنك» سلسلة مشاريع وممارسات صديقة للبيئة، بما ينسجم والتزامه بالمسؤولية الاجتماعية للشركات. فخلال العام المنصرم، أطلق البنك ونفذ مبادرة Bouchons Roulants بالتعاون مع arcenciel، وهي مبادرة تلجأ إلى التدوير لتمويل المشاريع في خدمة ذوي الاحتياجات الخاصة.

وعلى مدى عامين، وتلبية لدعوة فرنسبنك موظفيه في الإدارة العامة والفرع الرئيسي إلى جمع القناني البلاستيكية وأغطيها القابلة لإعادة التدوير، نجح الموظفون منذ العام ٢٠١٤ حتى نهاية العام ٢٠١٥ في جمع ٢ طن ونصف الطن. وبناء على ذلك، تم التبرع بـ ٤ كراس متحركة، اثنتان منها هي حصيلة مجهود الموظفين، بالإضافة إلى كرسيين متحركين آخرين هما مقدمة من إدارة

IN TEAMWORK WE TRUST

At Trust Compass Insurance, we believe in sincere and reliable relationships.
That's why our teams work as one to serve you , wherever you may be.



TRUST COMPASS INSURANCE CO.

MEMBER OF THE TRUST GROUP OF COMPANIES

Yvoire Center 8th floor Commodore str. Hamra
Tel: +961 1 346345 Fax: +961 1 754949

Sar Center 8th floor Mkales Round about Sin El Fil
Tel: +961 1 510103/4 Fax: +961 1 490303

www.trustlebanon.com

فنادق روتانا تثبت ريادتها في معرض هوريكا ٢٠١٦ ميداليات وشهادات لطهاها وموظفيها تقديراً لمهاراتهم الإبداعية



ميداليات وشهادات نالتها فنادق روتانا



أثبتت فنادق روتانا مرة أخرى ريادتها في معرض «هوريكّا» ٢٠١٦ الملتقى السنوي الإقليمي لقطاع الضيافة والصناعات الغذائية في نسخته الـ ٢٣. حيث تمكن طهاها وموظفوها من التميز خلال مشاركتهم في مباريات عدة في مجال الطهو، من الخدمات ومسابقة توضيب الأسرة وحصلوا على ميداليات وشهادات تقديراً لمهاراتهم الإبداعية ومهنتهم العالية.

وحاز ميشال اسطفان في مجال الطهو

على الميدالية البرونزية في مباراة تحضير ثلاثة أطباق من الحلوى أجريت في سياق هذا المعرض. كما وحصل علي شهادة على الميدالية البرونزية في مباراة إعداد أفضل «برغر» ليحصل نصري سليم على شهادة تقدير في مباراة تحضير سانديش.

أما عن فئة فن الخدمات فحصل كل من محمود مراود ومصطفى نوار على شهادات تقدير في هذا المجال، ليكتمل تميز الفندق بعدها في مجال توضيب الأسرة بحصول المتبارية عيدا المقداد على الميدالية الفضية وليزا دلو على البرونزية وسابتا أودي على شهادة تقدير.

حفل إشهار «جمهوريتي» للدكتور نزار يونس في الأردن



من اليسار: الأمير الحسن بن طلال ود. نزار يونس

برعاية سمو الملكي الأمير الحسن بن طلال المعظم، أقيم في المملكة الأردنية الهاشمية حفل إشهار كتاب «جمهوريتي» للدكتور المهندس نزار يونس عضو المنتدى - لبنان. والكتاب هو الخامس للدكتور يونس بعد «لبنان الآخر»، «الطريق إلى الدولة»، «برلمان الغد» و«رسالة إلى ألما».

د. نزار يونس هو الرئيس الفخري ومؤسس شركة «بوتك» BUTEC التي أصبحت واحدة من أهم شركات المقاولات والأعمال الهندسية في الشرق الأوسط. عمل قبل ذلك في لجنة التخطيط في وزارة التصميم العام في لبنان، كما مارس تعليم الهندسة والإقتصاد في الجامعتين اليسوعية واللبنانية.

خلال دراسته الجامعية وغداة ثورة ١٩٥٨ الدامية، تمكن نزار يونس من توحيد الطلاب من مختلف الجامعات اللبنانية في اتحاد وطني للطلاب، تولى رئاسة أول مجلس إدارة له عام ١٩٦١، ومنذ ذلك التاريخ تحول إلى معارض ثابت وناشط للنظام السياسي الطائفي، وهو يتولى دوراً مميزاً في قيادة الفكر المطالب بقيام الدولة المدنية الزمنية، ساعياً لبناء جمهورية متحررة من الصراعات الفئوية ومن التشابك بين الدين والدولة الذي قاد إلى فشل الدولة وإلى تخلي الطوائف عن دورها ككيانات روحية وثقافية.

MEC تحوز على جائزة أفضل وكالة إعلام لعام ٢٠١٦



صورة تذكارية

حازت MEC الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، الشركة الرائدة المتخصصة في قطاع الإعلام ضمن المنطقة، واحدى الشركات التابعة لمجموعة «ميناكوم» على جائزة أفضل وكالة إعلام للعام في مهرجان جوائز الإعلام في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا الذي أقيم في دبي. وتحتفي هذه الجائزة بأفضل طرق التفكير في صناعة المحتوى والتواصل الإعلامي في منطقة الشرق الأوسط.

وتعليقاً على هذا الفوز قال الرئيس التنفيذي لشركة MEC الشرق الأوسط وشمال أفريقيا موهان نامبيار: «هذه الجائزة شهادة على العمل الرائع الذي يقدمه فريقنا في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لخدمة عملائنا، وتعتبر النتائج المتميزة دافعاً أساسياً لنا، ويضيف هذا التقدير مزيداً من العزم والالتزام بمنح شركات عملائنا وعلاماتهم التجارية مزيداً من التقدم للأمام. وأشعر بسعادة غامرة للتكريم الذي استحقه فريق عملنا في المنطقة».

ومن جهته قال الاستير إيرد الرئيس التنفيذي الإقليمي لعمليات MEC ورئيس MEC Wavemaker التي أنشئت مؤخراً «أنها أخبار رائعة فعلاً، وتأكيد على جدارة فريق عمل MEC Wavemaker في الشرق الأوسط. وهذه الجوائز دليل إيجابي على صحة منهجنا في ابتكار المحتوى الإعلامي، والذي صمم خصيصاً لإحداث التغيير، وإظهار تحسن ملموس في أداء العلامة التجارية. وهذا الأسلوب في التفكير هو أساس نجاح فريقنا في الشرق الأوسط. وأنا أشعر بالفخر الحقيقي بهذا النجاح».

إطلاق برنامج شهادة في الإدارة والحقوق الطبية في تموز المقبل اتفاقية تعاون بين المعهد العالي للأعمال ونقابة أطباء طرابلس



صورة تذكارية بعد توقيع الاتفاقية

وقع المعهد العالي للأعمال ESA ممثلاً بمديره العام ستيفان أتالي مع نقابة أطباء طرابلس ممثلة بنقيبها الدكتور ايلي حبيب اتفاقية تعاون بينهما. وتعتبر الاتفاقية مرحلة مهمة للمعهد الذي يقدم منذ سنوات عدة ماجستير في إدارة المستشفيات والصحة والتعاون مع الـ EHESP (المعهد الدراسي العالي في الصحة العامة في فرنسا) وجامعة باريس ديدرو. ويهدف هذا الاتفاق مع نقابة أطباء طرابلس الى تقديم تدريب مستمر مكيف لملاءمة احتياجات اطباء لبنان كافة. والجدير بالذكر ان رسالة الـ ESA لطالما كانت العمل مع اختصاصيي الصحة العامة في كافة المناطق. وفي خطوة أولى للاتفاقية، سيتم إطلاق برنامج شهادة في الإدارة والحقوق الطبية في شهر تموز ٢٠١٦. ويتضمن هذا البرنامج ٥ وحدات تهدف الى تعريف المنتسبين على القوانين المطبقة (قوانين ومراسيم وتشريعات) وعلى حقوقهم وواجباتهم. وقد تم تحضير هذا البرنامج بالتعاون مع جامعة لورين (فرنسا) وهدفه منح الطلاب كافة الأدوات اللازمة لمعرفة القانون معرفة تامة وتقادي الأخطار وحل المشكلات لدى حصولها.

نهار ماراتوني للهيئة النسائية الخيرية – ساحل علما

«المحبة نوايا ومواقف وتصرفات» بهذه الكلمات، دعت الهيئة النسائية الخيرية – ساحل علما لمشاركتها نهارها الماراتوني السنوي في مجمع «لا مارينا». استهل اللقاء بكلمة القتها رئيسة الهيئة منى حكيم وتخلله حفل غداء ولعب البينغو و«زفة» موسيقية راقصة على الطريقة الاسبانية. حضرت مئتان وخمسون سيدة من مجتمعنا من بينهن اعضاء الهيئة سمايا وهدى اسطفان، نور الاشقر، سوزيت مسيحي ومارييت صقر. عاد ريع النهار الى مستوصف ساحل علما الخيري.

رئيسيتال باهر في قصر الاونيسكو



د. جوزف جبرا، وجيه نحله، د. سلوى غدار يونس، أمينة بري فواز، مدير الكونسرفتوار وهبه قواس



الوزير غابي ليون، السفيرة د. سلوى يونس وشقيقتها ليندا غدار

ابداع في الغناء والموسيقى مع المطربة المغربية المعروفة كريمة الصيقل التي أحييت حفلا باهرا مع فرقة الكونسرفتوار في قصر الاونيسكو – بيروت. أكثر من الف شخص صفقوا للرئيسيتال المميز وكان في مقدم الحضور وزير الثقافة السابق غابي ليون والسفيرة الاممية الدكتورة سلوى غدار يونس ومدير الكونسرفتوار ورئيس جامعة LAU د. جوزف جبرا والفنان وجيه نحله وأمينة بري فواز وغيرهم من الشخصيات الاجتماعية والثقافية.

عشاء مركز سيدة لورد في كازينو لبنان

يوم عيد مار جرجس، أقامت اللجنة الإدارية لمركز سيدة لورد الصحي الاجتماعي برئاسة الزميل جورج بشير، حفل العشاء السنوي في صالة السفراء – كازينو لبنان. تخلل السهرة برنامج فني مميز وعاد ريعاً لأعمال المستوصف الخيرية.

بنك بيبولس أطلق معرض الفائزة بجائزته للتصوير الفوتوغرافي كارمن يحشوشي



أطلق بنك بيبولس المعرض الإفرادي لكارمن يحشوشي، الفائزة بجائزته للتصوير الفوتوغرافي لعام ٢٠١٥ وذلك في إطار معرض Beyond Sacrifice. وضم المعرض، الذي يتولى BEIRUT ART FAIR تنسيقه، صوراً جريئة لنساء لبنانيات عازبات منسيات يكرسن حياتهن للآخرين. وللمناسبة، قالت مديرة مديرية الإعلام في مجموعة بنك بيبولس ندى الطويل: «Beyond Sacrifice تجربة شافية تنقي الروح من خلال التعبير عن مشاعر صارخة تجتاح القلب». وأضافت: «التقطت كارمن يحشوشي لحظات قوية من حياة نساء فريديات، وقدمت لنا تلميحات عن حياتهن اليومية بشكل يجعل المشاهد يدرك تأثير التقاليد الاجتماعية على الأفراد الذين لا يتناسبون مع ما يعتبر شخصية مثالية».

**مركز سليكتيوم للفنون والعلوم يحيي امسية «الصدى المقدس»
وعازف الفلوت العالمي وسام بستاني يطلق صرخته الانسانية موسيقيا**



هيلين بدارو، ديديه حوراني ونيكول حرفوش



صورة تذكارية لديديه حوراني ونانسي نصر مع السفير الاميركي ريتشارد جونز وديبلماسيين

من قلب كاتدرائية مار لويس للآباء الكهوشيين في باب ادريس - وسط بيروت - انسابت موسيقى كلاسيكية، ناجت صمت الليل وسكون الروح، ومن امام المذبح، وبمواكبة موسيقيي رباعي مركز سليكتيوم للفنون والعلوم QUATUOR MUSIQUE DEL TEMPO وعازف الدوبل باس زاهر السبعلي، نثر عازف الفلوت اللبناني العالمي وسام بستاني اجواء آلتة الخشوعية، فأدت صلاتها مع عزف عازفة البيانو تاتيانا بريماك خوري. عازفون رسمو لوحة موسيقية كلاسيكية متكاملة، جمالا واداء في أمسية دعت اليها رئيسة مركز سليكتيوم للفنون والعلوم السيدة ديديه حوراني، بعنوان «الصدى المقدس» ابدع فيها كما العادة عازفو الرباعي وحضرها حشد كبير من متذوقي الموسيقى الكلاسيكية ممن ينتظرون هذه الامسيات الراقية بفاغ الصبر، لما تحمل من لحظات ارتقاء بالنفس الى عالم مسكون بسلام ودفء الموسيقى. وتقدم الحضور الذي ضاقت به مقاعد الكاتدرائية: القائم بأعمال سفارة الولايات المتحدة في لبنان ريتشارد جونز، سفير بولونيا وجسي بوزك وعقيلته، سفير الصين جينغ جينغ ووفد ديپلوماسي يضم المستشار ونغ تشاوزو والملحقين السياسيين هي جينغ وزانغ دي، القائم بالاعمال في السفارة الكورية دوسون بارك وعقيلته، المستشار في السفارة الروسية اوليغ مانشوف وعقيلته، السكرتير الثالث في السفارة الروسية ديمتري باستوكوف وعقيلته، وفد من السفارة الالمانية في بيروت تتأهه السيدة ميريام ماسمن، ملحقون من السفارة الهولندية، السيدة هيلين بدارو - رئيسة المتحف الاثري في الجامعة الاميركية في بيروت وعضو مهرجانات بعلبك، الدكتور نبيل ناصيف رئيس برنامج زكي ناصيف للموسيقى في الجامعة الاميركية في بيروت، ايلي حوراني وعدد من الآباء الكهوشيين برئاسة الاب الرئيس عبدالله نوفيلي بالإضافة الى حشد كبير من العمداء والاساتذة والشخصيات الثقافية والفنية المشجعة للموسيقى الكلاسيكية.

ديوان اهل القلم يكرم د. هيام صقر في الاونيسكو وفي الفينيسيا



تسليم الدرع للدكتورة هيام صقر بحضور الوزير بطرس حرب ود. سلوى الخليل الامين ود. رياض صقر



د. هيام صقر، د. نبيل حيدر، جان مسعد، جلوسا سفير المغرب علي اولملي وعقيلته نزهة وسلمي طباره

برعاية وزير التربية والتعليم العالي الياس بو صعب، كرم ديوان اهل القلم رئيسة الجامعة الاميركية للعلوم والتكنولوجيا الدكتورة هيام صقر خلال حفل بهي حضره اكثر من الف شخص في قصر الاونيسكو بيروت. كانت كلمات لصاحب الرعاية وللمحتفى بها ولرئيسة لجنة التربية النيابية النائب بهية الحريري ولوزير الاتصالات بطرس حرب وللوزير الاردني الدكتور عمر شديفات ولوزير التربية والتعليم العالي السابق خالد قباني وللدكتور KAIL ELLIS نائب رئيس جامعة فيلادلفيا في الولايات المتحدة وACADEMIC AFFAIRS VILLANNA ولرئيسة ديوان اهل القلم الدكتورة سلوى الخليل الامين.

قدمت دروع تكريمية في المهرجان الذي عرض خلاله فيلم وثائقي عن الدكتورة صقر المكرمة من قبل الدولة البلغارية، وتلاه كوكتيل في الاونيسكو ثم عشاء ساهر وفاخر ضم نخبة من الديپلوماسيين واهل الثقافة في بالروم فندق فينيسيا وفي مقدمهم رئيس مجلس ادارة بنك بيروت الدكتور سليم صفير الذي ساهم في انجاح هذا الحدث وحضر الحفلة برفقة عقيلته ماري كلود.

أمين صالح يوقع كتابه «القانون الضريبي - القواعد والإجراءات»

دعت مكتبة صادر والحركة الثقافية في لبنان واتحاد الكتاب اللبنانيين لحضور حفل توقيع كتاب «القانون الضريبي - القواعد والإجراءات» للمؤلف أمين صالح المدير السابق للمحاسبة في وزارة المالية والتقيب السابق لخبراء المحاسبة المجازين في لبنان وذلك برعاية وزير المالية علي حسن خليل.

جرى الحفل في ١٧ آذار الماضي في قصر الأونيسكو.



LEBANON STUDENT **STARPACK** 2016

Award Ceremony & Exhibition

7th Edition

RETHINK THE BOX

Organized by



2 June 2016 - 6:00 P.M
UNESCO Palace - Beirut

Supported by





LEBANON STUDENT **STARPACK** 2016

Award Ceremony & Exhibition

7th Edition

RETHINK THE BOX

Organized by



2 June 2016 - 6:00 P.M
UNESCO Palace - Beirut

Supported by



«تلتت» فيلم كوميدي رومنسي من انتاج روي عبدو الخوري



من اليمين: كريستيان اوسي، عبدو الخوري، فيليب ونابله سعادة وروي الخوري



من اليمين: كلود ابي حيدر، دنيز وروي وعبدو الخوري



من اليمين: روي الخوري، سيرينا واندريا بو نعمة ومارك عكرة



من اليمين: كلود ابي حيدر، كريستين شويري وشربل زياده

يعرض الفيلم الكوميدي الرومنسي «تلتت» حاليا في العديد من دور السينما وهو من اخراج كريستيان ابوعني الذي اثبت جدارته في اول عمل له. وقد كان لمدير شركة التأمين UCA عبدو الخوري الدور

الفعال في تذليل الكثير من العقبات بحيث كانت له اليد الطولى في تحديد اماكن تصوير الفيلم، اما المنتج المنفذ روي عبدو الخوري فيعتبر الجندي المجهول الذي عمل بالخفاء لانجاح العمل وهو يحضر حاليا استعراضا غنائيا بعنوان: ANOTHER NIGHT ON BROADWAY يقدمه قريبا على مسرح كازينو لبنان. و«تلتت» من انتاج «اي دي بروكشن» وبطولة منال ملاط، طوني عيسى، كارمن بصيبص، جوي كرم بالاشتراك مع سمارة نهر، شربل زياده، وليد العاليلي ونخبة كبيرة من الممثلين.



من اليمين: شربل سعادة، سنتيا وجوي كرم، ليتيسيا والسبي سعادة



من اليمين: الياس مرعب، وليد وروت العاليلي وناي مرعب



صورة تذكارية



مِين بَعُوْضَلِك؟
إِبْن عَمِّكَ الْبِرَازِيلِي؟



INSURANCE

صار ما صار...

01-383383 | uca.com.lb

Ministry of Economy Register 159.

افتتاح معرض هوريكا برعاية الوزير ميشال فرعون



ظافر شاوي
CHATEAU KSARA



كامل قبلان
KAMA



الوزير ميشال فرعون يفتتح معرض HORECA



أيمن القيسي
EL KAISSI



جيلبير نجار
THE ROASTER SAL



ميشال أبي رميا
ABI RAMIA BROS



ماركو قبلان
3M PLAST



المهندس عصام فرحات
FARHAT BAKERY EQUIPMENT



جناح طيران الشرق الأوسط

رعى وزير السياحة ميشال فرعون افتتاح الحدث السنوي الأكبر في مجال الضيافة والأغذية في لبنان في نسخته الـ ٢٣ في «ملتقى هوريكا» في بافيون رويال - بيال، والذي تنظمه «هوسبيتاليتي سرفيسز» بحضور عدد من السفراء ورؤساء النقابات والجمعيات المهنية والشركاء العارضين. وتضمن المعرض الذي استمر لغاية ٨ نيسان الماضي ٣٨٥ مشاركاً، ١٥ حدثاً مختلفاً، ٨٧ مسابقة، وورش عمل مباشرة. كما شهد مشاركة بعض الطهاة المتخصصين المحليين والعالميين الأكثر شهرة.



جهاد توروس
EST. ELIAS W. TOROS



طوني كريكر
RICHIA GROUP



صلاح شمعة
PULPER SAL



روي دانيال
BARISTA AUTOMATIC BREWERS

CHATEAU
KSARA



CHATEAU
KSARA
CABERNET
SAUVIGNON

ÉLEVÉ EN FÛT DE CHÊNE
VALLÉE DE LA BÉKAA - BÉKAA VALLEY

Cuvée Spéciale
CHATEAU KSARA S.A.L. KSARA TIRAN
N° 08953

MADE FROM A SINGLE VARIETAL NOBLE GRAPE
**THIS IS THE ORIGINAL STORY OF A WINE
THAT LEAVES A LASTING IMPRESSION**

كامل قبلان (شركة KAMA):

تأمين جميع المستلزمات للمطاعم وتزويدها بالتجهيزات اللازمة



بالتحدث مع رئيس شركة كاما KAMA السيد كامل قبلان شرح لنا ماهية اختصاصها التجاري والتسويقي، وعدد أهمية المنتجات التي قدمتها الشركة والتي حصلت على نتائج فعالة كما في «معرض أوريكا ٢٠١٦»، مشدداً على أهمية تواصلها مع الشركات والمطاعم، داعياً إلى دعم الصناعة اللبنانية وحمايتها وتعزيز قدرة المستهلك الشرائية.

منتجات متنوعة



هل لنا بلحة عامة عن شركة كاما؟

KAMA SARL – شركة تجارية متخصصة في مجال تجهيز المطاعم، الفنادق، المستشفيات، المسابح، المدارس، البلديات، الأفران وجميع الشركات الخاصة ولديها تاريخ عريق منذ سنة ١٩٨٢ في مجال التسويق والتوزيع. حيث نعمل جاهدين على تأمين أفضل خدمة ونوعية وذلك لإرضاء زبائننا واعطائهم أفضل نوعية وجودة فائقة لتلبية متطلبات السوق. كذلك نلبي حاجات الأسواق بأفضل المنتجات

المطاعم والمساح والأوتيلات حيث نقدم لها «طاولات، كراسي، شماسي، شيزلونج...». إضافة إلى ذلك نولي أهمية لتواصلنا مع أصحاب الشركات والمطاعم بغية تزويدهم بكل التجهيزات اللازمة.

كبراميل النفايات للفرز عبر التطوير الدائم لإعطاء أفضل ما لدينا، إلى جانب ذلك نقوم بتوزيع منتجاتنا إلى الدول الإفريقية والعربية.

تجهيزات للشركات والمطاعم

ما الذي قدمتموه خلال فعاليات «معرض أوريكا ٢٠١٦»؟

– عرضنا في جناحنا منتجات جديدة عبارة عن براميل نفايات للفرز وطبالي بلاستيكية، إضافة إلى تجهيزات خاصة للأفران والمستودعات، «صناديق للخضار والفاكهة وأخرى للدجاج واللحوم». ولا ننسى تعاملنا مع

خدمات وتسهيلات للصناعيين

أما بعد فنحن نسعى دائماً إلى تأمين احتياجات الزبائن بشكل كامل وبنوعية وجودة فائقة. وكذلك نسعى دائماً إلى التطور المستمر بصناعة جديدة وجودة مميزة. كما نأمل أن نبقي على المستوى المطلوب لتلبية وإرضاء الزبون كما يجب. ■



CHOCOLAT MATADOR



The Art of Desserts

Factory Lebanon

Matador Road - Ankoun - Saida

Tel: +961 7 20 50 54

Fax: +961 7 20 55 79

E-mail: info@matador-chocolate.com

www.matador-chocolate.com

Dubai Office:

Jebel Ali Free Zone

Cell: +971 50 6964407

Saudi Arabia Office:

Cell: +966 55 9334312

روي دانيال (مدير عام BARISTA AUTOMATIC BREWERS): قدمنا منتجات جديدة وماكينات لإعداد القهوة في «أوريكا»



مدير عام BARISTA AUTOMATIC BREWERS الشركة الأم لباريستا روي دانيال أشار الى تقديم منتجات جديدة وماكينات لإعداد القهوة خلال فعاليات معرض «أوريكا ٢٠١٦»، وأكد الاستمرار في تأدية نشاطاتها برغم الصعوبات والتحديات.

■ ما الهدف من مشاركتكم الدائمة بفعاليات معرض «أوريكا ٢٠١٦»؟



– نشارك سنوياً بفعاليات هذا المعرض بغية تعريف زبائننا على منتجاتنا الجديدة، وقد عدنا هذا العام لنضع في متناولهم قهوة الكبسولات التي كنا أطلقناها العام الماضي، كما وعرضنا مجدداً ماكينات إعداد القهوة السريعة المتميزة والمتعددة الألوان.

الى جانب ذلك، قدمنا في جناحنا الخاص بمكسرات كاستانيا (CASTANIA)، للزوار المستهلكين مكسرات مع الكراميل والتي نعدّها مباشرة أمامهم في المعرض، بالإضافة الى منتج الـ HONEY ROASTED أي المكسرات مع العسل والذي سبق وأطلقناه في السوق اللبنانية.

■ الى أي مدى تتأثر أعمالكم نتيجة الأوضاع غير المستقرة في لبنان؟
– الوضع الإقتصادي سيء في لبنان ولكننا مستمرين في نشاطاتنا بالرغم من الصعوبات والتحديات التي نواجهها، ومن بينها التصدير عبر حدود لبنان البرية. ■

أنطوان سرور (مدير عام شركة VITRUM):

طرنا منتجات من الزجاج والكريستال الفريدة من نوعها



مدير عام شركة VITRUM أنطوان سرور رأى ضرورة التفاعل مع متغيرات السوق والمشاركة بفعاليات معرض «أوريكا»، وأكد بذل جهود كبيرة للبقاء في السوق والاستمرار فيها، كاشفاً عن طرحه مجموعة من منتجات الزجاج والكريستال الفريدة من نوعها الى جانب

اكسسوارات مصنوعة من مادة «الستانلس ستيل» تستخدم في المنازل والمطاعم والفنادق، متمنياً استقرار الأوضاع في لبنان.

ميشال أبي رميا (مدير عام شركة أبي رميا اخوان للتجارة والصناعة): لا نواجه أي تحديات باعتبارنا رواداً في السوق



مدير عام شركة أبي رميا أخوان للتجارة والصناعة ABI RAMIA BROS ميشال أبي رميا اعتبر المشاركة بفعاليات «معرض أوريكا ٢٠١٦» لملاقة الزبائن والوقوف على رأيهم في ما يتعلق بالمنتجات المطروحة في السوق اللبنانية، وعدّد المنتجات التي طرحتها الشركة خلال فعاليات المعرض، نافياً مواجهة أي تحديات باعتبار الشركة رائدة في السوق.

■ ما الهدف من مشاركتكم بفعاليات «معرض أوريكا ٢٠١٦»؟



– مشاركتنا في «معرض أوريكا» السنوي هي لتعريف زبائننا على المنتجات والاصناف الجديدة التي اطلقناها مؤخراً، كما ولملاقاتهم والوقوف على رأيهم في ما يتعلق بأنواع المنتجات المطروحة في السوق اللبنانية، اضافة الى التعرف على زبائن جدد. ■ ما جديد ABI RAMIA BROS؟

– أطلقنا مؤخراً LAUDER'S WHISKY، ومنتجاً آخر مكوناته طبيعية ويتميز بأنه صحي بامتيانز GINGER MOSCOW GINGER، الى جانب أصناف BLACK VODKA والـ GIN المقطرة سبع مرات، اضافة الى اصناف النبيذ الفرنسي العائدة لعلامة PAYS D'OC واصناف الـ VIN MOUSSEUX مثل ROMER KRONUNG.

■ كيف تنظرون الى المنافسة في السوق اللبنانية؟
– نحن لا نواجه اي تحديات في ما يتعلق بالمنافسة فنحن رواد السوق ونقولها بكل فخر وتواضع، اضافة الى ان منتجاتنا المانية المنشأ حائزة على موافقات أوروبية ومطابقة للمعايير العالمية. ■

عبير بلطجي (مدير عام شركة 3D SCALES):

عرضنا لطباعة الثلاثية الأبعاد ونماذج لمشاريع هندسة داخلية



نوهت مدير عام شركة 3D SCALES عبير بلطجي بمنظمي معرض أوريكا وسياستهم الانتقائية المعتمدة في اختيار المشاركين، وأبرزت الهدف الأساسي من المشاركة بالمعرض والمتمثل في تقديم الطباعة الثلاثية الأبعاد 3D PRINTING، إضافة الى عرض تقنية التصوير

الفوتوغرافي الثلاثي الأبعاد ونماذج لمشاريع هندسة داخلية.

صالح الشمعة (PULPER SAL):

تتميز عن غيرنا بطريقة عصرنا للزيت
على البارد ومن دون hexane



مدير المبيعات التجارية المحلية في شركة PULPER SAL مصنعة زيوت سليم SLIM OIL السيد صالح الشمعة سلت الضوء على اختصاص الشركة وتميز منتجاتها من الزيوت والمايونيز، بطريقة عصرها للزيت ومن دون اضافة hexane المعتمد في صناعة باقي الزيوت وبالإضافة لجودة منتجاتها فإن أسعارها مناسبة للجميع.

هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟

يقع مقر شركتنا في نهر ابراهيم - جبيل، ونعمل في السوق اللبنانية منذ العام ١٩٩٩ في مجال تكرير الزيت وتصنيعه وبيعه الى المستهلكين، ومنتجات زيت سليم معروفة كزيت دوار الشمس، زيت الكانولا، زيت الذرة وقد أطلقنا مؤخراً أي منذ حوالي ١٠ أشهر منتج MAYONNAISE SLIMMYS.

ما الذي يميز منتجات زيت سليم عن غيرها؟

ما يميز زيت سليم هو طريقة عصره الطبيعي وخلوه من hexane. من جهة أخرى، نسبة الدهون غير المشبعة فيه مرتفعة وهذا ما يجعل الأطباء وأخصائيي التغذية ينصحون به، ونحن في شركتنا نسعى دوماً كي تكون منتجاتنا صحية. فالزيت الجيد مثل سليم ضروري في الهرم الغذائي، فوائده كثيرة للجسم وللخلايا.

منتجات جيدة

ما الهدف من مشاركتكم في فعاليات «معرض أوريكا ٢٠١٦»؟
- الأهم بالنسبة لنا تعريف المستهلكين على منتجاتنا والعمل على تغيير نظرتهم بما أنهم يختارون المنتجات الزهيدة الثمن. أما نحن، فنقدم منتجات ذات جودة عالية وبسعر مدروس ومناسب لجميع فئات المجتمع.

ما أخطر المستجبات التي طرأت على منتجاتكم؟

- كما ذكرنا أعلاه، فقد أطلقنا MAYONNAISE SLIMMYS بنوعين مختلفين REGULAR و EXTRA LIGHT. وما يميزنا في صناعة المايونيز أننا نستخدم زيت سليم العالي الجودة في التصنيع لذا تتمتع منتجاتنا من المايونيز بالجودة العالية. وخلال دوام «معرض أوريكا» قدمنا هذه المنتجات وتذوقها الزوار ولله الحمد لم نسجل أية انتقادات لا من المستهلكين في المعرض ولا في عملية اختبارنا لأي من منتجاتنا منذ ١٠ أشهر، بل على العكس هنا عدد كبير من المستهلكين على المذاق اللذيذ.

جيلبير نجار (شركة THE ROASTER SAL):

نستورد أفضل أنواع البن الاخضر الفاخر



مدير عام شركة THE ROASTER SAL جيلبير نجار سلت الضوء على علاقاتها الخارجية مع أهم مصادر تجارة حبوب البن الفاخر في العالم، ودورها في تحميص وإعداد أجود خلطات القهوة العامة والخاصة في مطاعم ومقاهٍ عدة.

هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟

شركتنا لبنانية تعمل منذ أكثر من ١٣ عاماً في السوق المحلية، بدأت نشاطها كشركة شقيقة لمطعم Casper & Gambini's فكنا نوفر له البن المستورد المخصص من الولايات المتحدة، بعدها أنشأنا أول محمص لحبوب البن يعمل على

مبدأ تحميص حبوب البن على الهواء الساخن على مستوى المنطقة. وبموازاة ذلك انطلقنا بالتواصل المكثف مع مصادر خارجية بغية انتقاء افضل حبوب البن الاخضر والاعلى جودة في العالم، حيث اضحي لدينا أكثر من تسعة مصادر منها العضوية.

هل تواجهون المنافسة في مجال البن؟

- إن تجارة البن هي من بين أكبر التجارات عالمياً، وأسعار البن الاخضر وخصوصاً ذا الجودة العالية هي كالبورصة، وهي متعلقة بعوامل طبيعية ومناخية واقتصادية عدة.

ثمة نوعان من البن الاخضر وهما ARABICA و ROBUSTA والمعروف ان النوع الاعلى جودة هو الـ ARABICA وفي هذا النوع من البن الاخضر يوجد درجات من الجودة بحسب معايير عدة...

نحن أعضاء فاعلون في جمعية Specialty Coffee Association of Europe التي تعنى بالشركات العاملة بتحميم وتصنيع وتجارة أجود أنواع البن الاخضر عالمياً، لذلك فإن كلفة إعداد وتصنيع قهوتنا هي عالية مقارنة بعروض البن الموجود في الاسواق المحلية فلا يمكننا المنافسة... أما المنافسة الحقيقية فتكمن مع ماركات البن العالمية المستوردة للزبائن الذين يسعون الى تقديم قهوة عالية الجودة الى روادهم.

أود أن أشير الى أن خلطة café VIA قد حازت على جائزة الـ Mediterranean CUP في ميلانو - إيطاليا.

جو الصفا (شركة CORSO):

علامتنا الأجنبية بمنأى عن المنافسة الحادة في السوق المحلية



مدير العلامة التجارية لقهوة CORSO جو الصفا عرض لأهم منتجات العلامة من القهوة البرازيلية والكولومبية والهندية، ولبعض الماكينات المستخدمة في صناعتها بنكهات مختلفة. وقال: ثمة طلب واسع على القهوة في السوق اللبنانية، اذ يعد المستهلك اللبناني من عشاق القهوة بمختلف انواعها. والى جانب الطلب الواسع على القهوة التقليدية التركية المتعارف عليها اصبح هناك توجه من الجيل الجديد نحو القهوة الاميركية والاسبريسو وغيرها.

وعن المنافسة اشار الى «انها حادة في السوق

اللبنانية، الا اننا لا نضع أنفسنا ضمن خانة منافسي العلامات التجارية المحلية، باعتبارنا لا نملك الطابع اللبناني وبالتالي اسعارنا أعلى مقارنة بالعلامات التجارية المحلية، كما واننا وكلاء علامات تجارية أجنبية مستوردة وليس محلية».

المهندس عصام فرحات

(مدير عام شركة فرحات لمعدات المخابز):

تاريخنا عريق وصناعاتنا منافسة في الأسواق العالمية



تنشط شركة فرحات لمعدات المخابز FARHAT BAKERY EQUIPMENT في تسويق صناعاتها عالمياً، وتفخر بتنوع معداتها الملائمة لطرق تصنيع الخبز المختلفة بين الدول. وتتميز معداتها هذه الشركة بتوفير الطاقة حفاظاً على بيئة أنظف.

مدير عام الشركة، المهندس عصام فرحات، تحدث عن تاريخها العريق ونطاق عملها خارج لبنان، وشدد على

استخدامها التكنولوجيا الحديثة في محركاتها وقطعها الكهربائية. ثم كشف عن تركيزه على الأسواق الخارجية من خلال المشاركة في المعارض العالمية المتخصصة.

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟



– أسس الوالد الشركة عام ١٩٧٨ على خلفية خبراته الواسعة في قطاع المخابز، بعده تسلمت إدارتها وعملت على تطويرها، بالتعاون مع فريق من المهندسين و ٥٠ موظفاً، لنتمكن خلال مدة قصيرة من الانتقال الى الأسواق الخارجية، واليوم بات ٩٠٪ من معدتنا خارج الحدود اللبنانية وتحديداً في الولايات المتحدة، كندا، استراليا، أوروبا، الصين، والخليج العربي طبعاً. والجدير ذكره ان كل ماكينات شركتنا ذات تقنيات حديثة، وهي مطابقة للمواصفات الأوروبية CE، والمواصفات الأميركية UL، والمواصفات الكندية CSA و TSSA. كل ذلك تحقق تحت إشراف مهندسينا المتدربين في ألمانيا لأكثر من ١٢ عاماً، لذا يمكن القول ان فكر الشركة ألماني وعملية التصنيع لبنانية، وأسواق الشركة عالمية.

تحرص شركتنا على المشاركة في المعارض المختصة بالمخابز، لاسيما الأوروبية والأميركية منها. وخلال هذا العام شاركنا في معرض ال IBA في ألمانيا، ومعرض GULFOOD MANUFACTURING في دبي، ومعرض IBATECH في إسطنبول، ومعرض IBEX في إيران، ومعرض MODERN BAKERY MOSCOW، إذ أن الروس يَمرون بأزمة مالية، وأصبحت وجهتهم الشركات المماثلة لشركتنا ذات الأسعار المقبولة مقارنة بشركات أوروبا والجودة العالية. وحيث اننا سنتواجد في معرض IBIE في لاس فيغاس في شهر تشرين الأول ٢٠١٦، سنحرص على أن نقدم ماكينات متطورة بأسعار تنافسية لإنتاج كافة أنواع الخبز: العربي، اليوناني GREEK PITA، الأرمني والإيراني LAVASH، التورتيللا، الخبز الأميركي والكندي POCKET PITA و PITA BUN و BAGEL.

■ ما جديد شركتكم على صعيد التجهيزات الحديثة؟

– سبق وعملنا على مخابز التور والشوفان، ولدينا حالياً أفران تعمل وفق مبدأ الطاقة الخضراء، أي أنها تعمل على الغاز باستهلاك أقل بنسبة ٥٠٪ من استهلاك الأفران العادية المتوفرة في السوق. ونحرص دائماً على تطوير معدتنا بشكل يوفر الطاقة إلى أقصى حد، ويعطي أفضل إنتاجية بأقل وقت ممكن. ■

ماركو قبلان (شركة 3M PLAST):

منتجاتنا البلاستيكية عالية الجودة وبأسعار مناسبة للجميع



نائب رئيس شركة 3M PLAST المتخصصة في صناعة الأثاث من مادة البلاستيك ماركو قبلان أبدى الحرص على تقديم منتجات عالية الجودة وبأسعار مناسبة للجميع، وكشف عن منتجات جديدة موجهة للشركات والمؤسسات الكبرى، مؤكداً الاستمرار برغم الأوضاع التي تؤثر سلباً على قطاع الصناعة.

أثاث منزلي من البلاستيك

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض «أوريكا ٢٠١٦»؟

– من اهداف مشاركتنا تعزيز موقعنا في السوق كوننا شركة حديثة التأسيس اذ كانت سابقاً تحت اسم KAMAPLAST المعروفة بتصنيع جميع انواع البلاستيك من طاولات واكسسوارات مستخدمة في المنازل، بعدها انقسمت الى شركتين لكل منها تخصصها، فأضحت 3M PLAST متخصصة في كل ما يتعلق بقطاع الضيافة والاطعمة، وشركة KAMAPLAST لتصنيع الاثاث المنزلي من مادة البلاستيك.

أصناف جديدة

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات، وهل تواجهون منافسة حادة داخل السوق المحلية؟

– المنافسة دائمة بين الشركات العاملة في المجال نفسه، لذا فإننا نحرص على تقديم منتجات عالية الجودة وبأسعار مناسبة للجميع. كما نقوم بتصدير جزء من منتجاتنا الى بعض الاسواق الافريقية وعدد من الدول العربية كالسعودية، العراق، الكويت وقطر.

ومع دخولنا قطاعاً جديداً أصبح لدينا عملاء مختلفون، حيث ادخلنا أصنافاً جديدة من بينها الصناديق البلاستيكية والتي نزود بها الشركات الكبرى مثل: MOULIN D'OR، NESTLE و WOODEN BAKERY وغيرها.

مستمرون رغم الظروف

■ ما هي أبرز منتجاتكم التي اطلقتوها خلال فعاليات المعرض؟

– اطلقنا خلال فعاليات اوريكا مجموعة متنوعة من الطاولات والكراسي للاستخدام الخارجي، وتلقى هذه المنتجات اقبالا كبيراً من اصحاب المطاعم نظراً لجودتها العالية.

■ هل تتأثرون سلباً بالوضع السيئ محلياً واقليمياً؟

– تؤثر الأوضاع سلباً على القطاع الصناعي، الا اننا لا نزال مستمرين والظروف التي نتعرض لها أقل وطأة مما هي عليه الشركات المثيلة. ■

بريق ومجبة في سهرة المعهد التقني الفرنسي اللبناني في فينيسيا



من اليسار: الرئيسة أرليت جريصاتي، المطران كيريلوس بسترس، الرئيس جوزيف جريصاتي، هدى ورياض سلامه يحوطان الاب نصر



من اليسار: المحامي انطوان عقل، البروفسور النقيب انطوان البستاني، المحامي سامي عقل، سفير تونس وسفير إيطاليا في لبنان، وقوفا: كولين بستاني وهدى سلامه

كرم، محبة وأناقة عمروا عشاء المعهد التقني الفرنسي - اللبناني ٢٠١٦. أكثر من خمسمائة شخص أموا بالروم فندق فينيسيا بيروت للمشاركة في هذه السهرة الحدث البراقة.

رئيسة المعهد الفاضلة أرليت جريصاتي ألقت كلمة معبرة من القلب نوهت فيها بأهدافها النبيلة منها تثقيف وتأمين التعليم وفرص عمل للشبيبة المحتاجة. أحيا العشاء التينور جوني عواد والعاذف طوني سليمان وجرى سحب تومبولا على أكثر من مئتي وخمسين جائزة.



من اليمين: رئيس TOTAL في لبنان PHILIPPE AMBLARD وعقيلته، الرئيسة أرليت جريصاتي، هدى سلامه ونايله بركات



غداء ممتع لرئيسة الحركة التطوعية اللبنانية أمال رنو



أمال رنو تتوسط باقة من السيدات منهن عايدة بولس، جورجيت بستاني، رودا ماري لحود وكلود طرابلسي



من اليسار: وداد بو خليل، كلود زوين، نائلة قرقي، ماريان رنو، لور منير، ريموند رعيدي وجيسي تحومي

انتخبت سيدة المجتمع والبر والإحسان أمال رنو رئيسة للحركة التطوعية اللبنانية، وهي مجموعة نسائية تهتم خصوصاً بالشيوخ المحتاجين. ففي مناسبة انعقاد أول جلسة عمل برئاستها، أقامت أمال مأدبة غداء عامرة في فيلتها في حالات الموازية لشاطئ البحر. رحبت أمال برفقة كريمتها المهندسة الحلوة ماريان بالمدعوات السبعين بينهن أعضاء الحركة التطوعية اللبنانية ومقربات وصديقات. تميّزت المأدبة بالضيافة الأصيلة وبأحاديث مسلية بعيداً عن شجون البلد ومشاكل الناس.

عشاء مميز للصليب الأحمر جوني في فندق «لورويال»

دعا الصليب الأحمر اللبناني فرع جوني برئاسة الأميرة بديعة شهاب أبي اللمع الى العشاء التقليدي في فندق «لورويال» وذلك تحت رعاية رئيسة الصليب الأحمر اللبناني سوزان عويس. حضرت شخصيات سياسية واجتماعية وقدمت الزميلة انجيل مينا برنامج السهرة الممتعة التي تخللتها كلمات تمحورت حول أهداف وإنجازات الصليب الأحمر المشكورة على الأراضي اللبنانية.



الأميرة بديعة شهاب أبي اللمع الى طاولة الجنرال شامل ركوز وعقيلته كلودين عون والوزيرة السابقة ليلى الصلح حمادة

ليالتأمين ش.م



بآلاف الليرات اللبنانية

٢٠١٤	٢٠١٥
١,١٢٤,٨٨٥	١,١٨٧,٥٤٩
٤٩٦,٠٥٦,٥٣٤	٤٨٢,٦٥٣,٢٠١
-	-
٩,٢٤٨,٤٩٣	٩,٥٩٨,٢٣٣
-	-
-	-
١٥١,٨٢١,٤٥٨	١٣٩,١٧٨,٥٤٠
٦,٨٣٣,٨١٣	٧,١٣٢,٤٦٣
٩٤٩,١٩٠	٨٤٣,٦٤٦
٤١٧,٧١٩	٥٤٣,٧٣٤
٥٨,٩٨٤,٣٣١	٦٨,٣٦٤,٨٣١
٢٦٠,٤١٠,٥٠٢	٢٤٩,٨٩١,٠٨٨
٢٥٧,٢٦٩,٦٩٠	٢٤٦,٧٥٠,٢٧٦
٣,١٤٠,٨١٢	٣,١٤٠,٨١٢
-	-
٧,٣٩١,١٢٨	٧,١٠٠,٦٦٦
-	-
-	-
١٧,٢٩٣,٢٨٩	١٩,٢٣٨,٨٨٤
٥٧٦,٢٥٢	١,٣٥٧,٩٤٥
١٦,٧١٧,٠٣٧	١٧,٨٨٠,٩٣٩
٤٤,٤١٧,٤٩٦	٣٧,١٥٣,٧٠٨
١١,٢٢٥,٨٨٠	١٠,٩٩٠,١٤٩
٣٣,١٨٣,٢٢٤	١٦,١٤٠,١٢٨
٨,٣٩٢	٢٣,٤٣١
١٩,٧٢٢,٣٥٠	٢٤,٣٦٣,٨٨٦
٣,٩٧٢,٢٨٥	٤,٤٦٤,٤٨٧
١٥,٧٥٠,٠٦٥	١٩,٨٩٩,٣٩٩
-	-
٣٠٤,٥٩٠	١٦٦,٥٦٠
-	-
-	-
٣٠٤,٥٩٠	١٦٦,٥٦٠
٦,٥٧٥,٩٢٠	٦,٨٦٠,٢٤٥
٥,٣٨٣,٢٥٨	٥,١٧١,٧٨١
١,١٩٢,٦٦٢	١,٦٨٨,٤٦٤
-	-
٢١,٤٠١,٩٥١	٢٣,٨٥٨,٨٢٣
٧٨,٥٢١	٧٧,٣٥٤
-	-
١٦,٩٨٣,٠٧٧	٢٠,٧٧٣,٧٤٤
٤,٣٤٠,٣٥٣	٣,٠٠٧,٧٢٥
-	-
٢٧,٨٩٠,٠٦٢	٢٩,٩٠٤,٠٤٣
١٠,٨٥٦,٧٦٣	١٢,٨٨٧,٦٠٩
١٧,٠٣٣,٢٩٩	١٧,٠١٦,٤٣٤
٦٣٤,٧٨٧,٠٧٧	٦١٥,٣٨٦,٨٩٩

الموجودات

أصول غير مادية

التوظيفات

أراضي وعقارات

شركات تابعة أو شقيقة

قروض على البوالص

قروض أخرى

إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت

إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)

صناديق الإستثمار

إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين

النقد وما شابهه

الحسابات المجمدة والودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)

الودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)

حسابات مجمدة لقاء كفالات لوزارة الإقتصاد والتجارة

حسابات مجمدة لصالح جهات أخرى

إيرادات مستحقة على التوظيفات

التوظيفات المرتبطة بعقود وحدات الإستثمار

توظيفات عقارية

إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت

إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)

صناديق الإستثمار

نقد وتوظيفات مشابهة

حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (حياة)

حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط

حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث

حصة معيدي الضمان من الإحتياطي الحسابي

حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (غير الحياة)

حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط

حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث

حصة معيدي الضمان من إحتياطي العجز في الأقساط

ذمم مدينة عائدة لعمليات الضمان

أقساط مستحقة على العمليات المباشرة

ذمم مدينة على وسطاء الضمان

حسابات شركات التأمين المدينة

ذمم مدينة عائدة لعمليات إعادة الضمان

مبالغ برسم الإسترداد من معيدي الضمان

عمولات و بدلات من معيدي الضمان

ذمم مدينة أخرى عائدة لعمليات إعادة الضمان

موجودات أخرى

أراضي وعقارات غير معدة للإستثمار

الأصول الثابتة التشغيلية

أصول أخرى

ذمم مدينة أخرى

ذمم المستخدمين

ضرائب ورسوم برسم الإسترداد

الذمم المدينة من الأطراف المقربة

حسابات مدينة أخرى

حسابات المساهمين

حسابات التسوية

تكاليف نفقات البوالص المؤجلة

أقساط مكتسبة قيد الإصدار

أعباء مدفوعة مسبقاً

حسابات التسوية المختلفة

إجمالي الموجودات

مجلس الإدارة

السيد ريمون فرحات
رئيس مجلس الإدارة
المدير العام

السيد سلام حنا
مدير عام
عضو مجلس الإدارة

شركة ساهام فاينانس ش.م.
عضو مجلس الإدارة

الدكتور عماد عيتاني
عضو مجلس الإدارة

مفوضو المراقبة

السادة BDO سمعان، غلام وشركاهم

الميزانية العمومية الموقوفة

بتاريخ ٣١ كانون الاول ٢٠١٥

بآلاف الليرات اللبنانية

٢٠١٤	٢٠١٥
١٢٥.٦٩٠.٤٨٦	١٣٤.١٠٨.٩٢٩
٦٢.٥٠٠.٠٠٠	٦٢.٥٠٠.٠٠٠
٦٢.٥٠٠.٠٠٠	٦٢.٥٠٠.٠٠٠
-	-
١٢.٦٢٦.٤٥٨	١٤.٧٣٨.٨٥٢
١٥.٥٦٨.٨٢٨	١٥.٥٦٨.٨٢٨
١٥.٦٨٤.١٢١	١٩.٦٩٥.٦٧٦
٢١.١٢٣.٩٣٩	٢٢.٩١٤.٥٧٢
(١.٨١٢.٨٧٠)	(١.٣٠٨.٩٩٩)
-	-
(١.٨١٢.٨٧٠)	(١.٣٠٨.٩٩٩)
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
٣٨١.١٧٧.١٧٥	٣٦١.٩٤٨.٩١١
٣٧٩.٥٧٢.٣٣٧	٣٥٩.٢٧٦.٤٢٤
-	-
١.١٢٩.٦١٥	١.٩٦٩.٠٠١
٤٢٨.٤٨٠	٦٢٥.٦٤٧
٤٦.٧٤٣	٧٧.٨٣٩
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
١٠١.٦٦٩.٤٠١	٩٠.٨٦٢.١٨٩
٥٤.١٦٢.٦٨٢	٦٠.٤٤٢.٤٠٣
٤٣.٥٥٦.٨٥٥	٢٦.٦٣٦.٠٥٤
٨٢٢.٨٩٧	١.١٢٠.٠٨٩
١.٣٥٤.٢٩٢	٨٨٠.٩٦٥
-	-
١.٠٠٩.٣٣٥	١٧٢.٣٥٩
٧٦٣.٣٤٠	١.٦٠٩.٣١٩
-	-
٤.٢٣٥.٣٣٩	٤.٥٩٧.٣٩٤
٢.٨٣٥.٦٦٩	٢.٣٩٤.٢٠١
١.٨٠٨.٥٣٤	١.٥٩٠.٨٩٤
١.٦٧١.٧٣١	١.٣٩٣.٥١٤
١٣٦.٨٠٣	١٩٧.٣٨٠
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
٦.٩٣٤.٩٦٨	٩.٣٢٩.٠٦٦
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
٩.٥٦٨.٤٦٣	٩.٨٧٤.٨٢١
٦٩٧.٧٣٤	٧٤٨.٣٩٨
٦.٢٤٦.٤٩٤	٦.٥٦٠.٩١٧
٤٥٣.٩٤٦	٢٥٤.٤٨٥
٢.١٧٠.٢٨٩	٢.٣١١.٠٢١
٨٦٧.٠٤٢	٦٨٠.٤٩٤
-	-
٨٦٧.٠٤٢	٦٨٠.٤٩٤
-	-
٦٣٤.٧٨٧.٠٧٧	٦١٥.٣٨٦.٨٩٩

المطلوبات و الرساميل الخاصة

الرساميل الخاصة
رأس المال المدفوع
رأس المال المكتتب
ينزل: رأس المال غير المدفوع
الإحتياطي القانوني
الإحتياطيات العامة
نتائج سابقة مدورة
نتيجة السنة الحالية
الإحتياطيات الأخرى
إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود الثابت
إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود المتغير (اسهم ومشاركات)
إحتياطي تقييم صناديق الاستثمار
إحتياطي اعادة تخمين الاصول الثابتة
إحتياطيات أخرى
ديون غير ذات اولوية
ديون ثانوية
حسابات المساهمين
الإحتياطي الفني لفرع الحياة
الإحتياطي الحسابي
إحتياطي الأقساط غير المكتسبة
إحتياطي الحوادث تحت التسوية
إحتياطي الحوادث الواقعة و غير المصرح عنها - IBNR
إحتياطي مصاريف ادارة الحوادث
إحتياطي انصبه ارباح حاملي البوالص
إحتياطيات فنية أخرى
الإحتياطي الفني لعقود الضمان المرتبطة بوحدات الإستثمار
إحتياطي حوادث تحت التسوية
الإحتياطي الحسابي
إحتياطيات فنية اضافية
الإحتياطي الفني لغير فرع الحياة
إحتياطي الأقساط غير المكتسبة
إحتياطي المطالبات تحت التسوية
إحتياطي المطالبات الواقعة و غير المصرح عنها - IBNR
إحتياطي مصاريف ادارة المطالبات
إحتياطي انصبه ارباح حاملي البوالص
إحتياطي العجز في الأقساط
إحتياطي المطالبات الواقعة والمصرح عنها لكن غير المرصودة بشكل كاف - IBNR
إحتياطيات فنية أخرى
مؤونات لمواجهة الأخطار و الأعباء
إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين
ذمم دائنة عائدة لعمليات الضمان
ذمم دائنة عن العمليات المباشرة
ذمم دائنة عن العمليات الغير مباشرة
حسابات شركات التأمين الدائنة
ذمم دائنة عائدة لعمليات إعادة التأمين
عمولات إعادة التأمين غير المحققة
ديون
اموال مستدانة
ديون مصرفية
ديون أخرى
مطلوبات أخرى
ذمم المستخدمين
ضرائب ورسوم متوجبة
الذمم الدائنة لأطراف مقربة
ذمم دائنة أخرى
حسابات التسوية
الإيرادات غير المكتسبة
المصاريف المستحقة و غير المدفوعة
حسابات التسوية الأخرى
إجمالي المطلوبات و الرساميل الخاصة

خارج الميزانية

تعهدات أخرى معطاة

تعهدات معطاة كضمانة لأقساط التأمين و إعادة التأمين

١.١٥١.٢٦٨

١.١٦١.٢٦٨

٣.١٤٠.٨١٢

٣.١٤٠.٨١٢

سامسونج الكرونيكس المشرق العربي وشرفان طويل وشركاه تطلقان هواتف غالاكسي إس ٧ وغالاكسي إس ٧ إيدج



من اليسار: ياسمينا شرفان، دومينيك صايغ، شربل ناصيف وباتريك عوده



من اليمين: GS-LEE, JM AHN، ادي شرفان وTAE JOON PARK



من اليمين: ادي شرفان، جورج عواد وسامر معتوق



من اليمين: جيسيكسا سماره، ياسمينا شرفان وفيكى زيلع

أطلقت سامسونج الكرونيكس المشرق العربي SAMSUNG ELECTRONICS وشركة شرفان طويل وشركاه CTC الممثل الحصري لمنتجات سامسونج الكرونيكس في لبنان خلال حفل خاص أقيم في O1NE في مجمع البيال، أحدث هواتف سامسونج من سلسلة غالاكسي: غالاكسي إس ٧ وغالاكسي إس ٧ إيدج.

وتحدث رئيس سامسونج الكرونيكس المشرق العربي تشانغسب لي بالحضور قال: «إن أجهزة غالاكسي إس ٧ وإس ٧ إيدج الجديدة لن تقدم أفضل أجهزة الأندرويد في السوق للمستخدم فحسب، وإنما ستقدم تجربة خلوية متكاملة وذكية بأفضل التقنيات للعمل على الارتقاء بتجربة المستخدمين». فيما عبّر ادي شرفان، الرئيس التنفيذي لشركة «شرفان طويل وشركاه» في كلمته التي ألقاها عن الشراكة مع سامسونج الكرونيكس المشرق العربي قائلاً: «تفتخر شركة شرفان طويل وشركاه CTC بعلاقتها المثمرة المستمرة منذ ٣٠ عاماً مع سامسونج الكرونيكس المشرق العربي ويسعدنا جداً أن تحقق أفضل نتائج عالمية، وتستحوذ على ٧١ في المئة من سوق الهواتف الذكية في لبنان. كما يشرفني أن أرحب بضيوف شركة سامسونج الكرونيكس وشركائها من منطقة المشرق العربي».

وعرضت مزايا كل من غالاكسي إس ٧ وغالاكسي إس ٧ إيدج وأبرزها أول كاميرا ثنائية البيكسل (Dual Pixel) في عالم الهواتف الذكية، القادرة على التقاط صور أكثر دقة، حتى في ظروف الإضاءة الضعيفة. وبفضل تكنولوجيا البيكسل الثنائي الثورية، أصبحت الكاميرا ذات عدسات أوضح، فتحة أكبر ودقة بيكسل أكبر مع تركيز أوتوماتيكي أعلى. أما نمط البانوراما الحركية (Motion Panorama) الجديد، فيجعل الصور البانورامية تنبض بالحياة، مما يمنح المستخدم تجربة مرئية مذهلة.

ألفا ALFA دشنت قسم العلاج النفسي في مستشفى أوتيل ديو

دشن مشروع إعادة تأهيل قسم العلاج النفسي في مستشفى أوتيل ديو، برعاية وزير الاتصالات بطرس حرب. وأطلقت المشروع ونفذته شركة ألفا بإدارة أوراسكوم للإتصالات، ضمن برنامجها للمسؤولية المجتمعية «ألفا من أجل الحياة»، بالتعاون مع إدارة مستشفى أوتيل ديو والجمعية الفرنكوفونية للأمراض النفسية.

وحضر رئيس مجلس إدارة شركة ألفا ومديرها العام، المهندس مروان الحايك، ورئيس مجلس إدارة مستشفى أوتيل ديو الأب جوزف نصار، ورئيس الجمعية الفرنكوفونية للأمراض النفسية ورئيس قسم الطب النفسي في مستشفى أوتيل ديو الدكتور سامي ريشا، والهيئة الإدارية في ألفا، وحشد من المهتمين والإعلاميين.



المهندس مروان الحايك ومدراء مستشفى أوتيل ديو يبدئون المشروع



لبنان أول بالحصّة السوقية العالمية لهواتف سامسونج

أعلنت شركة الأبحاث العالمية الرائدة في مجال الإحصاءات التسويقية (GFK) ان لبنان حافظ وللسنة الثالثة على التوالي، على المركز الأول من الحصّة السوقية العالمية لهواتف سامسونج، وأن هذه الحصّة بلغت ٧١ في المئة مما جعل لبنان البلد الأول من حيث كمية المبيعات عالمياً.

وللمناسبة وجهت شركة سامسونج الكرونيكس المشرق العربي وشركة شرفان طويل الشكر والتقدير لجميع زبائن هواتف سامسونج الأوفياء في لبنان والذين بفضلهم حافظت الشركة على المركز الأول. وتعمل شرفان طويل منذ سنوات وباستمرار وجهد على تعزيز قطاع تجارة هواتف سامسونج المحمولة في لبنان.

انطباعات وطبعات؟



* بقلم ضحى عبد الخالق

ولإزالة الطبعات في آن واحد! مع ضرورة التذكير بأنّه لا يمكن اختزال أي موضوع أو التنصّل منه بجملة واحدة، وعلى أن يتمّ التواصل على نحو تُحترم به عقلية المُتلقي الواعي والعالم.

بالتفاصيل!

وطبعاتنا تزداد وأسمعها حتى في مجالس الحكّماء. ومسوحات الرأي والقياسات المُحايدة، والكشف الدوري على أرض الواقع، فقط ما سيكشف الفجوة ما بين ماهيتنا وكيف يرانا الآخر، وكيف نرى نحن أنفسنا بواقعية لفظية. والأسئلة هنا دوماً مفتوحة. ومن المهمّ أن لا تهزم المجتمعات نفسها بنفسها بتدوير أو إعادة تدوير ذات اللغة السلبيّة والخطاب المطبوع بلهجة «اللطم» الدائم. نائباً أم مواطناً، مديراً أم طالباً، إفعل شيئاً وليكن ذلك مفيداً.

* المديرية التنفيذية في شركة
ESKADENIA اسكديا للبرمجيات

البيانات، وتوضّحت العلاقات، مع مرور فترة كافية من الوقت، سننتقل من الشعور إلى التوصيف إلى حقيقة ما أو حقائق.

أمّا بالنسبة لـ«الطبعة» (Labeling) فهي تسمية لموقف أخطر يقع فيه التحديد شكلاً من أشكال التمييز أو التحامل الشديدين! وبالعموم، يمكن أن تزداد حدّة الطبعات على نحو قد تصل معه إلى التحقير العرقي أو الديني، على شاكلة «العرب كذا». ثم ليمتدّ الموقف بأوصاف فرعية. وهو ما دفعني لاستحضار «الطبعات» في الشأن العام والشأن الاقتصادي لدينا، وهي اليوم عديدة، وأصبحت تظهر بشكل ما يُبثّ لأسباب ودوافع مختلفة، من خلال مقولات جاهزة ومُعَلّبة تجاه مجموعات بذاتها، على شاكلة «الوزراء في الأردن كذا» و«النواب كذا» و«الأغنياء كذا» و«الاقتصاد كذا» و«نحن كذا»... ليصبح كل هذا في فكر الجماعة «طبعة»! والذي حصل هو أنّه أصبح من السهل علينا أن نُكرّس «نحن» ذات الصورة النمطية التي لا نرغبها عن أنفسنا ولا نريدها عنّا، عبر السماح لأنفسنا أو لآخرين باستهداف فئات أخرى غيرنا باختزال مريح وبسيط.

الخطورة تكمن هنا في أنّ طريقة التفكير والإدارة هذه تحمل سلبية طارئة لأيّ توجّه إيجابي من آخرين عندما يتحوّل كل شيء من حولهم بجزّة قلم إلى «كذا». ولهذا قرأت في تصريح عام مثلاً أنّ الأردنّ لم يقع فيه فساد، ولو حالة واحدة، في فترة الخمس سنوات الماضية، محاولة حثيثة لإدارة الانطباعات

يمكن تلخيص مفهوم «الانطباعات» (Impression) بأنّه فكرة أو رأي أو شعور، تُشكّل عن شيء أو عن شخص أو جماعة ما، والأرجح أنّه بُني على أسس تنقصها الأدلة والتوثيق، وتكوّن عبر فترة ليست بالقصيرة ومن دون تفكير. ويظلّ الانطباعات يطارده ضحيته في الوقت الذي قد تكون فيه الانطباعات غير صحيحة أو تنقصها الدقّة، ولتصبح بعدها عملية «إدارة الانطباعات» مسألة فارقة أو إشكالية.

ولأنّ الانطباعات يحوي ردوداً غير عقلانية أو عاطفية تشكّلت بوضع ظرفي وبشكل غير واع، فإنه سيوجد نتائج تراكمية وخيمة إن بقيت الانطباعات السيئة من دون معالجة. ومن هنا يمكن لكائن من كان ومن دون أدنى تردد أن يصف أو يتنطّح لوصف أي من شعوب العالم أو أي من مؤسساته وأفراده. فهل القول بأنّ الأردنيّ يتميّز بالتعليم وبالهندسة، أو بالجدية والمثابرة، حقيقة أم انطباعات؟ في هذا المثال تندمج الحقيقة بالانطباعات، لأنّ الأخير أصبح راسخاً عن الأفراد لدينا. كما يمكن وصف الأردنّ بالدولة المضيفة، وهو انطباعات آخر راسخ. ثمّ يحصل الارتقاء بالانطباعات إلى مرحلة التوصيف، كالقول أنّ الأردنّ بلد سياحي أو صناعي، أو اقتصاده خدماتي أو ريعي... وتتمّ الاستعانة بالأرقام كالإحصاء، بأنّ ١٣٠ ألفاً من القوى البشرية في الأردنّ من المهندسين المسجلين في نقابة المهندسين، وهكذا. وكلما زادت

«باسيفيك كنترولز» و«مايكروسوفت» تقدمان منصة لخدمات انترنت الاشياء



من اليمين: سامر ابو لطيف وديليب راهولان

قدمت «باسيفيك كنترولز» PACIFIC CONTROLS لحلول انترنت الاشياء والخدمات المدارة ومقرها في دبي، تعاوناً مع «مايكروسوفت» MICROSOFT، منصة «غلاكسي ٢٠٢١»، على «أزور» لتوفير حلول وخدمات انترنت الاشياء اكثر ذكاء للعملاء من الحكومات والشركات في المنطقة.

وقال ديليب راهولان رئيس مجلس الادارة التنفيذي والرئيس التنفيذي لباسيفيك كنترولز: «نهدف الى تحسين العروض المقدمة بالاستفادة من التقنيات المتكاملة لدى الطرفين، بما في ذلك دمج مركز مايكروسوفت لانترنت الاشياء، وخلق فرص التعلم الآلي لتحسين اداء الاصول، واستخدام الامكانيات الاخرى لمجموعة مايكروسوفت لانترنت الاشياء.» من جهته علق سامر ابو لطيف، المدير العام الاقليمي لدى مايكروسوفت الخليج: «يلتزم الطرفان بزيادة دمج التقنيات المتكاملة بشكل اكبر، والتي سيكون لها تأثير كبير في تحسين الحلول الرقمية بالنسبة لعملائنا».

٨٠٠ مشارك تنافسوا و١٢٢ ألف زائر استمتعوا

دور الساعات والمجوهرات قدمت منتجاتها الراقية والأنيقة وابتكارات امتدت على مساحة ١٤١ ألف م^٢ في معرض بازل

قدمتها دور الساعات برزت جلياً عدة ساعات غازل فيها المصممون المستقبل وشددوا على حرفيتهم وجدارتهم في عالم الساعات الراقية والدقيقة. حيث ظهرت مجموعة من الساعات التي تشف عن تروسها وحركتها الميكانيكية الداخلية فخراً واعزازاً ولا تخفي منها شيئاً في شهادة بصرية تعبر عن براعة مصنعيها، ورغم الكشف عن الحركة الميكانيكية لم يتأثر شكل هذه الساعات بل ازدادت جمالاً وأناقة مستقبلية.

مندوبو «البيان الاقتصادية» شاركوا كعادتهم بفعاليات المعرض ونقلوا على صفحاتها أجمل عروض الساعات والمجوهرات، ومقابلات مع أصحاب ومديري الشركات العارضة، مستطلعين آراءهم وتطلعاتهم.

احتضن معرض بازل للساعات والمجوهرات BASELWORLD أكبر مجمع للساعات في العالم مالكي شركات الساعات ومجمعيها، حيث استكشفوا أحدث ما عرض في عالم الساعات والمجوهرات وشهدوا تنافساً على أحدث الابتكارات والتقنيات.

وضم المعرض ١٨٠٠ مشترك واستقبل زواراً من القارات كافة وصل عددهم الى ١٢٢ ألف زائر. وغطى الحدث حوالي ٣٦١٠ صحافيين متخصصين.

وشهد المعرض هذه السنة إدخال الكثير من التعديلات والتحسينات عليه، فامتدت الابتكارات الحديثة على مساحة ١٤١ ألف متر مربع وتناوبت بين ١٤٦٠ منصة عرض. ومن بين كل التصاميم الجديدة التي



من اليسار: وائل السروجي
وياسم محمد (العطار)



نجيب كيوان



علي الفردان وكريمته هند



من اليسار: المهندس محمد الطيب،
تركي عبد الفتاح وغارو سركيسيان
(FIRST JEWELRY)



من اليسار: GINA SALVADOR



فاتشيه بكاليان (KUWAIT LUXURY)



من اليسار: أغوب ومهير اتاميان



من اليسار: هاروت ورافي ميسيريان
(CVSTOS)



جناح كريستيان ديور CD وفي الوسط ليندا الشخي



من اليسار: جورج صابونجيان، نازاريت صابونجيان، بيدروس
صابونجيان وجورج صابونجيان (GEORGI SABOUNJIAN)



جاد الحلبي (RADO)



يظهر السادة: محمد الجابر، وصفي طاهر ومصطفى الباشا



من اليسار: فيصل علم الدين، LELIO GAVAZZA، بيار كساب، KOLIA NEVEUX وفؤاد دريان (BVLGARI)



باتريك عون



من اليمين: علي العبد اللطيف ومهند العبد اللطيف



SANDRA SCHNEIDER



من اليمين: AED ADWAN



PIERRE LANNIER وميا نصر



من اليمين: عبدالله نصر الله ومهدي قاسمي



ميشلين نصار



سهل البلدي



من اليسار: رائد ابراهيم وحسام الجرد



MICHEL SANTSCHI وANGELA LANDONE



GEORG TSUI، والإعلامي الصيني داخل جناح EITYA



محمد ميران فيصل

Raynald Aeschliman (OMEGA):

If you create a new brand, you have to make the best watches with the best design and give the value for money

When in Switzerland, our correspondent met Raynald Aeschliman, Vice President - International Sales Director OMEGA who evaluated Baselworld for this year. He further talked about their presence in the Middle East and the way they foresee the future of Omega. Aeschliman said that they believe in the future especially that they have the right products and they are creating a collection of true models. Below is an account of the interview.

* How do you evaluate Baselworld for this year?

- It has been a difficult time not for business only, this year and last year it's been something quite of an insecure world on a geopolitical way. The emotion of buying a watch especially luxury watch plays a role in sales. In this fair, I was a bit scared about the moral of the people, yet, there are people that are confident on the ways of getting out of the dismorosity of the market. We believe in the future especially that we have the right products and we are creating a collection of true models.



* How is your new collection reflecting the spirit of Omega?

- In the last twenty years,

we've been steadily investing a lot in the movements.

The master chronometer certification and metrology certification, we started with one movement and now we brought six movements. This is a sign that we believe in the future, it is to rethink with new architecture and materials. The movement is nothing if you don't put a nice thing, it is like an engine. Our new Omega watches combine modern design with revolutionary innovation. Along with six master chronometer movements, there is also the introduction of new materials and techniques that bring an added edge of style to our iconic collections. The stylish Omega Seamaster Planet Ocean 600m pays homage to Omega's dive watch heritage. They are powered by Omega's revolutionary Co-axial movements, technological marvels that offer a reborn sense of exclusivity embraced by today's adventurous seafarers and aquanauts. These watches blur the boundaries between fashion and functionality.

* How the heritage is significant for Omega?

- It is a big pressure for us, if you create a new brand or you take over a new brand, you have to make the best watches with the best design as well as giving the value for money. Many brands try to do vintage watches and they are not selling. With respect to us,



whenever we do a vintage looking watch, we sell even more.

* What about your presence in the Middle East?

- The evolution we have done by changing some retailers and our distribution is exactly what we had to do because we must be at the top because people entering our stores await the same service and collection as in our stores outside the Middle East. Thus, in the last 20 years we were very active by doing a lot of things like the Omega Dubai Desert Classic because people there are the forefront of the fashion and luxury good segment.

* How do you foresee the future of Omega?

- We are going into a time that people would go and continue to celebrate their wrist by celebrating their emotions. We are achievers and in the good and bad times, we will continue to do so because it is linked with the value you have it. Your value is the same like an Omega.



سارة بركات (سواروفسكي SWAROVSKI):

نتطلع الى زيادة حصتنا السوقية في منطقة الشرق الاوسط

مديرة قسم العلاقات العامة والاتصال في سواروفسكي SWAROVSKI ساره بركات لاحظت اقبالاً وترحيباً واسعين من قبل الزبائن بالإصدار الجديد، وكشفت عن جديدها الساعات الذكية، متطلعة الى زيادة حصتها السوقية في منطقة الشرق الاوسط، معتبرة الاخيرة من الاسواق الواعدة.

■ ما أهمية مشاركتكم في معرض بازل العالمي لهذا العام وما تقويمكم لفعالياته؟

- أكثر ما يميز بازل هذا العام عن سابقه من وجهة نظرنا، توجهنا للدخول تدريجياً في عالم الساعات من خلال ما طرحناه من مجموعة مميزة تعود لعلامة SWAROVSKI AUTOMATIC WATCHES وللمرة الأولى، وإسمها "CRYSTALLINE HOURS" ويبلغ سعر الساعة الواحدة منها ألف يورو. الى ذلك، لاحظنا إقبالاً وترحيباً واسعين من جانب الزبائن بهذا الإصدار الجديد، بالإضافة الى جدينا هذا العام ساعات ذكية مزودة بتقنيات حديثة للنشاطات الرياضية SWAROVSKI ACTIVITY TRACKER JEWELRY ستعمل على إطلاقها في أسواق الشرق الأوسط في منتصف شهر أيار (مايو) المقبل، وتتمتع بأشكال جذابة ومرصعة بحبات الكريستال لتناسب جميع المناسبات اليومية للنساء وبمختلف فئاتهن العمرية.

■ كيف تصفون حصتكم السوقية في منطقة الشرق الأوسط؟

- تحقق علامة SWAROVSKI أداء جيداً في منطقة الشرق الأوسط ونطمح دائماً لزيادة حصتها السوقية، فضلاً عن تقديمها مجموعة مميزة من المجوهرات والحلي المتعددة الألوان والتي لاقت رواجاً واستحسان المستهلكين في الأسواق العربية لمواكبتها صيحات الموضة واستهدافها المرأة العاملة في مختلف المراكز والوظائف.

هذا وتعد منطقة الشرق الأوسط من الأسواق الواعدة ونحقق انتشاراً كبيراً فيها نظراً لوجود المرأة العصرية التي تسعى دائماً

لمواكبة متغيرات عالم الموضة. ■



L'ADRESSE HORLOGÈRE PARISIENNE



ROLEX

CARL F. BUCHERER
FINE SWISS WATCHMAKING

A. LANGE & SÖHNE
GLASHUTTE, GERMANY

AUDEMARS PIGUET
LE BRUNNEN

BAUME & MERCIER
MAISON FONDÉE EN 1830

Bell & Ross
FINE INSTRUMENTS

J. BLANCPAIN
FABRIQUEUR DE HAUTES HORLOGES

Breguet
PARIS 1785

B
SWISS

Chopard

FREDERIQUE CONSTANT
GENÈVE

GP
GIRARD-PERREGAUX
MAISON FONDÉE EN 1791

Glashütte
ORIGINAL

HAMILTON

IWC
SCHAFFHAUSEN

J. LE COULTRE
JAEGER-LECOULTRE

LONGINES

MIDO
SWISS WATCHES SINCE 1904

MONT
BLANC

Moser & Co
VERY RARE

ORIS
SWISS MADE SINCE 1904

PANERAI

PARMIGIANI
REGGIO EMILIA

PIAGET

Piray

RADO
SWITZERLAND

ROGER DUBUIS
SWITZERLAND

TISSOT
SWISS MADE SINCE 1854

TUDOR

ULYSSE NARDIN
SWITZERLAND

VACHERON CONSTANTIN
MAISON FONDÉE EN 1755

VULCAIN
SWITZERLAND

ZENITH
SWITZERLAND

BUCHERER

1888

12, BOULEVARD DES CAPUCINES - PARIS 9^E

BUCHERER.COM



جورج بشارة (شركة زينيت لساعات ZENITH)؛

لا منافس لعلامتنا على مستوى الجودة في التصنيع والتصميم والأسعار التنافسية

أحد المدير الإقليمي لمنطقة الخليج والشرق الأوسط في شركة زينيت لساعات - ZENITH جورج بشارة ان لاخطر على الساعة الميكانيكية السويسرية الأصلية، وان التحدي الأكبر خلال السنوات الماضية كان اكتشاف مواد جديدة لعملية التصنيع، وكشف ان TAG HEUER الشركة الشقيقة لـ ZENITH، أطلقت ساعة ذكية يمكن تحويلها الى كلاسيكية وميكانيكية تجاري المتغيرات في عالم التكنولوجيا، معتبراً ان الإمارات وقطر والكويت تشكل الأسواق الأكثر مبيعاً لعلامة ZENITH، كاشفاً عن خطة تسويق استراتيجية تتوافق مع كل منطقة، مبدئياً نفاؤه بمستقبل العلامة، حيث لا منافس لها على مستوى الجودة في التصنيع والتصميم والأسعار التنافسية.

بالنسبة اليكم في منطقة الشرق الأوسط على مستوى حجم المبيعات؟

- تشكل أسواق الإمارات، قطر والكويت الأكثر مبيعاً لعلامة ZENITH حيث تتركز أعمالنا وتركز على سكانها المحليين، يضاف اليها إمارة دبي التي تعد نقطة جذب للسياح من مختلف دول العالم.

جودة وتنافسية

■ في ظل المنافسة الحادة، ما هي استراتيجيتكم التسويقية لتعزيز حضوركم في منطقة الشرق الأوسط؟

- لدى الشركة خطة تسويق استراتيجية تتوافق مع كل منطقة، مع حرصنا على ان تكون عملية التسويق مباشرة مع الزبائن عبر التواصل معهم، وذلك من خلال تنظيم حفلات ولقاءات في عدد من الأسواق العربية كالإمارات والكويت وقطر.

■ كيف تنظرون الى مستقبل علامة ZENITH في منطقة الشرق الأوسط؟

- نحن جد متفائلون بالمرحلة المقبلة بحيث لا توجد ساعات تنافس ما تطرحه علامة ZENITH على مستوى الجودة العالية في التصنيع والتصميم والأسعار التنافسية. ولكن هذا لا يمنع أننا في سعي دائماً للتوسع بمنتجاتنا والارتقاء بعلامتنا الرائدة في عالم

الساعات والمزج بين التصاميم العصرية والكلاسيكية في أن.

الى ذلك وبرغم الظروف العالمية الصعبة والنظرة التشاؤمية حقق معرض بازل في دورته الحالية نقلة نوعية

مما سيرتد انطباعاً ايجابياً لدى المشاركين والزوار. ■



العالم من بينها فرعان في كل من دبي والدوحة.

■ هل أطلقت ZENITH مؤخراً تصاميم تحاكي التوجه الجديد للتصاميم العصرية المواكبة لأحدث صيحات الموضة؟

- تعد علامة ZENITH بين خمس شركات ساعات في سويسرا تصنع مختلف الأجزاء الداخلية للساعة في المصنع الخاص بها، بمعنى انها لا تستورد أي قطعة من شركات أخرى، وبالتالي أصبح التحدي الأكبر خلال السنوات الثلاث الماضية اكتشاف مواد جديدة في عملية التصنيع، حيث عمد الكثير من الشركات الى إضافة مواد مستحدثة في صناعتها.

وفي ظل تطور نمط الحياة العصرية أصبح هناك توجه أكبر نحو الساعات الذكية المتصلة بالهواتف المحمولة، ولكنها لا تشكل أي خطر على الساعة الميكانيكية السويسرية الأصلية كون الأولى تصنف ضمن فئة الأكسسوار.

كلاسيكية تجاري المتغيرات

■ في رأيكم هل موضة الساعات الذكية ستدوم لمرحلة مؤقتة؟

- من الممكن ان يستمر هذا التوجه ويحظى بإقبال واسع ولكن لا يمكن لهذه الساعات العصرية ان تحل مكان تلك

الكلاسيكية، وفي هذا الإطار عمدت HEUER الشركة الشقيقة لـ ZENITH الى

إطلاق ساعة ذكية يمكن تحويلها الى كلاسيكية وميكانيكية، تجاري المتغيرات الطارئة في عالم التكنولوجيا.

■ ما هي أهم الأسواق



محدد للتوجه العام للموضة

■ كيف تقيمون فعاليات معرض بازل العالمي لهذا العام؟

- يعتبر «بازل» المعرض الوحيد والأعرق الذي يضم عدداً كبيراً من الشركات لإطلاق جديدها في عالم الساعات والمجوهرات، وهو معرض عالمي ينظم منذ ٤٠ عاماً ويمثل أهمية كبرى بالنسبة الى مختلف شركات صناعة الساعات حول العالم، باعتباره محطة أساسية تحدد التوجه العام للموضة على مدار السنة.

■ الى أي مدى هناك طلب على قطاع الساعات والمجوهرات في منطقة الشرق الأوسط؟

- تشكل منطقة الشرق الأوسط جزءاً من هذا العالم، والذي بفضل التطور التكنولوجي يتمكن أي انسان من الإطلاع على أحدث التصاميم والأسعار والتعرف على كل ما هو جديد. وبالتالي الإقبال والطلب على المنتجات هو نفسه في مختلف المناطق والدول، في حين ان الزبائن العرب ومن بينهم الخليجيون يولون أهمية كبرى لشراء الساعات والمجوهرات التي تعود لعلامات مشهورة، مما يرفع من أداء الأسواق الأجنبية وزيادة حجم مبيعاتها.

لا خطر على الساعات السويسرية

■ كيف تنظرون الى انتشار علامة ZENITH في منطقة الشرق الأوسط؟

- تنتشر علامة ZENITH في معظم الدول العربية، ولكن أعمالنا تنشط في عدد معين من الأسواق مثل الكويت، الإمارات وقطر نظراً للحروب والأوضاع المضطربة التي تشهدها العديد من دول المنطقة. ولعلامة ZENITH أربعون نقطة بيع في منطقة الشرق الأوسط وعدد كبير من الزبائن أصحاب محال التجزئة، بالإضافة الى ٢٥ فرعاً MONO BRAND منتشرة في مختلف دول

Sylvain Dolla (CEO - Hamilton):

Our success is based on mechanical watches with our own calibre

Sylvain Dolla, CEO - Hamilton, was among the prominent people who participated in Baselworld 2016. Dolla evaluated Baselworld and talked about their recent realizations. He further gave us an idea about the main challenges they are facing in the region and the specifications that differentiate their brand watches as compared to others. Below is the Q & A.

*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- It will be a record high in terms of number of meetings. The first day was great especially that we met people from all around the world so we feel confident for this Basel fair.

*** What are your recent realizations?**

- We are launching 60 new references, one new collection is called Broadway which offers three distinct versions: a 40 mm day date quartz option, a 42 mm day date automatic option and a 43 mm auto chrono. All have a unique case and architecture that is all about taut, powerful lines. The clean, sleek black dial faces are built along vertical lines contributing to a pleasing upward looking effect. We are also launching an ISO certified diver watch called the Khaki Navy Frogman.

It is a purpose-built diver that was the choice of the U.S. Navy in the first half of the 20th century for its tactical dive teams. It was also an important model in the history of Hamilton on the silver screen, being the first watch from the brand to appear in a motion picture. The flagship version of the Hamilton Khaki Navy Frogman re-release has a 46mm titanium case with a red, unidirectional rotating bezel marking out 60 minutes and ten-

minute integers in a clear, retro-militaristic font, with a triangular indicator replacing the zero/sixty marker. The Hamilton Khaki Navy Frogman has a black dial with applied indexes with Super-LumiNova luminescence. The hour and minute hands are sizeable and feature the same luminescence as the dial, and there is a small date window between four and five o'clock. The crystal is sapphire with an antireflective coating. Immediately noticeable is the locking crown guard which, in addition to the black rubber strap, hints at serious diving abilities. The prices of our watches are between 500 and 2000 dollars.

*** Are you planning to launch any watch that is convenient with the technology trend?**

- No, our success is really based on mechanical watches with our own caliber so it would be crazy to go out of this fantastic boulevard that is ahead of us. Nevertheless, we are interested in integrating new technologies in our core lines such as the



pilot watches, but not in so-called smartwatches, which in the end are more related to consumer electronics products than watches.

*** How do you evaluate your presence in the Middle East?**

- In Middle East we have a very well balanced geographical sales. We have very strong presence in Lebanon with our distributor Atamian, we are growing very fast at the moment in Jordan, Saudi Arabia, Kuwait, Iraq, Egypt, Kurdistan. Through our distributor Rivoli we have also a solid distribution in UAE, Oman, Bahrain and Qatar.

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

- In the past two years, the challenge was to continue to manage growth in a qualitative way instead of over distributing. I don't see risk and challenges, the figures are good and positive. We just have to increase the distribution in terms of visual presence and thus we are very confident that the Middle East will do well this year.

Gianfilippo Versari (U - Boat):

We don't follow fashionism or trends but we just do what we like

Behind every U-Boat creation is a story of inspiration & style. The collections are known for their quality selection of material and craftsmanship.

Gianfilippo Versari, Int'l Public Relation at U-Boat evaluated Baselworld 2016, discussed some of the challenges facing the watch industry and stated their preparations to address the feminine audience.

*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- We are present in Baselworld since roughly seven years now in a row. Many journalists come to the exhibition and we do have clients and appointments so I believe it is going well.

***In your opinion, what are the trends upon which Businessmen chose watches?**

- Businessmen chose watches in terms of style. Our designer Italy Fontana doesn't follow a trend so he prepare watches for himself and for other people so at the end of the day we do not care what competitors do, we don't follow fashionism or trends. We just do what we like. U-Boat is different from the others, they look into each other and normally try to follow the trends. Instead, we start the adventure of U-Boat creating watches oversize that usually other brands never take into consideration. Our creativity is completely free.

*** How do you compare the sales improvement of men watches compared to that of women?**

We do have a section of ladies watches. At the beginning our watches were more for masculine audience because our identity is really strong and of character.

Now, we are preparing watches for ladies as well of smaller sizes compared to those of men and they are appreciating our creation.

***What are the challenges currently facing the watch sector?**

- The technological environment, the watch no more is necessary, if I want to watch time I can get the mobile phone and see it. The watch became an accessory and people need to understand that there is a concept behind the watch and they need to go towards it.



علي حسين الفردان (رئيس مجوهرات الفردان - قطر)؛

المواطن القطري مواكب لصيحات الموضة ويقتني أحدث تصاميم الساعات



نمثل ٧٦ علامة ساعات تلقى رواجاً في السوق المحلية

منذ تأسيسها عام ١٩٥٤ في العاصمة القطرية، اشتهرت شركة الفردان للمجوهرات بتقديم أرقى المجوهرات والساعات في العالم الى سكان منطقة الخليج وتمكنت بقيادة وإشراف حسين الفردان من اكتساب سمعة رائجة في هذا المجال، وتمكنت من توفير قطع نادرة وحصرية وفاخرة بحسب الطلب. واستطاع علي حسين الفردان استكمال مسيرة والده، فتنشر اليوم صالات عرض مجوهرات الفردان في كافة أرجاء قطر والمملكة العربية السعودية وهي جاهزة دائماً لتلبية متطلبات الزبائن وارضائهم. تمكنت مجلة «البيان الاقتصادية» من الالتقاء برئيس مجوهرات الفردان ALFARDAN JEWELLERY علي حسين الفردان خلال تغطيتها لمعرض بازل وورلد في سويسرا وهو أحد أهم الشخصيات البارزة في عالم الأناقة والساعات والمجوهرات الفارهة والذي توقع تراجعاً ضئيلاً لحجم مبيعات المجوهرات والساعات خلال العام الجاري بسبب الأوضاع الاقتصادية المتردية، وان تحافظ الشركات صاحبة التصاميم الجديدة على حجم مبيعاتها المتحقق، واجداً ان المواطن الخليجي بالاجمال والقطري بالتحديد مواكب لصيحات الموضة ويقتني أحدث تصاميم الساعات، مشروطاً ادخال علامات جديدة في حال كانت تعود لدور شهيرة .

– من الممكن إدخال علامات جديدة شرط ان تعود لدور شهيرة أو شركات مجوهرات معروفة بتصاميم فريدة من نوعها.

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٥ وما هي الاستراتيجية المعتمدة للمحافظة على أداء جيد؟

– العام الماضي كان من أفضل الأعوام بالنسبة الينا، ولكن من المتوقع ان تحمل ٢٠١٦ معها بعض الصعوبات، إنما حتى الآن مؤشراتنا وبياناتنا ونتائجنا المحققة تنبئ بأنها شبيهة بتلك المحققة خلال ٢٠١٥. ■

التصاميم الجديدة حضور قوي وراسخ وان تحافظ على حجم مبيعاتها بالرغم من كل الظروف.

■ ما هي العلامات الأكثر إقبالاً في السوق القطرية؟

– نحن كمجوهرات الفردان نمثل ٧٦ علامة ساعات تلقى رواجاً في السوق المحلية، بحيث ان المواطن القطري يواكب صيحات الموضة ويسعى الى اقتناء أحدث تصاميم الساعات. اضافة الى كونه يرغب باقتناء مجوهرات فاخرة وأنيقة وينسحب الامر ذاته على الزبون السعودي.

■ هل لديكم نية في توسيع علامات الساعات لديكم؟

■ ما هو تقييمكم لمعرض بازل العالمي خلال هذا العام؟

– نتوقع تراجع حجم المبيعات هذا العام مقارنة بالعام الماضي، نتيجة الأوضاع الاقتصادية الصعبة وتراجع أسعار النفط عالمياً، والتي انعكست بالتأكيد على أعداد المشاركين الخوولة هذا العام.

انما بالنسبة الينا فقد شاركنا مؤخراً في معرض قطر للساعات والمجوهرات الذي يمكن وصفه بالنجاح بمختلف المقاييس لذلك أنا شخصياً متفائل جداً. هذا وأتوقع ان يكون للشركات صاحبة



محمد عثمان الحصيني (شركة الحصيني التجارية - السعودية)؛

نقوم بحملات تسويقية واعلانية حفاظاً على حجم مبيعاتنا

المدير التنفيذي في شركة الحصيني التجارية وكيلا العديد من علامات الساعات المشهورة محمد عثمان الحصيني وصف حركة معرض بازل العالمي بالخجولة، وكشف عن حملات اعلانية وتسويقية انطلقت بها الشركة في محاولة للحفاظ على حجم مبيعاتها. معتبراً ان العلامة هي التي تحدد مستوى المبيع، مبرزاً السعي الى افتتاح محلات وفروع جديدة داخل السعودية.



■ كيف تقيمون فعاليات معرض بازل العالمي لهذا العام وما هي توقعاتكم له؟

– شهدت الاعمال والتبادلات التجارية انخفاضا في بداية هذا العام وفي مختلف القطاعات، طاول حركة بيع الساعات ذات العلامات المشهورة فانعكست تواضعا على فعاليات هذا المعرض الذي شهد حركة زوار خجولة.

■ في رأيكم، إلام تعود اسباب هذا الانخفاض وما هي استراتيجيتكم للمحافظة على موقعكم؟

– انعكست نتيجة الازمة الاقتصادية العالمية وتراجع اسعار النفط في الآونة الاخيرة على قطاع الساعات بمختلف انواعها، ما دفعنا للبحث عن سبل لتعزيز مبيعاتنا عن طريق الحملات التسويقية



المملكة العربية السعودية، بالاضافة الى علامات فارهة حصلنا على حصيرة بيعها مثل BREGUET السويسرية، HARRY WINSTON وغيرها.

■ هل لديكم اي خطط جديدة؟

– نسعى دائما الى التطور والنمو ونعمل على افتتاح محلات وفروع جديدة داخل المملكة، لإيماننا انها مرحلة عابرة وستعود الاوضاع الى مسارها الطبيعي في القريب العاجل. ■

والاعلانية وتقديم العروض، في محاولة منا للحفاظ على استقرارها.

■ ما الاستراتيجية التي تعتمدها لإقناع المستهلك باختيار علامتكم دون سواها في ظل تزايد اعداد العلامات الشهيرة؟

– العلامة التجارية هي التي تحدد مستوى المبيع في الكثير من الاحيان، حيث ان العديد من الزبائن يرغبون في اقتناء ساعات تعود لعلامات محددة وذلك بحسب شخصية كل فرد وذوقه.

■ ما هي الوكالات التي تمثلونها؟

– نمثل كشركة الحصيني التجارية الكثير من العلامات الشهيرة مثل: LONGINES, TAG HEUER, PHILIPPE CHARIOL, MONT BLANC, OMEGA في



AUREATE TOURBILLON

Lelio Gavazza

(Regional Managing Director, Europe, Middle East & Africa BVLGARI):

We are a watch maker and the king of jewellery

Al Bayan Magazine met Lelio Gavazza, Regional Managing Director, Europe, Middle East & Africa BVLGARI during Baselworld 2016. He evaluated their presence in the Middle East as well as Baselworld for this year. He further gave our correspondent an idea about the main title of Bvlgari for this year. Gavazza said that they are very strong in color stones jewelry as well as in watches for female and male which suit both the Middle Eastern and European people. Below is an account of the interview.



* How do you evaluate Baselworld for this year?

- It is one of the most important shows, it is the place where we do most of our business. Despite the economical situation, we are still doing good and this year was quite successful for us.

* How do you evaluate your presence in the Middle East?

- We are in the Middle East since a longtime. We are present in UAE, Kuwait, Bahrain, Qatar, Saudi Arabia, Lebanon, Jordan. Middle East is one of the best markets for Bvlgari. Middle Eastern people love Bvlgari, and our product.

* How do you think the oriental taste regarding jewelry is different than the European one?

- The brand is always the same, we sell the same product all over the world and all range of our product find the right customers both in Europe and middle east

* The sales of Bvlgari are mainly from males or females?

- We are a feminine brand because we did jewelry which is bought by female but we are very strong in men watches as well especially that we are a watchmaker in the market because we can create a watch in-house.

* What will be the main title of Bvlgari for this year?

- Italia boldness, we take inspiration from our history. There is a strong connection between our design and the history that comes from the city of Rome and everything we do is related to the DNA that comes from the Roman Emperor. It is worth mentioning that we will be expanding in Iran and Africa.



بيار كساب (مدير عام بولغاري BVLGARI - السعودية):

علامتنا تتصدر المرتبة الأولى في السوق السعودية



وصف مدير عام بولغاري BVLGARI للساعات في السعودية بيار كساب معرض بازل العالمي بالمنصة لإطلاق أحدث التصاميم في عالم الساعات، وأبرز تمايز العلامة بإطلاقها ساعة SERPENTI WATCH، مشيراً إلى ثبات معدلات بيع الساعات في المنطقة العربية، لافتاً إلى تصدر علامة BVLGARI المرتبة الأولى في السوق السعودية. وبعد الاطلاع على أجوبته تتساءل كم هي محظوظة العلامات التي يمثلها بيار كساب لا سيما علامة BVLGARI التي تتصدر المرتبة الأولى في المملكة العربية السعودية ولسنوات عديدة.

ساعة بتصميم مميز

■ كيف تقيمون فعاليات معرض بازل العالمي هذا العام وما الهدف من مشاركتكم فيه؟



- يشكل هذا المعرض الذي يعقد منذ سنوات عدة مركزاً لالتقاء جميع العلامات الشهيرة داخل سويسرا وخارجها. كما يعد بمثابة منصة لإطلاق أحدث التصاميم في عالم الساعات والمجوهرات، مما يوجد منافسة قوية بين الشركات العارضة. وبالإجمال يعد التصميم المميز أحد أهم المقومات الجاذبة لاختيار ساعة دون سواها، وبالنسبة إلى فئة النساء أصبح اقتناء الساعة تكملة للمجوهرات والأكسسوارات، لذا أطلقت علامة بولغاري BVLGARI ساعة SERPENTI WATCH ذات التصميم المميز الذي يمزج بين الساعة والسوار في آن.

أولى في السعودية

■ تركز هذه المعارض على أسواق الشرق الأوسط نظراً للقدر الشرائية المتوافرة فيها، بم تعلقون؟

- في السابق كان التركيز الأكبر على السوق الأميركية، لكن في الفترة الأخيرة تراجع الطلب على الساعات الباهظة الثمن هناك، في حين استمرت الدول العربية بما فيها الخليجية في المحافظة على معدلات بيع ثابتة نظراً لرغبة المواطن العربي باقتناء الساعات الفارهة لأهم الماركات العالمية.

وبالنسبة لعلامة BVLGARI فإنها تتصدر المرتبة الأولى في المملكة العربية السعودية ولسنوات عديدة، ذلك نتيجة الخدمة المميزة التي نقدمها. كما تحظى منتجاتنا بإقبال كبير من المستهلكين السعوديين وهي تتناسب واحتياجات مختلف الشرائح الاجتماعية.

تصاميم جاذبة

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية للسوق السعودية؟

- تحرص علامة BVLGARI على مفاجأة زبائننا بتصاميم وأشكال جديدة اهتماماً منها بتقديم الأفضل وكسب ثقة العملاء الأوفياء لمنتجاتها. ■





فقط مع بروج للتأمين

تبقى متفائلاً في كل الظروف

تميزت شركة بروج للتأمين ، ومنذ تأسيسها، باتخاذ الصدق، الثقة والشفافية منهجاً واضحاً في كافة تعاملاتها، فحظي عميلها بتميز خاص جعله يشعر بل يعيش معنى الأمان كواقع ملموس لا كحلم يسعى لتحقيقه. لمزيد من التفاصيل تفضلوا بزيارة أحد فروعنا في المملكة أو موقعنا على الإنترنت.

فرع الخبر

هاتف: ٧١١٧٤٩٨ (١٣-٩٦٦+) فاكس: ٢٦٦١٥٩٨ (١٣-٩٦٦+)

ص.ب ١٦٩١ الخبر ٢٥٩١٣ المملكة العربية السعودية

فرع جدة

هاتف: ٦٥٢٩١٢١ (١٢-٩٦٦+) فاكس: ٦٥٢٩١٣٦ (١٢-٩٦٦+)

ص.ب ٧٤٢ جدة ٢١٤٢١ المملكة العربية السعودية

المركز الرئيسي: الرياض

هاتف: ٢٩٢٨٢٨ (١١-٩٦٦+) فاكس: ٢١٧٢٣٥٠ (١١-٩٦٦+)

ص.ب ٥١٨٥٥ الرياض ١١٥٥٣ المملكة العربية السعودية

www.burujinsurance.com

المهندس محمد الطيب (مدير عام FIRST JEWELRY - السعودية):

نعمد سياسة إرضاء الزبائن وتقديم خدمات متخصصة ذات جودة عالية



في حديثه الى «البيان الاقتصادية» يؤكد لك المهندس محمد الطيب مدير عام شركة الأول للمجوهرات FIRST JEWELRY الخبير المتعمق في صناعة وتجارة المجوهرات لاسيما تجارة الساعات وماركاتها العالمية والذي تمكنه خبرته من معرفة أذواق وقدرات الزبائن وأية علامات تتناسب مع مختلف الفئات الاجتماعية.

ولاحظ المهندس محمد الطيب تراجع عدد المشاركين والزوار بفعاليات معرض بازل العالمي، ولفت الى اعتماد سياسة إرضاء الزبائن وتقديم خدمات متخصصة ذات جودة عالية، عازياً تراجع الطلب على الكماليات ومنها الساعات والمجوهرات الى الأزمة الاقتصادية العالمية. وفي ما يلي أجوبة الطيب على أسئلتنا:

استراتيجيات لإرضاء الزبائن

■ كيف تقيمون فعاليات معرض بازل العالمي ٢٠١٦؟

تختلف الشركات المشاركة في المعرض من حيث حجمها وقوتها وأدائها، فبعضها يتميز بالجودة وتطبيق المعايير واستحواذها عدداً كبيراً من الزبائن، مقارنة بأخرى لا تملك هذه المقومات، وبالإجمال لمسنا من خلال مشاركتنا هذا العام تراجعاً في أعداد الزوار والمشاركين نتيجة تردي الأوضاع الاقتصادية حول العالم.

سر النجاح

■ ما الذي يميز شركتكم عن مثيلاتها في المملكة العربية السعودية؟

سر نجاحنا اعتمادنا سياسات واستراتيجيات مختلفة لإرضاء الزبائن وتقديم خدمات متخصصة ذات جودة عالية وليس فقط بهدف البيع، وهذا بإمكانه إحداث فرق على المدى الطويل.

إدخال علامات متوسطة

■ ما هي العلامات التي تمقلونها في السعودية؟

نحن وكلاء عدد من الماركات منها: LOUIS ERARD، IWC، PATEK PHILIPPE، ULYSSE NARDIN. ولا نبحت في الوقت الحالي إضافة علامات جديدة كوننا مكتفين بالماركات الموجودة لدينا ونحاول التركيز عليها، بالإضافة الى سياسة الشركة في عدم أخذاي وكالة من اي شركة موجودة في المملكة، بحيث ان معظم الوكالات العالمية ممثلة من قبل شركات، ولكننا ننظر في إدخال بعض العلامات المتوسطة التي تناسب مختلف الفئات الاجتماعية.

■ كيف تنظرون الى حجم المبيعات في المملكة العربية السعودية في ظل أزمة تراجع أسعار النفط؟

تشهد المرحلة الحالية تراجعاً في الطلب على العديد من السلع وليس فقط على الساعات الفارهة، بحيث أنه عند حدوث أي أزمة اقتصادية تتراجع أسعار السلع غير الأساسية نتيجة التخوف وترقب المتغيرات.

خطة توسعية

■ كم يبلغ عدد نقاط البيع لديكم وهل لديكم النية للتوسع؟

لدينا حالياً نقطتا بيع في الرياض وجدة ونبحت في خطة توسعية للسنوات المقبلة وبزيادة مراكز البيع في كل من الرياض وجدة، بالإضافة الى افتتاح فروع في مكة والمدينة المنورة. ■



الأناقة أو لا شيء

HUBLOT تترين بـ BERLUTI



تانيا كساب - HUBLOT

اجتمع جلد البندقية الذي تُعرف به BERLUTI وغشاء عققه الشهير مع إبداع HUBLOT في صناعة الساعات، فأبصرت النور ساعات CLASSIC FUSION. ولا شك في ان انصهار خبرات الشركتين يميّز هذا الإصدار المحدود عن سواه بطابع جريء واستثنائي.

«الأناقة أو لا شيء». الجلد مادة لطالما استخدمت في صناعة أحزمة الساعات ولكن أردنا تخطي المقاربة التقليدية في استعمال الجلد واختيار الجلد الأشهر في العالم. وبالطبع كان اختيارنا لـ BERLUTI بديهاً.

يجسد هذا التعاون إذاً بين HUBLOT، دار صناعة الساعات المخضرمة و BERLUTI دار صناعة الأحزمة المتميز والأسلوب الاستثنائي.

HUBLOT

BIG BANG UNICO SAPPHIRE ALL BLACK

اللون الأسود يصبح شفافاً بالكامل

بعد مرور عشر سنوات على إطلاق مفهوم ALL BLACK، وللاحتفال بعيد هذه الصبغة الحالية التي لا بد من اعتمادها، تقلب HUBLOT القواعد الطبيعية. وتستخدم الشفافية لتعزيز مفهوم جديد بين الظاهر منها والخفي. فمع ساعتها الرمزية، تقدّم الماركة مقاربة جدلية جديدة للظاهر والمخفي الشفافية. فالجهة الخارجية للساعة باتت الآن خفية، ليتم الكشف عن هيكل الساعة وحركتها بشكل واضح تماماً. وقد استخدمت هوبلو من خلال مزيج من المواد والقوام واللمسات النهائية ساعة مفهوم ALL BLACK. فساعة BIG BANG UNICO SAPPHIRE ALL BLACK لإعادة تفسير مفهوم ALL BLACK.

هي في الوقت عينه متسمة بالشفافية ومكسوّة باللون الأسود بالكامل.

أما الميزة الإضافية المثيرة للاهتمام فهي إنها لا تمتص أي ضوء، بل تدع الأشعة تخترقها بكل بساطة. وبالتالي تجسد هذه القطعة التباين الحاد بين الظاهر والمخفي، أي تلاقي المرئي مع المستتر في آن معاً.



Yann Gamard (Glashütte Original):

We produce elegant watches and substance is our main title for 2016

Yann Gamard, President – Glashütte Original, interviewed by Al Bayan Magazine during Baselworld 2016 held in Switzerland. He evaluated Baselworld for this year and their presence in the Middle East. He further gave our correspondent an idea about the specifications that differentiate their brand watches as compared to others. Below is the Q & A.

*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- In the previous year, we launched a specialty movement while this year we launched a new core movement, which defines the basis for a new generation of timepieces coming from our manufactory - so it is hardly comparable. We are quite happy about the positive feedback and the response we get from bloggers, journalists, retailers, etc...

*** What differentiates your brand watches as compared to others?**

- We are not Swiss, but we are German. So we bring a German mind set to many aspects of watchmaking: It's the quest for perfection, the constant striving for excellence and innovation, the love of precision and reliability and a product design that is beautiful, pure and functional at the same time. We are a high end top quality watch brand, and we pay great care and attention to every single step in the manufacturing process of the watch. The production process itself is highly integrated, which allows us to produce more than



95 percent of all components including the fine dials of our watches in-house, and obtain the balance from our Swatch Group companies in Switzerland. The key to our watches is that they are very complicated on the inside – yet easy to use and very robust - but very simple on the outside.

*** How do you compare the sales improvement of men watches compared to that of women?**

- In the whole 170 years of Glashütte Original, we have produced and sold more watches to women than to men. In the last 25 years after the Berlin wall came down we have gained our 5th life. We started a new conquest of the world so we thought we should actually reposition ourselves through high end mechanical watches which are in general more preferred by men. Women want to have great watches but they want more than just high end mechanical watches. They like the look, durability, ease of use etc... We have a broad portfolio: we have men's watches and ladies watches, vintage collection, watches that are bought by men



and women, high end and very complicated pieces.

With our new Calibre 36 we have created a core movement which will be the basis for a new generation of timepieces by Glashütte Original. When developing this new movement we have followed a very holistic approach. We wanted to create the perfect balance between: extreme stability - in rate as well as overall construction; maximum precision; an extended running time of 100 hours; and an aesthetic of timeless beauty. It took us over three years to do it. Each watch with the new Calibre comes with a promise from us that every customer receives in form of a certificate when they buy the watch. It assures that the watch has been tested to the highest possible degree within our manufactory.

*** What will be your main title for 2016?**

- Substance! We believe that the watch industry went to full transparency, refocusing on high functionality rather than on playful elements especially with consumers looking for permanent and lasting values, when they make a purchase.

Hediye Gülden Ozgur (Arikan, Wainer, Quantum, Slazenger):

The quality of our watches and innovation synergy are our proud and commitment

Arikan watches are known for their high quality product, delicate technical details and innovative designs. Every brand represents a unique studied product at a competitive price. To know more about Arikan brands, their specifications & characteristics, following is the interview conducted with Mrs. Hediye Gülden Ozgür, Marketing Manager of the company.

*** What are your expectations from Baselworld?**

- Increasing our sales points around the world and extending our markets especially in the Middle East since we have so many clients and sales points for our three brands that are available there.

*** What differentiates your brand watches as compared to others?**

- Arikan is an independent family watch group founded in 1985 and has become one of the top player in international watch market. The quality of our watches and innovation synergy are our proud and commitment all over the world. Luxury does not mean affording more for having it. After 30 years experience in watch industry our main aim was creating Swiss Made watches with modest prices. Main precious of Wainer is that, a Swiss Made watch can be affordable. Wainer's designs are different from other Swiss Made brands, as it's been, more fashionable than other familiar styles. Simply more sportive Swiss Made watches. Combining high quality elements with master technics, aesthetics and functionality. Wainer always followed its own passion as to create extraordinary Swiss Made timepieces than the classical design style. To ensure Wainer watch is extraordinary we developed high technics of watchmaking by our expertise. Every timepiece reflects the enchanting harmony and innovative techniques in every detail. Swiss watchmaking heritage is an art of watch which gives timeless style and high quality features in design to each Wainer watches. Each Wainer watch has long months of hand assembling and finishing process made in Switzerland. All watches from design to mechanism are checked and tested by professional technical team to ensure optimal quality of Wainer's long-term reliability. Wainer watches are characterized by their functionality and aesthetic design combined with high quality elements and finest Swiss Craftsmanship. High Quality elements of Wainer are: Swiss movement, high quality materials, Swarovski Stones, genuine leather, water resistance up to 50-100 meters, Anti-reflective sapphire crystal. On the other hand, Quantum watches are designed to appeal to the people who enjoy exploring the limits of their capabilities, from divers and pilots to adventurers everywhere. Bringing together high-quality materials, advanced production techniques and innovative designs at competitive prices, Quantum watches are seen as a symbol of unique style and complication details. Furthermore, Slazenger watch collections are durable, sporty and playful, intended for contemporary everyday wear. The new range of Slazenger watches feature robust, trendy, sporty designs with multifunctional movements, these watches will remain connected with sports fans at every level.



COSKUN ARIKAN & HEDIYE GULDEN OZGUR



- **Dr. Christian Kurtzke**, CEO of the **Porsche Design Group** discussed, during Baselworld, the new focus of the group's watch division. He said that every era has its opportunities and that they are currently experiencing a period of established players making significant changes to their price structures and communication strategies. "We believe that the current market developments will raise some serious authenticity issues from a customer viewpoint and customers in the future will increasingly ask what they are willing to pay for and how much they are willing to pay". **Kurtzke** further declared that they are well-established as part of the **Porsche Design** lifestyle Group to appeal to various target groups with their strong brand, unique design expertise and attractive price-performance ratio. **Kurtzke** stated that their watch making history along with their undisputed performance, design and functionality differentiate them from other brands in the sector. "We are investing heavily in expanding the **Porsche Design** Time pieces brand by training staff and providing adequate product presentations and events". Concerning their collection, he announced that they are offering specialist retailers two collections-the chronotimer Collection and design-oriented 1919 Collection.



- **Marc A. Hayek**, CEO of **Breguet**, **Blancpain** and **Jaquet Droz** talked about their technical innovation, commitments, creativity and new timepieces for women. He said that 2016 culminates years of research in acoustics with commercialization of the Tradition Répétition Minutes Tourbillon. "The watch we present now is reengineered and benefits from improvements, especially in the striking mechanism and magnetic regulator".

Hayek added that **Breguet** also has a rich legacy of haute horlogerie for women and that they have enhanced their women's watches with elegant creations and movements with **Breguet's** latest technologies in the Tradition, Classique and Reine de Naples collections. He further declared that the Petite Heure Minute Thousand Year Lights is an example of **Jaquet Droz** expertise in artistic craftsmanship that they have strongly developed in recent years. With respect to **Blancpain's** major debut in 2016, **Hayek** proclaimed that Ladybird spotlights the women's collection, where **Blancpain** presents a new movement for its Ultraplate models, with the latest technical innovations for contemporary active women.



- **Laurant Ballesta**, a marine biologist, extreme diver and leader of the Gombessa Project expeditions explained his passion for documenting marine wildlife. He said that people usually underestimate the meaning of creatures they have not seen and that his images are scientific documentation but he is trying to create pieces of art at the same time.

Ballesta spends most of his time planning the exhibitions and what really matters to him is if a picture touches the audience or not. **Laurent Ballesta** has been a friend of **Blancpain** since 2011. "Blancpain was looking for true people and true projects and I had a true project for them". At Baselworld, the brand is hosting a special event that explains the **Blancpain Ocean Commitment** exhibition. It features the finest Underwater photography and movies as well as the history of its iconic diver's watch, Fifty Fathoms.



Laurant Ballesta (Left) And Marc A. Hayek

Furutan Moghbelpoor (Luxury Gifts - Chalhoub Group): We have a very unique identity in the market

Furutan Moghbelpoor, Area Sales Manager Luxury Gifts-Chalhoub Group, interviewed by Al Bayan Magazine during Baselworld 2016 held in Switzerland. He evaluated Baselworld for this year and talked about their marketing strategy as well as the challenges currently facing the watch sector. He further gave our correspondent an idea about their future plans and the specifications that differentiate their brand watches as compared to others.

Below is the Q & A:

* **How do you evaluate Baselworld for this year?**

- Basel this year was fairly interesting because we had the opportunity to meet people from other markets which have been slow in the past, but this year proves to be bit challenging. In the current markets we are in, we are trying to develop certain markets which we weren't active before so it's been a mixed year, some markets were down and others were up. Basel is quiet this year in terms



of the regular people who visit.

* **What is your marketing strategy?**

- Our strategy is to be very aggressive with our collections, prices and identity. It has been a very good year for Ice watch, we are plus 20 percent in this scenario of the economic situations, and hopefully we will go ahead with the same strategy.

* **What differentiates your brand watches as compared to others?**

- We have a very unique identi-



ty in the market, we have a very aggressive price point. It is a fun brand for a very affordable price, you don't have to wear one watch all the time. You can buy an affordable watch and change it again tomorrow to another watch because of the affordable prices and the uniqueness of each collection. The colors are different, you can use it for many activities so it is a brand you can wear it with anything.

* **What are your future plans?**

- To grow more into other segments, we are doing very well with our BMW collection so we want to diversify more into other segments also.

MANUFACTURE SUISSE, à l'héritage latin



Cuervo y Sobrinos

LA HABANA 1882



HISTORIADOR vuelo

Mouvement automatique Suisse

Chronographe, 24 heures

Boîte en acier 44 mm

Bracelet en alcantara et alligator de Louisiane

VUELO

...a myth to the future

PARIS: Anshindo 8 Rue de la Paix T.(0)1 40 20 07 65 • Romain Réa 26 Rue du Bac T.(0)1 42 61 43 44 • Freret & Roy 30 Rue Danielle Casanova T.(0)9 83 74 07 37 • Galeries Lafayette Haussmann 40 Boulevard Haussmann T.(0)1 73 71 96 92 • Garde de Temps 43 Galerie Vivienne T.(0)1 42 96 04 49 • Louis Pion 52 Avenue des Champs Elysées T.(0)1 42 65 00 43, 9 Place de la Madeleine, T.(0)1 42 25 31 10 • AIX EN PROVENCE: Bellini 23 Rue Thiers, T.(0)4 42 38 88 88 • HYÈRES: Bijouterie Anne Dauray 1 Avenue du Dr Jean Jacques Perron T.(0)1 94 27 31 71

ID5 24 - Avenue du Prado, Marseille - T. +33 6 100 200 43



www.cuervoysobrinos.com

Christophe Choroa (Ulysse Nardin Middle East):

“We are focusing on the expression of movement and we constantly seek for innovation for our mechanical timepieces ”

When in Switzerland, covering Baselworld, our correspondent met Christophe Choroa, Managing Director of Ulysse Nardin Middle East who evaluated the show for this year and their presence in the Middle East.

He further talked about their main title in 2016.

Following is an extract from the interview:



FROM LEFT: CHRISTOPHE CHORAO & PATRICK HOFFMANN

* How do you evaluate Baselworld for this year?

- The clients are in the mood to believe that the business is going to recover soon. It is true that 2015 has been tough and there is a general gloom in the market in 2016 due to the unstable political conditions and the drop in the oil prices, but people are very positive. Basel represent a huge turnover in the year and it is the only possibility to showcase and introduce our new models. Most of the clients come to Basel to discover the new models that we are launching for the year and it is a good way for them to plan their order.

* How do you evaluate your presence in the Middle East?

- Ulysse Nardin started to develop its presence in the Middle East 15 years ago only. In fact Ulysse Nardin didn't have the production capacity to deliver more and that is why we were mainly focusing on three markets at that time: United States, Russia and Europe, which are still our strongest markets. We wanted to expand to the Middle East because we saw a big potential over there and I was relocated to Dubai one year and a half ago to open the local office. This was a strategic decision, as most of our competitors are locally present as well and we have to physically be close to our clients and to the market to immediately react to their request, needs and demands.

* What will be your main title in 2016?

- The company has been purchased by Kering Group one year and a half ago and they have redefined a new, powerful marketing campaign based on the seafaring heritage of Ulysse Nardin. Inspired by the eternal movement of the sea and propelled by time, we worked a lot on the collections and new models to navigate new waters in Swiss Haute Horlogerie. The iconic piece that has been launched this year is definitely the Marine Grand Deck with unmistakable nautical design, fused with breakthrough technology. On the dial, a handcrafted wood marquetry evokes a ship's deck. The boom is pulled by super-strong nanowires and indicates the actual minutes of the hour. The hour is displayed in the huge window at 12 o'clock by two numbers. At 6 o'clock you see the tourbillon of the watch. We only have 18 pieces of this impressive, iconic timepiece and it costs 280,000 Swiss Francs. We also launched the Freakwing, which is limited to 35 pieces as a tribute of the 35th anniversary of the America's Cup during which Ulysse Nardin sponsors the Challenger Swedish boat Artemis. A new Diver Chronograph Hammerhead Shark, limited to 99 pieces in red gold and 300 pieces in steel was also introduced. Heir to the brand's pioneering spirit, it features a manufacture chronograph caliber UN-150 with silicon escapement and balance spring. It is very impressive and doing extremely well.



We have also launched a new women's line - the Jade. In a delicious setting of mother-of-pearl, diamonds, emeralds and green jade, the in-house movement is designed so that setting the time and date is done without pushing or pulling the crown, protecting a woman's manicure. . .

Anne - Claire Richomme (TAG Heuer - Middle East Branch):

2016 is the year for the new strategy

Al Bayan Magazine met Anne-Claire Richomme, Marketing and Communication - TAG Heuer - Middle East Branch during Baselworld 2016. She evaluated the show for this year and talked about the characteristics of the brand. She further gave our correspondent an idea about their future vision and the best market for TAG Heuer in the Middle East. Below is an account of the interview.



* How do you evaluate Baselworld for this year?

- 2015 was a transition year with TAG Heuer at a global level. It was a change in terms of strategy & pricing. 2016 is the year where the new strategy falls into place and we are looking after 14 markets in the Middle East and we will try to adapt based on the specificity of each market. We are trying to secure long term partnerships with the right partners to be able to express the new strategy on its different platforms, being Art & Music, Heritage, Lifestyle and Sports with a specific focus around motorsporting.

* What are the characteristics of TAG Heuer?

- The watch brand has always been involved in different spot territory, in every spot that we pick, we try to express the Don't Crack Under Pressure. For more than 150 year, TAG Heuer has faced down every challenge, and then pushed past it. By defying the time honored conventions of Swiss Watchmaking, it has led it to ever higher levels of precision and performance. It makes its own rules, chooses its own path, never quits moving forward, never compromises, never cracks under pressure, just like its ambassadors. The strategy of spot is also reflected in the products that we've been releasing.

* Which market is the best for TAG Heuer in the Middle East?

- Dubai is still the number one market, our boutique especially in Dubai Mall is very successful. Qatar is doing very well, we are quite lucky because we know the Middle East region and the watch making industry is being challenged at the moment. We've been very successful since the beginning of the year, we have a double digit growth so we see that this new strategy of product, communication and strategy is really paying off.



* What is your future vision?

- 2016 is the year for the new strategy, the idea is to establish partnerships on long term and make those partnerships evolve, create local content that will talk to communities in the Middle East especially that the diversity is very big. Thus, trying to tailor make for each market the right strategy that will on the long term be perceived as being consistent and relevant to our target audience.



السلام
روتانا
الخرطوم

ترف يخطف الأنفاس

ادخل الى عالم جديد من الترف العصري والفخامة المتطورة من خلال السلام روتانا، أحدث فنادق روتانا ذات الخمسة نجوم في السودان. يتميز بموقعه الإستثنائي على طريق أفريقيا على بعد ٣ كيلومترات فقط من المطار الدولي. وفي فندق السلام روتانا صورة لتناغم فريد من نوعه بين تقاليد الضيافة العربية والترف الراقي والمدمش. يتألف الفندق من ٢٣٦ غرفة وجناحاً جمعت ما بين التصميم الرائع والراحة المطلقة. كما تم تزويد كل منها بأحدث الأجهزة التقنية المدعمة بسلسلة من الخدمات المتميزة والتسهيلات والمرافق العصرية، التي تجعل منه مكاناً مثالياً سواء كان لإدارة وتنظيم الأعمال أو للإستجمام والترفيه.

ص.ب ١٢٢٩٠، الخرطوم، السودان،
هاتف: ٠٠٧٧٧٧ ١٨٧ ٢٤٩ +، فاكس: ٠٠٧٧٨٨ ١٨٧ ٢٤٩ +،
alsalam.hotel@rotana.com

rotana.com

عمار رضوان (مجموعة أبو عيسى - قطر):

أداؤنا جيد على مستوى المبيعات



من اليمين: الشيخ خالد آل ثاني، نبيل أبو عيسى وعمار رضوان

مدير المبيعات في مجموعة أبو عيسى قطر ABUISSA HOLDING بلو سالون - الدوحة وبرايتهلينغ - السعودية عمار رضوان نوّه بأهمية فعاليات معرض بازل العالمي، وأكد تحقيق أداء جيد على مستوى المبيعات، كاشفاً عن سعي للتوسع نحو سوق تركيا وجنوب أفريقيا.

أداء جيد في المبيعات

■ كيف تقيمون فعاليات معرض بازل العالمي لهذا العام؟

– انه بمثابة لقاء سنوي ذي أهمية كبرى، يتيح للشركات الفرصة لتبادل أعمالها والتسويق لمنتجاتها، وبشكل بالنسبة الينا أهمية كبرى في عالم صناعة الساعات حيث نشارك فيه دورياً. كيف تصفون حجم المبيعات لديكم؟

– نحقق أداء جيداً على مستوى المبيعات برغم المؤشرات السلبية للأزمة الاقتصادية وتراجع أسعار النفط وانعكاساتها السلبية على مختلف القطاعات، لكننا لم نلاحظ أي انعكاس سلبي على أعمالنا.

توسع نحو تركيا

■ ما هي الوكالات التي تمثلونها؟

– تمثل مجموعة أبو عيسى ما يقارب ٧٦ علامة مشهورة يسوّق لها في قطر والمملكة العربية السعودية. ولدينا حالياً ١٩ فرعاً في الدوحة وأربعة في السعودية.

كما أننا وكلاء عدد من علامات المجوهرات العروفة مثل JACOB & CO ونحاول دائماً زيادة عددها، خصوصاً تلك التي تشهد إقبالاً واسعاً في الأسواق.

■ هل لديكم خطة لزيادة عدد



الفروع؟

– نعمل حالياً على التوسع نحو سوق تركيا وجنوب أفريقيا. ■

عباس عبد المجيد شيرازي (مركز البحرين للمجوهرات - البحرين):

مملكة البحرين حافظت على حجم مبيعات ساعات جيد



لاشك في ان عائلة شيرازي هي من العائلات البحرينية الاولى التي دخلت في مجال التجارة العامة في مملكة البحرين، ويعود تاريخ نشاطها الى ١٤٠ سنة.

وعام ١٩٧٨ أسست العائلة شركة مركز البحرين للمجوهرات لخصر نشاطها المتعلق بالساعات والمجوهرات الفاخرة تحت مظلة شركة واحدة، وهي بدأت كشركة عائلية ما لبثت ان تحولت بسرعة من متجر صغير في السوق الى شركة كبيرة تمتلك وكالات حصرية لأشهر

الساعات السويسرية والمجوهرات الإيطالية والأميركية والمنتجات الجلدية.. وتمتلك الشركة اليوم حوالي ١٥ متجراً رئيسياً منتشرة في كافة أنحاء مملكة البحرين.

التقت مجلة «البيان الاقتصادية» المدير الإداري في مركز البحرين للمجوهرات عباس عبد المجيد شيرازي الذي يزور معرض بازل للساعات سنوياً وقد اعتبره جاذباً لأضخم شركات تجارة الساعات العالمية والعلامات الشهيرة، وأشار الى ان شركة مركز البحرين للمجوهرات وكيلة لأشهر أربعين شركة عالمية في مجال الساعات السويسرية والمجوهرات الأوروبية والأميركية، مؤكداً حفاظ مملكة البحرين على حجم مبيعات جيد.

وكلاء لأربعين شركة عالمية

■ كيف تقيمون فعاليات معرض بازل لهذا العام، مقارنة بما كان عليه خلال السنوات الماضية؟

– يعد هذا المعرض من اهم المعارض الدولية في عالم تجارة الساعات والمجوهرات، ويشكل سنوياً حدثاً مفعماً بالافكار والابتكارات الجديدة. كما ويجذب اهم واخضر شركات الساعات العالمية والعلامات الشهيرة لعرض احدث منتجاتها، ونحن كشركة البحرين للمجوهرات نحصر على ان نكون من اوائل الحاضرين والزوار في هذا المعرض للاطلاع على آخر الموديلات في مجال الساعات والمجوهرات.

■ ما هي العلامات التي تمثلونها؟

– نحن وكلاء لأربعين شركة تعتبر من ألمع الشركات العالمية وأشهرها في صناعة الساعات السويسرية والشركات الأوروبية والأميركية المعروفة في صناعة المجوهرات.

ثبات عدد الزبائن

■ كيف تنظرون الى القدرة الشرائية للمواطن في مملكة البحرين؟

– من الاكيد ان للمتغيرات العالمية والاضاع الاقتصادية تأثيراً سلبياً على حركة البيع، ولكن لا تزال مملكة البحرين تحافظ على حجم مبيعات جيد على المستوى المحلي والاسواق المجاورة، وهذا ما نلاحظه في شركتنا مع ثبات عدد الزبائن فيها.

■ كم يبلغ عدد نقاط البيع لديكم؟

– لدينا ١٥ نقطة بيع في مملكة البحرين وفرعان في المملكة العربية السعودية في المنطقة الشرقية لساعات OMEGA وPANERAI.

وتتميز شركة مركز البحرين للمجوهرات بتقديم أفضل المنتجات الممكنة لزبائننا وخدمة ما بعد البيع التي يتابعها فريق متخصص. ■



العمامة للتكافل
General Takaful
تأمين برؤية إسلامية
Insurance with an Islamic Vision

مميزاتنا

خدماتنا تطابق معايير الشريعة الإسلامية
نظام متطور في الاتصالات للتواصل مع العملاء
خدمات راقية لتسوية المطالبات
خدمة المؤسسات الإسلامية والتقليدية

التكافل العام

يشمل وثائق تأمين الحريق - وثائق تأمين المنازل
وثائق تأمين السرقة - وثائق تأمين العمال
وثائق تأمين النقد - وثائق تأمين خيانة الأمانة
وثائق تأمين المقاولون (الهندسة)
وثائق تأمين البحري (تأمين بضائع) ..

تكافل السيارات

يشمل المنتجات تغطيات
الطرف الثالث (التأمين الإلزامي)
وتأمين جسم المركبة (التأمين الاختياري)
وتأمين السائقين والركاب.

التكافل العائلي

كل أنواع التأمين العائلي التي تحتاجها الأسر
والأفراد للحماية

الدائري الثالث

تقاطع إشارات روضة الخيل

المنتهزه سابقاً

ص.ب. ٢٣٩٩٠ الدوحة - قطر

هاتف: ٤٤٣٣٩٧٧٧ (+٩٧٤)

فاكس: ٤٤٦٦٢٥٠٧ (+٩٧٤)

مشاركة
تضامن
تعاون



Baselworld 2016: Breguet at the World Watch and Jewellery Show

Building on this unique heritage as well as on a vigorous policy of investment in research and development, the Manufacture Breguet - under the leadership of its President & CEO Marc A. Hayek - has recently achieved the feat of radically transforming the construction of the minute repeater for the second time. The year 2016 coincides with the arrival to the markets of the Tradition Répétition Minutes Tourbillon, an unprecedented accomplishment demonstrating revolutionary achievement in the future of minute repeaters. Representing much more than a Grande Complication model, the Tradition Répétition Minutes Tourbillon 7087 is a collection of innovations. To create this exceptional watch, Breguet's engineers devoted themselves first and foremost to scientific research and only subsequently addressed the issue of the components required for sound production. Using specially developed sound generators, they experimented with more than 200.000 combinations of frequencies, which they then classified into categories according to psychoacoustic criteria. The Tradition Répétition Minutes Tourbillon can pride itself on six new patents and five major new innovative elements never previously seen in a wristwatch repetition mechanism.

Breguet Type XXI 3817

In 1935 Breguet launched production of the Type XX model commissioned by the French armed forces: the famous chronograph would go to equip the national air force and the naval air arm until the early 1980s.

Today, Breguet is enriching this historical collection with a new model, the Type XXI 3817 chronograph.

Its vintage look reflects the history and origins of the Type XX line, while its technical characteristics place it firmly in the 21st century.

Fitted with a calfskin strap, the Type XXI 3817 chronograph features a retro-style slate grey dial framed by a smoothly proportioned steel case.

The functions of the Type XXI 3817 model also include a 12 hour counter and a date display at 6 o'clock. A day / night indicator and small seconds, respectively positioned at 3 and 9 o'clock, contribute to making this model a must-have in its category.



Roberto Parrotta (Victorinox)

Watch is not just an item but a love affair between the person that buys it and the watch itself

Al Bayan Magazine met Roberto Parrotta, International Area Sales Manager Victorinox Swiss Army at Victorinox during Baselworld 2016. He evaluated Baselworld for this year and their presence in the Middle East. He further talked about the characteristics of the watches they have launched this year and compared the sales improvement of men watches compared to that of women.

* How do you evaluate your presence in the Middle East?

- We are very satisfied with Victorinox performance, we are represented almost everywhere in the Middle East. I estimate to have a distributor in respect to Saudi Arabia this year; this will complete the region. The Middle Eastern consumers have been fan of our products, they appreciate the quality aspect as well as the Swiss Made label.

* What are the characteristics of the watches that you've launched this year?

- This year we consolidate our newest, and most successful, collection, INOX. We will launch leather, professional Dive and Titanium versions. This collection, created to celebrate 130 years of our company is undoubtedly the focus for Basel 2016. The collection is designed to attract a demanding consumers in terms of quality, durability, innovation and looks. Color is also a determining factor for this range, hence why we use sober color tones like Black and Blue as well as more vibrant once like red, yellow and orange aiming directly at a very lifestyle conscious consumer. Our Middle Eastern distributors have been extremely excited about the bright orange and bright yellow.

* How do you compare the sales improvement of men watches compared to that of women?

- We predominantly are a menswear brand however we've always had a women's collection in our range. Female consumers are demanding, when choosing, they tend to place more emphasis on the look of the watch. It is a love at first sight and in general women's tend to buy different models to suit different occasion. We believe that there is a demand for a Victorinox ladies collection and this year we are adding our Alliance Small to the very successful Maverick ladies. This collection comprise of 6 models, has a touch of luxury with the use of mother of pearl for the dial, a diamond at six o'clock, and moon-phase version. Naturally, we expect men's sale performance to grow at a steady pace while for women's we expect a greater increase.



Stephane Velan (Freres Rochat):

We launched a masterpiece and our most expensive piece reaches 1.5 million Swiss Francs

Stephane Velan, CEO & Board member Freres Rochat, interviewed by Al Bayan Magazine evaluated Baselworld for this year and gave us an idea about the things they are launching for 2016.

* How do you evaluate Baselworld for this year?

- Baselworld this year has increased quality of potentiality. There are less people than the last two years but we see that there is more emphasis to make the business.

* What are you launching for 2016?

- We have launched a masterpiece that is the state-of-the-art in terms of decoration. It is a Swiss watch grand complication and object d'art. It is a unique piece and we guarantee and certify the collector that his neighbor will never have the same piece. We produce two to four pieces each year, the price range starts at 750 thousand Swiss francs before tax and can reach a level depending on the decoration that we have. If we take our most expensive piece, it reaches 1.5 million Swiss Francs.



Celine Dessimoz (HYSEK):

We have a very large collection going more for the entry level prices

When in Switzerland, covering BaselWorld, our correspondent met Celine Dessimoz, Marketing and Communication - HYSEK who evaluated Baselworld for this year. She further talked about the challenges currently facing the watch sector and the specifications that differentiate their brand watches as compared to others. Dessimoz said that they always think out of the box and focus on quality.

Below is an account of the interview:

*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- We are trying to concur new area of the market which is for ladies because Hysek is a very masculine brand and we wanted to present as well a collection dedicated to women. Thus, Basel is a way for us to present to all our distributors and clients this new proposal for women.

*** What differentiates your brand watches as compared to others?**

- We are a small company but doing really out of the box watches for both men and women, we focus on quality and people come to a brand like Hysek because they look for something different, that breaks the rule of high watchmaking but still follow the principle with different design and conception of the movement. We have a very large collection going more for the entry level prices, so they are available for everyone. Indeed, we are still going upgrading our collections with lots of development in the high-end Fine Watchmaking area, with prices as of 50.000 CHF.

But we are also proposing a very interesting offer in the mid-range segment, with for instance the Abyss chronograph or the new lady collection, Kalysta, which is also proposed with an entry-level offer in titanium and quartz.

*** What are the challenges currently facing the watch sector?**

- The market is very difficult, we see crisis everywhere in the world but still we have a chance if we really take that challenge seriously and think out of the box by not following the rules and coming with new ideas, with new proposal and thus the clients will value that. Although we are a small company but we react very quickly to all our clients' demands. We offer them what they ask in a very short time.



Casio Computer Co. Ltd released the new EQB-600D watch, the latest addition to the EDIFICE series of high-performance watches that combine dynamic styling with cutting edge technology. The EQB-600D links to a smartphone and boasts a new multidimensional inset dial featuring an Earth motif that delivers the next step in the evolution of world time through an imaginative display.

They also announced the release of the new FROGMAN GWF-D1000 diver's watch, a new addition to its G-SHOCK line of shock-resistant watches. The GWF-D1000 is equipped with triple sensors and is designed to withstand the toughest of underwater missions.

In addition, Casio released the GWN-Q1000, the latest addition to the ocean concept GULFMASTER Series, part of the G-SHOCK line of shock-resistant watches. The GWN-Q1000 is the first G-SHOCK equipped with quad sensors to track constantly changing ocean conditions, designed to be useful for coast guard officers and others who are active at sea.

Moreover, they released the MRG-G1000HT, a 20th anniversary model to commemorate the original launch of its flagship MR-G services in the G-SHOCK line.

The MR-G series offers the ultimate in tough watch design. It combines a sense of quality evoked by finely finished titanium with the distinctively solid feel of G-SHOCK, which conveys its shock-resistant performance. MR-G has gained popularity among adults who want to enjoy a G-SHOCK for many years to come.



Laura Burdese

(Calvin Klein Watches & Jewelry):

We are strong and successful because we offer right quality at the right price

Laura Burdese, President of Calvin Klein Watches & Jewelry was among the prominent people who participated in BaselWorld 2016. Burdese evaluated the show for this year as well as their presence in the Middle East. She further talked about the characteristics that differentiate their brand as compared to others & gave us an idea about their new collection for 2016. Below is the Q & A.



*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- The traffic is much higher than the previous year, there is a lot of people, lot of novelties, good vibes and positive energy so this is something you can feel being here since the beginning.

*** How do you evaluate your presence in the Middle East?**

- Middle East is a very strong market and we perform very well since always. The brand Calvin Klein, Watches & Jewelry is very strong as well as the brand awareness. With our watches and jewelry, we are also market leaders in our segment. We have a position which is very unique and very strong. Calvin Klein is a fashionable very cool design brand with Swiss made quality.

*** Which market is the best for Calvin Klein in the Middle East?**

- We have a very well balanced distribution, we started opening free standing stores in the region and we will open other three by the end of the year.

*** What can you tell us about your new collection for 2016?**

- It is a very strong collection, the overall concept is really about what we call the new minimalism so it is all going back to the roots, origin of the brand, the real core value and DNA of Calvin Klein but revised and redesigned with a much more modern and contemporary approach.

*** What are the characteristics that differentiate your brand as compared to others?**

- We offer affordable luxury, we offer a brand which is cool, sexy, young and provocative but at the same time with a fantastic quality. In this market positioning, we are very unique because all the other fashion brand in our price segment are not swiss made or don't have the same quality and even if they were Swiss made, they are four times our price. We are strong and successful because we offer right quality at the right price. Life in the now is our new advertising campaign. It is a totally new concept to which is very consistent with the message we want to deliver which is based on the real relationship and the importance of living every single minute because in life every minute counts.



علي العبد اللطيف (رئيس شركة الغزالي - السعودية): لمسنا تراجعاً في عدد زوار معرض بازل وحجم مبيعاته



لمس رئيس شركة الغزالي للساعات علي العبد اللطيف تراجعاً في عدد الزوار وحجم المبيعات في معرض بازل العالمي لهذا العام، ورأى في تراجع اسعار النفط عاملاً رئيسياً ومؤثراً على الاقتصاد العالمي، معدداً علامات الشركة، معتبراً ان القوة الشرائية تتركز في الغالب لدى النساء، واصفاً النتائج المحققة بالاجابية.

تأثر بالمتغيرات

■ كيف تقيمون فعاليات معرض بازل العالمي لهذا العام وما هي توقعاتكم له؟



– لمسنا مؤشراً واضحاً من خلال مشاركتنا بفعاليات هذا المعرض يفيد بتراجع عدد زواره وحجم المبيعات فيه، وذلك بسبب الاوضاع الاقتصادية المتردية شبه المعمة على كل الدول.

■ في رأيكم، هل الازمة الاقتصادية العالمية وتراجع اسعار النفط يعتبران من الاسباب الرئيسية لتراجع القدرة الشرائية لدى المستهلكين وانعكاسها على حجم المبيع؟

– بالتأكيد فترجع اسعار النفط شكل عاملاً رئيسياً ومؤثراً على الاقتصاد العالمي، وكوننا جزءاً من الاقتصاد العالمي تتأثر بالمتغيرات الحاصلة.

القوة الشرائية لدى النساء

■ ما هي اهم العلامات التي تقدمها شركة الغزالي في المملكة العربية السعودية؟

– تأسست شركة الغزالي منذ ما يقارب الستين عاماً، وهي وكالة اشهر واعرق علامات الساعات المشهورة من بينها: CERTINA، CONCORD، HAMILTON، SAINT HONORE، TISSOT، MAURICE LACROIX، MIDO وEBEL الى العديد من العلامات الرائجة والمطلوبة.

■ ما هي توجهات المستهلك حالياً لاختيار الساعة؟

– يعد الرجل او المرأة مستهلكاً مستهدفاً ولكن القوة الشرائية الاكبر تتركز لدى النساء اكثر من الرجال، في وقت

نستهدف بعلاماتنا شريحة واسعة من السوق السعودية.

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٥؟

– حققنا خلال العام ٢٠١٥ نتائج ايجابية مقارنة بالايوضاع التي شهدناها خلال المرحلة الماضية، ونتمنى تحقيق نتائج افضل في العام الحالي. ■



جميل مطر (رئيس شركة الفردان - السعودية): نعتمد حملات تسويقية وتواصل مباشر مع قاعدة الزبائن في السوق المحلية



جميل مطر الثالث من اليسار ويظهر من اليمين: محمد عبيد، اشرف مصطفى، علي الفردان وانطون سعد ومن اليسار: يحيى الخطيب وانطون بربري

رأى رئيس شركة الفردان الوكالة لعدد كبير من أفخم الساعات العالمية في المملكة العربية السعودية السيد جميل مطر ان أزمة تراجع أسعار النفط تركت آثارها السلبية على اقتصادات دول العالم، وعرض لعلامات الساعات العالمية التي تتولى تسويقها الشركة في مختلف الأسواق، واجداً ان السوق السعودية لها خصوصية تفرض حملات تسويقية وتواصل مباشر مع قاعدة الزبائن.

ترقب تحسن السوق الصينية

■ ما الهدف من مشاركتكم بفعاليات معرض «بازل للساعات ٢٠١٦» وكيف تقيمون المعرض في دورته الحالية؟

– نشارك ككل عام في المعرض الى جانب عدد كبير من الشركات، وأتوقع ان يشهد هذا العام بعضاً من التباطؤ.

■ في رأيكم هل لانخفاض أسعار النفط أي تأثيرات سلبية على أعمالكم؟

– تأثرت مختلف دول الشرق الأوسط سلباً بتراجع أسعار النفط، غير ان الأزمة عالمية وتركت آثارها السلبية على اقتصادات دول العالم، وتعود الى تباطؤ في نمو الاقتصاد الصيني، حيث تشكل الصين ثاني أكبر اقتصاد في العالم بعد الولايات المتحدة الأمريكية.

أما بالنسبة الى الدول العربية وتحديداً الخليجية منها فيشكل القطاع النفطي المورد الأول لها، وثمة ترقب حالياً لتحسن السوق الصينية، وبالتالي زيادة طلبها على النفط، بما يساهم في انتعاش مختلف الأسواق العالمية والعربية منها.

حملات تسويقية

■ ما هي أهم علامات الساعات لديكم؟

– تقدم الفردان مجموعة متنوعة من العلامات العالمية منها HARRY WINSTON، CHAUMET، GIRARD PERREGAUX، FRANCK MULLER، CHOPARD، VACHERON CONSTANTIN بالإضافة الى أسماء معروفة في عالم صناعة الساعات.

■ ما هي استراتيجيتكم التسويقية الموضوعة للسوق السعودية وهل تختلف عن تلك المتبعة في الأسواق الأخرى؟

– سياستنا التسويقية هي نفسها في مختلف الأسواق، إلا ان المملكة العربية السعودية تتميز ببعض الخصوصية في الوصول الى الزبون لتسويق العلامات التجارية، وفي هذا الإطار نعتمد على وسائل الإعلام في حملاتنا التسويقية، الى جانب التواصل المباشر مع قاعدة زبائننا التي عملنا على تكوينها طوال ٣٠ عاماً.

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٥؟

– حققت الشركة خلال العام ٢٠١٥ نتائج أفضل من تلك المحققة خلال العام

٢٠١٤. ■



LIU·JO
Luxura

- **Nayla Hayek**, CEO of **Harry Winston** discussed the legendary brand's plans for 2016 and explained why its extraordinary pieces, both in fine watches and jewellery, are so beloved by customers. She declared that in 2016 **Harry Winston** will continue to solidify its position as a true luxury watch maker through the introduction of new time piece models that seamlessly combine innovative artistic motifs with exceptional movements, as well as developing and expanding their global distribution, especially throughout Asia.



Hayek said that customers today are seeking fine jewelry and time-pieces that have an intrinsic value, both emotionally and practically. "Greeting extraordinary pieces that cater to this need is one of **Harry Winston's** greatest strengths". She added that **Harry Winston** offers a wide range of products in order to meet the diverse preferences and needs of their clients. **Hayek** stated that the emotions that you devote to a brand make it successful. "With **Harry Winston**, there is a great sense of pride and a lot of positive emotion that goes into running the company".



Hayek announced that their mid and long term goals are to continue gaining market share by further developing distribution in new markets such as India and throughout Asia and they will continue to focus on their key markets throughout Europe, Middle East, U.S. and Japan. In terms of new products, they remain committed to developing innovative models that further their commitment to superior quality, using only the most exceptional movements and materials and that uphold the House's tremendous design legacy.

- **Walter von Kanel**, President of **Longines**, talked about the brand's newest Heritage watches and why a smart watch isn't in its future as well as explaining what the Swiss watch brand and equestrian sports have in common. He declared that despite the difficult economic circumstances, **Longines** is doing well because their price segment has not been strongly affected by the economic volatility. He added that they had a very good start in China this year and that opportunities are looking good in the U.S. Kanel said that they are launching an outstanding rose gold pocket watch in a very limited edition at Baselworld 2016. This watch is inspired by the first chronograph produced by **Longines** in 1878 which marks the beginning of their links with equestrian sports. They are also presenting again a ladies' model in their Heritage collection. "It is a re-edition of a 1918 watch". Furthermore, they are reissuing a nice, classic railroad watches well as a new lady models of **The Longines Equestrian Collection** and a stainless steel and gold version of one of the **Longines DolceVita**. Also, they are introducing a new colorful model of the iconic **La Grande Classique de Longines**. **Von Kanel** explained that they do not intend for now to be using smart of wearable technologies in any new watches. "A watch is an emotionally branded consumer good". On the other hand, **Von Kanel** proclaimed that they are addressing the millennial generation in their communication & developing the digital aspect of all their messages.



فؤاد جبور (شركة THE DREYFUSS GROUP):

ننافس بجودة ساعاتنا وتنوع طرازاتها واسعارنا المدروسة

المدير الاقليمي لشركة THE DREYFUSS GROUP المصنعة ساعات ROTARY فؤاد جبور لاحظ تراجع الطلب على الساعات نتيجة الازمات الاقتصادية والسياسية واسعار صرف بعض العملات، وأشار الى تقديم الشركة اسعاراً منافسة للعديد من العلامات المشهورة، موضحاً تركيز الاستراتيجية المستقبلية على افتتاح المحال ضمن المراكز التجارية.



تأسس الشركة المصنعة اي الى أكثر من ١٢٠ عاماً. ■ هلاً وضعنا في صورة خططكم المستقبلية لزيادة حصصكم السوقية؟

- سنتركز استراتيجيتنا المستقبلية على افتتاح محال ضمن المراكز التجارية، وذلك دعماً لخططنا التوسعية. هذا وتوزع ساعات Rotary في الهند بما يقارب ١٣٠ محلاً، كما أن المحل الوحيد الخاص بساعات Rotary موجود في الهند أيضاً ونحن في صدد افتتاح محلين آخرين في دولة الإمارات العربية وذلك كجزء من محلات وكيلنا للتجزئة، بالإضافة الى محل ثالث في مدينة مكة أيضاً كجزء من محلاتنا للتجزئة. ■

المبيعات مرتبط أيضاً بتراجع أسعار النفط؟

- نشهد حالياً أزمة عالمية نتيجة تراجع أسعار النفط وما رافقه من حروب وظروف أمنية صعبة أوجدت تخوفاً لدى المستهلكين من حدوث أزمة اقتصادية كتلك التي شهدناها عام ٢٠٠٨، ما انعكس سلباً على حركة البيع في محال التجزئة.

منافسون للعلامات الشهيرة

■ ما هو تصنيفكم لعلامة ساعات ROTARY؟
- إننا ننافس العلامات الشهيرة على صعيد منطقة الشرق الأوسط بجودة ساعاتنا وتنوع طرازاتها وتجدها الدائم. يضاف الى ذلك اننا في تطور مستمر وقد اكتسبنا سمعة طيبة وثقة المتعاملين معنا في مختلف الأسواق، مع العلم ان طرح منتجاتنا يعود الى

■ ما هي توقعاتكم لمعرض بازل العالمي في دورته الحالية؟

- نحن على تواصل دائم مع الزبائن الذين نتعامل معهم على مستوى منطقة الشرق الأوسط وأسواق العالم، إلا ان حجم الطلبات تراجع نتيجة الازمات الاقتصادية والسياسية وأسعار صرف بعض العملات، وهذا ما أدى الى انخفاض المبيعات على مستوى الأفراد وقطاع البيع بالتجزئة الى نسبة تراوحت بين ٣٠ و ٤٠ في المئة على مستوى المنطقة ككل. ■ في رأيكم، هل تراجع





THE STRENGTH TO ADAPT

NASCO

NASCO INSURANCE GROUP

Offices in Europe, the Middle East & Africa

Lebanon - France - Dubai - Abu Dhabi - Jeddah - Riyadh - Qatar - Turkey - Nigeria - Egypt - Iraq - Tunisia - Cyprus

Sebastien Cretegy (Frederique Constant):

Focusing on our signature and DNA in our heartbeat

Sebastien Cretegy, Sales & Marketing Director - Asia Frederique Constant participated along with several of his colleagues at Baselworld 2016. He evaluated the show for this year and gave us an idea about their marketing strategy. He further talked about the characteristics of their brands. Below is an account of the interview.



*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- We are very excited about this year specifically because we have two big announcements. The first one is the launch of our new manufacture perpetual calendar which is a milestone in the development of our manufacturing capabilities. The second is our new brand ambassador Gwyneth Paltrow. These two news together are really powerful and we are very excited about it.

*** What are the characteristics of these two brands?**

- It is fantastic to show that we are capable of making a manufacture perpetual calendar and introduce it at a very sensible price. It is the most affordable perpetual calendar from Switzerland. People are sensitive to prices reason why Frederique constant has always tried to remain as accessible as possible. Our mission is to let more people enjoy luxury so every one of our watches is priced very sensibly compared to our competitions. Our manufacture capabilities are unique in our price segment. We are the only one capable of having 19 calibers. The design is very specific and everyone recognizes the classicism of our time pieces.

*** What is the marketing strategy of your company?**

- Frederique Constant is a young brand, however we concentrate our efforts into the future and we anticipate new trends. This is the reason why last year we've been the first Swiss brand to launch a smart watch made in Switzerland. Although we are a classic brand, we wanted to be involved in this new market so we decided to come up with something very unique and original. Our marketing strategy will be around new ambassador Gwyneth Paltrow who is very famous also in the Middle East as well as the perpetual calendar and the smart watch.

Jérôme de Witt (DeWitt Haute Horlogerie)

If you want luxury, you have to look and search for it

Jérôme de Witt, President and Founder of DeWitt Haute Horlogerie, interviewed by Al Bayan Magazine, evaluated Baselworld for this year as well as their presence in the Middle East. Jérôme de Witt said that they are happy with their presence in the Middle East and produce in Switzerland exclusive hand-made watches in small quantities or tailor-made. Below is the Q & A.



Carla Noujeim & Jérôme de Witt

*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- If you want luxury, you have to look and search for it. Basel this year was absolutely fantastic because people are not anymore thinking and listening marketing products but they are trying to discover. Thus, it was a good effect for us because we created a lot of new products and lines and it is the first time that all the models we introduced were just all sold out especially that we went completely out of the trend.

*** How do you evaluate your presence in the Middle East?**

- The economy in the GCC is quite different. If you are less dependent on oil, then you are more dependent on tourism. We are quite happy with our presence in the Middle East especially that we started very small and we are doing good. We produce everything ourself, as DeWitt is a fully-fledged Manufacture that is both independent and self-sufficient in terms of production, and where high-end watch movements are produced and developed by hand.



Robert Dorfman (Herald Holdings Ltd):

We are distributed over 50 countries and we decided this year to have a fresh approach

Robert Dorfman, chairman of Herald Holdings Ltd in an interview to Al-Bayan Magazine expressed his view over Baselworld and shared with us the company's history and how it has grown to become today a globally recognized brand. Following is the interview conducted:

*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- Our expectation in Basel this year was more modest than in the past years because of the slower economic conditions around the world. Nevertheless, We've been pleasantly surprised to find that we are busy & that there is a lot of interest particularly in our Ingersoll.

***Can you give us an idea about your company?**

Amidst the hustle and bustle of New York, brothers Robert and Charles Ingersoll began building their watch business enterprise in 1880. Though their beginnings were humble, the products delivered created the foundation of one of the oldest American watch companies. In those days, pocket and wristwatches sold exclusively at a luxury price. The Ingersoll siblings collaborated with Henry Ford in order to initiate the first automated production of watches, resulting in a line of timepieces for sale at one dollar a pop, what equated to a single day's wages back in 1882. This esteemed watch company has not only surpassed numerous production-related milestones, but has also grown from its New York beginnings to become a globally recognized brand. In the 1930s, the company, now called Ingersoll-Waterbury manufactured the first Mickey Mouse watches. Over five million of these watches would be sold in the first 15 years of production. Each Ingersoll watch is produced by a team of highly skilled German watch craftsmen, created with unique shapes and features to tailor to the wearer's distinct personality. We offer timepieces of all sizes with stainless steel, ceramic, and leather straps fit for varied business and casual occasions. Customers can buy exquisite Ingersoll watches with complex exposed mechanical automatic movements, featuring display retrograde date, moon phase indicators, power reserve meters and more. Ladies' and men's Ingersoll watches marry the precision of European timekeeping with a classic Americana aesthetic. We are distributed over 50 countries and we decided this year to have a fresh approach so we redesigned the packaging and came out with a life time warranty for the watches to show the confidence and quality of the product.





MOMODESIGN



ESSENZIALE SPORT M06002RU-12

MOMODESIGN WATCHES
WORLDWIDE LICENSEE: SORDI S.P.A. - INFO@SORDIOROLOGI.IT
www.momodesign.com

Mario Peserico (Eberhard & Co.)

We are specialized in high-end chronographs and connected watches are a challenge facing the watch sector



Mario Peserico, General Manager of Eberhard & Co. was among the prominent people who participated in Baselworld 2016. He talked about the challenges currently facing the watch sector and their marketing strategy. Moreover, Peserico gave us an idea about the characteristics that differentiate their brand watches as compared to others.

Below is the Q & A:

*** What characterizes your organization in terms of the level of sales of famous brand watches?**

- It is not an easy period for watch sales worldwide, but with our limited production we are not seriously affected at the moment. We are sure that with some positive development in the overall economical and political situation around the world, overall watch sales will return to increase, because our product segment has an amazingly large circle of followers and lovers, still increasing thanks to new markets that come to appreciate original Swiss timepieces.

*** What are the challenges currently facing the watch sector?**

- Beside the obvious economical difficulties, I would say that connected watches may represent a challenge. Even if we do not think this new segment will endanger traditional watchmaking, at least at short term, it represents a factor that must be considered in the long-term planning. Anyway, we believe that mechanical watches in general, and niche products in particular, will always have the possibility to grow in their appropriate market space, as long as they will be able to express quality content.

*** What differentiates your brand watches as compared to others?**

- I believe there are many differentiating factors, all related to our focus on product development. The main one I would like to mention is our specialization in high-end chronographs, that has brought to the creation of a unique piece like Chrono 4, a totally different timepiece that has become our trademark.

*** What is your marketing strategy & on what do you focus?**

- We focus on our patented products, Chrono 4 and 8 Jours, for the sake of differentiation and because they are best-sellers that can produce a constant growth. At the same time we take great care of our historical collection, Extra-fort, and of the Tazio Nuvolari line which offers a solid communication platform related to the world of historical cars.



Sherif El Sakkaf (Patek Philippe)

Our heritage is based on innovation

Sherif El Sakkaf, Middle East Public Relations Manager-Patek Philippe was amongst the participants at Baselworld 2016. He evaluated the show for this year and talked about the characteristics of their brand. He further gave us an idea about their main products in 2016 as well as the best market for Patek Philippe. Below is the Q & A:



*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- Like everyone, we aren't immune to the world situation. As a brand, commercially we don't announce figures but of course we feel the mood of the world including the Middle East. We aren't optimistic about what will be the result of the year compared to previous years but because we are leaders in our sector, we are more likely to have a less difficult period than others. In 2008, when the financial crisis took place, we had our best year historically which shows that we actually inherited some of the business from the other smaller less credible, less timeless manufactures.

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

- The reason why most successful people appreciate around brand is because it reflects certain elements of what they live through to be able to get to the point where they are able to buy those kind of watches. When you are able to arrive at this point, you probably have accumulated a lot of experience and are quite able to see the differences between things. Patek has not changed the way it goes about making watches since the day they started, 175 years ago. At the time it meant trying to be as precise as possible in how they manipulate the hand tools. Today, it means trying to find the best way to make these parts using new advanced technology so it is still the same goal and we still make the best watches. Our heritage is based on innovation, and this right from the beginning.

*** What is the best market for Patek Philippe?**

- The most prominent market in the Middle East is Dubai, we are also very strong in Saudi Arabia and Qatar. We are perceived literally all over the world as the number one brand in our sector.

Patek Philippe has become really a household name even with people who are not potential clients and don't particularly appreciate watches. Our generation campaign that has been running for twenty years touched a lot of people.

*** What will be your main products in 2016?**

- We launched in the current collection the grandmaster chime, it is a less decorated piece than the one we launched to commemorate our 175th anniversary, but in essence it is identical. It has 20 complications and costs 2.2 million francs.

We combining two complications together and that is the world time Chronograph, a line which indicates the 24 hours zones and the chronograph.



Rudis Sylva

www.rudissylva.com



L'OSCILLATEUR HARMONIEUX The tourbillon killer

2 balanciers complets, dentés et rellés l'un à l'autre

Cette alliance garantit une même amplitude

La symétrie et l'énergie des spiraux sont opposées en permanence,
permettant une correction moyenne instantanée en position verticale

QUI SUPPRIME L'EFFET DE LA GRAVITE!



CHRONOPASSION
WWW.CHRONOPASSION.FR | PARIS

Aphrodite Pighi (FF Group):

We offer products that make women feel beautiful

Al Bayan Magazine met Aphrodite Pighi, Corporate Affairs and Public Relations Director - FF Group during Baselworld 2016.

She evaluated Baselworld for this year and gave our correspondent an idea about the brands their Group represent. She further talked about their presence in the Middle East, as well as shedding lights on the specifications that differentiate their brand as compared to others. Following is an extract from the interview.



*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- Basel is a great platform for our sector. The big brands come to Baselworld to introduce the new watches and the new jewellery collections, so it is a great opportunity to meet the media, partners and customers from all around the world. This is our 13th year in Baselworld and the first two days have been very busy.

*** How do you evaluate your presence in the Middle East?**

- We have great potential in the market. Middle East loves jewellery as much as we do and that's the reason we regard this region of highly importance due to its ever evolving needs in accessorizing that change on a fast rhythm according to the most updated trends worldwide. We offer products that make women feel beautiful, and thus has a broad selection of watches, jewelry and accessories. Folli Follie creates fashion in 30 countries with more than 670 points of sale worldwide.

*** Can you give us an idea about your new collection in Baselworld?**

- For the 13th consecutive year, Folli Follie communicated its positive mood and glow with an imposing and elegant stand in the Hall of Sensations. Driving inspiration from the philosophy of the new Folli Follie Concept Store, that was firstly introduced end of 2015, the Folli Follie stand in rose gold and colonial white tones, offered a unique fashion experience to every visitor and showcased in the utmost fashion-forward way the unparalleled new watch collections Santorini Flower Twist, Heart4Heart Diaphanous and Santorini Flower Diaphanous. With its unique iconic and worldwide bestselling motifs, Santorini Flower and Heart4Heart, the new watch collections by Folli Follie are specially designed for discerning women who opt for style, trend-driven design with luxurious details and uncompromised elegance. Style conscious and versatile; the Santorini Flower Twist timepiece consists of set timepieces in rose gold sheen that are combined with colored leather straps or white ceramic bracelet. With a twist of the watch's bezel, you can change the colored leather strap to another color or to a ceramic bracelet, having countless fashion statement combinations that follow your daily mood and style! Timeless, yet daring and modern, the designs of the new Heart4Heart Diaphanous and Santorini Flower Diaphanous watch collections are set to unveil the colorful and stylish aspect of your personality. The emblematic motifs feature prominently on the dial, cleverly revealing hints of the watch mechanism. Leather straps come in an array of trend-inspired colours, combined with a rose-gold plated case to add a feminine, elegant touch.



Rudi Moser (Chronoswiss):

We are going back to the roots and Middle East is the best market for us

Al Bayan Magazine met Rudi Moser, Sales Manager for the Middle East Time Mode Chronoswiss, He gave our correspondent an idea about their presence in the Middle East and evaluated Baselworld for this year. He further talked about the characteristics that differentiate their brand watches as compared to others. Below is an account of the interview.



*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- I think there are less visitors this year and there are 500 less exhibitors in the show. The consumer isn't spending money at the moment, in Europe there are a lot of refugees, the government don't have a clear statement on how to handle all those things, there are less tourists even in the Middle East and from China as well as Eastern Europe so the economy is a little bit down and quiet but you know sometimes it goes up and sometimes it goes down.



*** What about your presence in the Middle East?**

- We have presence in Dubai, Abu Dhabi, Oman, Qatar and Lebanon. Lebanon is in a very difficult situation at the moment and Saudi Arabia is suffering due to the drop in the price of oil. There is a certain drop in the Watch sector and the best market for us in the Middle East is Qatar and Dubai.

*** What differentiates your brand watches as compared to others?**

- We are focusing on our typical model that chronoswiss started 30 years ago. This is a specific way on how to show the time. Thus, we are going back to the roots and start to develop a complete assortment of the regulator watches.

Isabelle Thomas (Snyper):

You never inherit the snyper watch, you earn it

Isabelle Thomas, PR & Communication - Snyper interviewed by Al Bayan Magazine at the Baselworld held in Switzerland, evaluated the show for this year and talked about the characteristics that differentiate their brand watches as compared to others. She further gave us an idea about the challenges facing the watch sector. Isabelle said that Middle East is an important market for them. Below is the Q & A.



*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- This year we didn't expect too much because of the situation since the beginning of the year. But as far as from now on we are quite happy with the business because we opened several new markets.

*** What differentiates your brand watches as compared to others?**

- Inspired by the design and quality of elite forces equipment, snyper watches embody the physical and mental strength of the world's best snipers. Snyper watches, designed and assembled in Geneva, are recognized by people who share the highest standards of discipline and self-control. The owners of Snyper watches commonly possess an unwavering commitment to personal and professional aspirations.

*** What are the challenges currently facing the watch sector?**

- People now are thinking twice before buying a watch due to the bad economic conditions but as we are different, maybe we have a chance and we try not to do only advertising in watch magazines but in lifestyle and we try to focus on events. We have a brand new campaign which says: "You never inherit the snyper watch, you earn it". We want to impress people emotionally. We will also be in a new blockbuster in the USA called Deep Water Horizon.

*** Where are your point of sales and who are your agents?**

- Our distributors in the Middle East are Ali Bin Ali, we try to improve business with them especially that Middle East is an important market for us.

WE HAVE THE LARGEST NUMBER OF BRANCHES IN THE SULTANATE OF OMAN



ESTABLISHING NEW STANDARDS OF EXCELLENCE

Dhofar Insurance Company (SAOG) is the number 1 insurer in the Sultanate of Oman. We have the largest capital, largest reserves, largest premium turnover, largest number of employees, largest number of branches, and consistently paid out the largest number of claims.

Our main product line is providing insurance solutions in the fields of: Construction; Energy; Engineering; Health; Life; Marine; Motor; Oil & Petrochemical; Personal Accident; Travel; Aviation; Marine Cargo; and Workmen's Compensation.



Oman's Leading Insurance Company
DHOFAR INSURANCE COMPANY (S.A.O.G.)

Head Office: Dhofar Insurance Building, MBD Area, P.O. Box 1002, Ruwi, Postal Code 112, Sultanate of Oman
Tel: (+968) 2470 5305 (9 Lines) ▪ Fax: (+968) 2479 3641 (Nationwide Coverage)

www.dhofarinsurance.com

- **Jean-Claude Biver**, CEO of **Tag Heuer** and LUMH's Group Watch Division proclaimed that they are proud of being able to reconnect Tag Heuer to its message which is "Swiss Avant-Garde since 1860", stating that the perception of the brand is now much younger and coherent with the message and the philosophy of the brand.

Biver said that there is no down market

for **Tag Heuer** for the moment and that they are expecting double-digit growth for this year. According to him, the down

market helps strong brands gain market shares. **Biver** declared that they have defined four communication platforms: Sport, music, lifestyle and tradition and that Japan, US, UK and Germany are the markets which are doing well for **Tag Heuer**. In addition, **Biver** believes that they wrote a piece of history in Swiss watch making with their **Tag Heuer Carrera Connected** especially that they sold 80.000 pieces of it in few months. "We have a wow piece for each customer, each taste & each price level".



- **Jason Woods**, Head of Sales and Marketing at **Muzo Emerald** declared that they are promoting themselves to their end-consumers and that the traceability and sustainability is what sets them apart. He added that since November 2015, **Muzo** has been building its own gemstone brand in the hopes of raising awareness for the fact that the supply of precious gemstones is now controllable from mine to market. Furthermore, **Woods** stated that today **Muzo** employs the best emerald-cutters in the world and that all cutting is done in Bogota. "We have been holding back sales for a few years, but are now introducing **Muzo** to the largest gemstone community of the world". **Woods** proclaimed that their certificates of origin entail details on the rough material, the preformed stone and the stone's final dimensions and appearance. "**Muzo** is the only company in the world that is able to issue an in-house gemological certificate of origin and traceability". In addition to the in-house certification, **Muzo** has its stones certified by international laboratories such as Gem Tech, Gubelin, SSEF and GRS.



Roula Khattar (Regional Manager - Clerc):

Clerc is not over branded it is justified

Clerc is a brand endowed with a rich and inventive heritage & yield no concessions towards creativity, innovation & quality.

Clerc is a representation of fine watchmaking and techno-luxury creation.

Roula Khattar, Regional Manager of Clerc in her interview with Al Bayan Magazine evaluated Baselworld and talked more about their brand specifications.

Following is an extract from the interview.



ورلى خطار GERALD CLERC

* How do you evaluate Baselworld for this year?

- We met the retailers and distributors that work with us. The sellings in the stores are excellent, we have something different and unique with strong identity. It is not a me-too product, it doesn't look like any other things in the market. We are specialized in high-tech luxurious diving watches, people buy our watches because they see quality, value and something different. Thus, it is a personalized watch. Our clients are not followers, they want something unique and they are buying it on impulse, they fall in love with the design and buy it.

* What differentiates your brand watches as compared to others?

- Our watches have their own identity, people want something exciting and different with great quality and value at a very competitive price. Clerc is not over branded like many other brands in the market. It is justified. The biggest market for us is Asia, we are in Japan and China. We are with the 40 most prestigious top A retailers in USA. We are also with behbehani group in Kuwait, with 51 east in Qatar and with Barakat group in Saudi Arabia.

* What are the challenges currently facing the watch sector?

- The overbranded brands are not the winners these days. The customer now is really well informed, he wants something unique and different. Some markets are suffering like the Middle East due to the economic crisis and unstable conditions but we are fighting. Nevertheless, we are expanding because we are focusing on the product, our prices are very competitive and we are offering quality and value. From one year and a half, we expanded in Spain. We started in 5 points of sales but now we are in 15 points of sales.

Christina Debs (Christina Debs Jewelry):

Our jewelry is really made for the women of today from all age and nationality

Al Bayan Magazine met **Christina Debs**, Owner **Christina Debs Jewelry** during Basel Watches 2016. She evaluated Baselworld for this year and talked about the characteristics that differentiate their branch as compared to others. She further gave our correspondent an idea about their future plans. Below is an account of the interview.



* How do you evaluate Baselworld for this year?

- As we are a new brand, our expectations are small so for us everything is good to take. We had very good contract from small shops to department stores, and we had a very good feedback from the press. We presented the old collections and few new collections which are rockcandy, symphony and electra. We met new people and new point of sales that are interested.

* What differentiates your brand as compared to others?

- We are very young and active brand, we come with new vibes and energy, all our package is yellow and happy. We always offer something different and our jewelry is really made for the women of today from all age and nationality.

* Did the economic crisis and unstable conditions affect the sales of your brand?

- The country in Lebanon isn't doing well and this is why it is important to go internationally. We expanded in Switzerland, Germany, Bahrain, Dubai, Saudi Arabia, Hong kong, USA. We created the brand eight years ago and we started internationally since two years.

* What are your plans for 2016?

- We are planning to develop in some countries through department stores or small point of sales. Our jewelry is affordable because we start with very small pieces so you can have pieces at 300 dollars all in 18 carat gold and it can go up to 30 thousand dollars.

Covering the Middle East since 1952

The MIG Holding Insurance Group has been a regional pioneer in direct insurance, brokerage and consultancy for over 60 years. Today the Group owns the largest indigenous insurance and reinsurance broking organisation in the Middle East. With presence across the GCC, Lebanon and Greece, the MIG Holding Insurance Group is committed to its vision of progress and excellence.

MIG Holding S.P.C.

www.migholding.com



عبدالله مفتاح المفتاح (مجوهرات المفتاح - قطر):

نتطلع الى التوسع نحو سوقي الإمارات والسعودية



نائب رئيس مجلس إدارة مجوهرات المفتاح AL MUFTAH JEWELLERY عبدالله مفتاح مفتاح المفتاح كشف عن وكالات حصرية لـ ٣٠ علامة ساعات شهيرة تسوق في قطر، وطمان الي حركة الشراء الجيدة في السوق المحلية. ملاحظاً توجهاً لدى محبي المجوهرات لاقتناء البسيط منها، متطلعاً الى التوسع نحو سوقي الإمارات والسعودية.

٣٠ علامة ساعات

■ ما أهمية مشاركتكم في معرض بازل العالمي لهذا العام؟

■ نشارك باستمرار بهذا المعرض كونه أحد أهم المعارض العالمية المتخصصة في عالم الساعات والمجوهرات، ويشهد اقبالاً واسعاً من رعايا دول العالم قاطبة. بالنسبة الينا كشركة مجوهرات المفتاح تمثل حصرياً ما يقارب ٣٠ علامة تعود لأشهر علامات الساعات في السوق القطرية، بالإضافة الى تجارة المجوهرات بأنواعها كافة.

حركة شراء جيدة

■ كيف تقيمون سوق قطر في ما يتعلق بقطاع الساعات والمجوهرات، وهل لا يزال هناك طلب على هذه المنتجات؟

■ برغم المشكلات والأزمات على مستوى العالم وانعكاسها سلباً على قطاع الساعات والمجوهرات في السوق القطرية، لا تزال حركة الشراء جيدة مقارنة بما هي عليه في أسواق المنطقة، مع تسجيل توجه أكبر نحو اقتناء المجوهرات البسيطة والتي يمكن التزين بها يومياً.

فروع جديدة

■ هل لديكم نية للتوسع في علامات الساعات لديكم؟

■ بالتأكيد، نحن نطمح للمزيد من التطور والنمو وليس من المستبعد إضافة علامات جديدة لتوسيع محافظتنا.

■ كم يبلغ عدد نقاط بيع مجوهرات المفتاح؟

■ لدينا في الدوحة عدد من نقاط البيع يصل عددها الى ٧ محال، ونحن في صد وضع خطة للتوسع نحو سوقي الإمارات والسعودية وافتتاح فروع جديدة فيهما. ■

فريدي ميسيريان (مدير عام شركة MISSIRIAN):

آخر الصيحات اقتناء أشكال الساعات الأكثر عصرية



مدير عام شركة MISSIRIAN للساعات فريدي ميسيريان كشف عن آخر صيحات السوق اقتناء اشكال الساعات الأكثر عصرية، وسلط الضوء على علامة CVSTOS الجامعة بين الفخامة والبساطة والالوان الغريبة، مشيراً الى تركيز الشركة تسويقياً على تقديم منتجات مميزة لاستهداف اشخاص معينين.

■ ما هي الوكالات التي تمثلونها في لبنان ومنطقة الشرق الأوسط؟

■ نركز في الوقت الحالي على ثلاث علامات تجارية مهمة وهي CVSTOS, FRANK MULLER والسويسريتان وBACKES AND STRAUSS.

وقدمنا ضمن فعاليات بازل للساعات والمجوهرات هذا العام للمرة الاولى العلامة التجارية السويسرية CVSTOS.

■ بم تتميز علامة CVSTOS لجذب المستهلكين؟

■ من البديهي ان يتوجه المستهلكون الى اقتناء الساعات الكلاسيكية، الا ان آخر صيحات السوق اقتناء اشكال الساعات الأكثر عصرية وهذا ما نقدمه اليوم من طرازات ساعات CVSTOS التي تجمع بين الفخامة والبساطة والالوان المتعددة والغريبة، وتجذب اصحاب الاسلوب الرياضي.

منتجات مميزة

■ في ظل ما تشهده منطقة الشرق الأوسط من ازمت اقتصادية، هل انعكس ذلك سلباً على حجم المبيعات وما هي السياسة التي تعتمدها لمواكبة الأوضاع الراهنة؟

■ لا شك في ان حجم مبيعات الساعات انخفض على مستوى اسواق العالم ككل وليس فقط في منطقة الشرق الأوسط. من هنا بدأ تركيزنا على تقديم منتجات مميزة لاستهداف اشخاص معينين، مع الاهتمام بمواكبة أحدث انواع الساعات برغم كل المتغيرات.

■ كيف تقومون بنتائج شركتكم للعام ٢٠١٥ مقارنة بالعام الماضي؟

■ يعتبر العام ٢٠١٤ من الاعوام الجيدة بالنسبة الينا، ولكن نتائج العام الماضي جاءت ادنى من التوقعات.

■ ما هي خططكم التسويقية؟

■ سنحاول التركيز في المرحلة المقبلة على تنظيم العديد من المناسبات ودعوة جمهور المستهلكين للاطلاع على أحدث علامتنا ومنتجاتنا المميزة. ■

ماريو سركيسيان (ساعات «غيس» و«جي سي»):

طرشنا ساعة من GUESS ذات خصائص رقمية ذكية متصلة بالهواتف المحمولة

المدير الإقليمي لساعات «غيس» و«جي سي» GUESS AND GC WATCHES لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا ماريو سركيسيان وصف معرض بازل العالمي بمنصة لإطلاق وتسويق أحدث تصاميم الساعات الكلاسيكية والعصرية والتكنولوجية، وكشف عن طراز من GUESS مزود بخصائص رقمية ذكية متصلة بالهواتف المحمولة.



المزود بخصائص رقمية ذكية متصلة بالهواتف المحمولة تتيح لمستخدميها خدمات متنوعة.

■ ما مدى إقبال المستهلكين على هذه المجموعة؟

■ أطلقنا ساعة GUESS CONNECT SMART WATCH

في السوق القطرية والكويت ولبنان ودولة الإمارات العربية المتحدة، نظراً لاهتمام هذه الأسواق بمواكبة التكنولوجيا والتطبيقات المتطورة. ■

منصة لإطلاق وتسويق أحدث التصاميم الكلاسيكية والعصرية والتكنولوجية. وما قدمناه هذا العام اختلف عن التوجه الغالب لدى مختلف العلامات والمتمثل بالساعات المزودة بتقنيات تكنولوجية متطورة، والتي أضيفت الى تصاميم ساعاتنا البسيطة والمحافظة على المفاهيم الأساسية لصناعة الساعات المواكبة لآخر الصيحات، ومن بينها المجموعة الجديدة لعلامة GUESS وتحديداً طراز GUESS CONNECT SMART WATCH

■ كيف تقيمون فعاليات معرض بازل العالمي في دورته الحالية وما هي انطباعاتكم عنه؟

■ نشارك بفعاليات هذا المعرض منذ عشر سنوات وقد جاءت دورته الحالية أفضل مما كانت عليه في العام الماضي، بدليل كثافة الحضور وأعداد المشاركين.

هذا ويشكل المعرض أهمية كبرى بالنسبة الينا ومعظم وكلاء علامات الساعات المشهورة كونه يشكل



Squale released the new Squale Tiger, a tribute to one of the most iconic diver watch from the 1960s. The watch takes design inspiration from the original while still being a thoroughly modern watch.



New Tiger

Powered by an ETA2892-2 automatic movement. Water resistant to 30ATMOS. The 44 mm 316L stainless steel case and bezel is hand brushed to perfection.

The bezel is filled with Hi- Ceramic Luminor.

The sapphire crystal has antireflective applied to reduce glare.

This timepiece is ready for every diving.

سمير فهمي (شركة EDOX):

اختيار ساعاتنا لمنشئها السويسري وأناقته وتمايزها



المدير المسؤول في منطقة الشرق الأوسط في شركة EDOX للساعات سمير فهمي لاحظ تراجعاً في الإقبال على فعاليات معرض بازل، وعزا سبب اختيار ساعات EDOX إلى منشئها السويسري وأناقته وتمايزها.

■ كيف تقيمون فعاليات معرض بازل ٢٠١٦ في دورته الحالية؟

– شكلت الأوضاع الاقتصادية العالمية المتردية وسياسات دول منطقة الشرق الأوسط أحد أهم الأسباب الرئيسية لتراجع الإقبال على المعرض هذا العام.

■ هل لا يزال هناك إقبال من قبل النساء والرجال لاقتناء ساعات جديدة، وما الذي يدفع المستهلك لاختيار ساعات EDOX؟

– يعود السبب الرئيسي لاختيار ساعات EDOX إلى أنها سويسرية الصنع، بحيث إن مختلف المستهلكين على مستوى الشرق الأوسط والعالم تجذبهم الصناعة السويسرية الانيقة والمميزة. بالإضافة إلى تقديم مصنعة EDOX طرازات جديدة من ساعاتها ذات تقنيات متطورة.

■ هل تجدون أن إنتاج كميات كبيرة من العلامات التجارية أمر صحي لهذه الصناعة؟

– انخفض خلال الآونة الأخيرة

عدد المنتجين في عالم صناعة الساعات، وذلك نظراً للاوضاع الاقتصادية الصعبة التي أدت إلى انسحاب عدد كبير من الشركات نتيجة صعوبة استمرارها، في وقت تعود المنافسة القائمة بالفائدة على الجميع باعتبارها تحفز الشركات على بذل جهود أكبر في إنتاجها. ■



رامي أبو شقرة (مدير عام شركة أبو شقرة التجارية):

نقدم خطوطاً متنوعة من الساعات المناسبة لمختلف الميزانيات

كشف مدير عام شركة أبو شقرة التجارية رامي أبو شقرة عن تمثيلها ٢٥ علامة ساعات بالإضافة إلى شركة أخرى تختص بالعطور والأزياء، وعزا تراجع حجم المبيعات في قسم الساعات إلى الأوضاع السياسية والأمنية التي تمر بها المنطقة العربية، مشيراً إلى تقديمها خطوطاً متنوعة من الساعات تناسب مختلف الميزانيات، ملاحظاً إقبال الشباب على اقتناء الساعات التي تشكل مزيجاً بين الكلاسيكي وتلك المزودة بمزايا تكنولوجية.



٢٥ علامة

■ ما هي توقعاتكم لمعرض بازل لهذا العام؟

– نشارك في هذا المعرض منذ سنوات طويلة ولكن التوتر الأمني والأوضاع الاقتصادية المتردية على مستوى العالم ككل انعكسا سلباً على مختلف القطاعات، إلى جانب أن العديد من الشركات الصغيرة لم تشارك مما قلص من أعداد زوار هذا المعرض.

■ ما هي الوكالات التي تمثلها شركة أبو شقرة التجارية؟

– نمثل ٢٥ علامة ساعات منها: TAG HEUER, PANERAI, CHANEL, IWC, CARTIER, VACHERON CONSTANTIN وغيرها، بالإضافة إلى قسم خاص بعلامات الأزياء مثل MICHAEL KORS, Emporio Armani وغيرها. ولدينا ١٤ نقطة بيع موزعة على مختلف مناطق المملكة الأردنية.

علامات جديدة

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٥ وما هي توقعاتكم؟

– شهد قسم الساعات العام الماضي تراجعاً في حجم المبيعات، وذلك نتيجة الأوضاع السياسية والأمنية التي تمر بها المنطقة العربية، زد على ذلك موقع الأردن الجغرافي الذي فرض علينا استقبال أعداد ضخمة من اللاجئين السوريين ما انعكس سلباً على الاقتصاد. ولكن عموماً لا تزال الأوضاع جيدة.

■ هل لديكم نية لتوسيع علامات الساعات لديكم؟

– نقدم خطوطاً متنوعة من الساعات منها الفارهة والعاية التي تتناسب والقدرة الشرائية للفئات الأخرى من المجتمع وأصحاب المداخل المتوسطة، ولكن هذا لا يمنع البحث عن علامات جديدة نتوقع أن تسجل إقبالاً واسعاً عليها، مع العلم أننا نحتفل هذا العام بمرور ٥٥ عاماً على انطلاقتنا في قطاع الساعات، ولدينا العديد من المشاريع والخطط من بينها زيادة عدد الفروع وتجديد أخرى.

ساعات ذكية وكلاسيكية

■ ما هو في رأيكم التوجه السائد هذا العام؟

– اللافت هذا العام التوجه نحو اقتناء الساعات الذكية والكلاسيكية في آن، وقد عمد الكثير من الشركات والعلامات الفارهة إلى إطلاق ساعات ذكية مزودة بخصائص تكنولوجية، وهذه الخطوة مهمة جداً للخروج من الساعات التقليدية، من دون إغفال الطلب الكبير من جيل الشباب على اقتناء الساعات التي تشكل مزيجاً بين الكلاسيكي وتلك المزودة بمزايا تكنولوجية. وفي رأيي هذا المزيج مثير معرض بازل هذا العام وسلط الضوء على الشركات التي نجحت في مواكبة متغيرات وصيحات الموضة. ■



كل تأميناتك في شركة واحدة





سيمون تامر (مجموعة تامر):

المستهلك اللبناني يبقى أفضل بكثير من غيره في البلدان التي تعاني أزمات

المديرة التنفيذية في مجموعة تامر سيمون تامر تطرقت الى علامات المجموعة متوقفة عند كل منها شارحة استخداماتها ومكانة مقتنيها وموقعهم الاجتماعي، مؤكدة ثققتها بالوضع في لبنان، معتبرة ان المستهلك اللبناني يبقى أفضل بكثير من غيره في البلدان التي تعاني أزمات، مشددة على ضرورة تنوع العلامات.

لديكم نية في توسيع علامات الساعات لديكم؟

– نمثل ٩ وكالات وهي Bomberg, Swatch, Hublot, Breitling, Omega, Montblanc, Audemars Piguet و Flik Flak بحيث تتمتع كل علامة بهوية ومفهوم خاص لدى الزبائن، فلكل علامة عملاؤها وهواة جمع ابتكاراتها. Audemars Piguet هي بامتياز ساعة

سويسرية مصنعة يدوياً وتنتمي إلى شريحة «الساعات الفاخرة». أما Breitling فهي ساعة مخصصة للمحترفين على مثال الطيارين. أما Swatch فهي علامة لكل الأجيال وكل شخص يمكنه أن يجد ما يناسب ذوقه فيها. نسعى الى افتتاح متاجر جديدة في لبنان، فنحن لا نأخذ قراراتنا بمنأى عن الأزمات المحلية أو الاقليمية.

سلوك شرائي

■ كيف تتوقعون مستقبل سوق الساعات في لبنان؟

– لا نخفي أن وضع السوق اللبنانية حالياً صعب نظراً للوضع السياسي – الاقتصادي الذي يمر به البلد فضلاً عن بعض المشاكل الداخلية، ورغم ذلك نحن لا نتوقف عن الاستثمار والثقة بأن الوضع سوف يتغير إلى الأحسن. لكن في الوقت عينه من الصعب العمل حسب التخمينات في حين أن السوق تصبح أكثر فأكثر غير ثابتة. ولكن العامل الإيجابي هو

جرأة وابتكار

■ كيف تقيمون معرض بازل العالمي لهذا العام مقارنة مع الأعوام السابقة؟

– في 2016 BASELWORLD، كان من دواعي سروري رؤية مجموعات جديدة من Hublot التي تتضمن ألواناً جديدة من Big Bang 41 ملم للسيدات فضلاً عن ساعة الباقوت الرائعة للرجال.

كما أطلقت Breitling مجموعة جديدة، حيث كانت المفضلة لدي Avenger Hurricane، خلاصة وافية من الجرأة والابتكار والأداء، فضلاً عن Superocean Heritage، ١٠٠ قطعة استثنائية طبعه محدودة، سهلة الاستخدام ولكن أيضاً تقيّم انتظام الساعة وبالتالي دقتها.

لقد سنحت لي الفرصة لاكتشاف مجموعة جديدة أطلقتها Omega، حيث لا تزال المفضلة لدي "Météorite" Speedmaster Grey Side Of The Moon، وهي مصنوعة من قطعة نيزك حقيقية التي يمكن وضعها على يدك.

أما Bomberg فأطلقت مجموعة سوار مذهلة مستوحاة من الجماجم، الدنيم والأزرار المستوحاة من ريك ديلاكروا، رئيس ومؤسس Bomberg.

ساعات لمختلف فئات المجتمع

■ كم عدد الوكالات التي تمثلون في لبنان وهل

تنوع بالمنتجات

■ علام تركزون في مجال التسويق؟

– تتمحور استراتيجيتنا التسويقية حول المنتج داخل نقاط البيع، ويعد المناخ العام في مجالنا التجارية أحد الجوانب الأساسية من نشاطنا، حيث نشط عبر مجال تجارية تضم علامة تجارية واحدة وأخرى تحتوي على علامات مختلفة ومتعددة تحت إسم كرونوس KRONOS. الى ذلك، تتبع جميع مجالنا التجارية المعايير والمبادئ التوجيهية الدولية للعلامات التجارية التي نمثلها، بالإضافة الى ذلك، فإن التنوع بالعلامات مهم جداً بالنسبة لنا، لا سيما أننا نسعى دائماً لتوفير مجموعة متكاملة من العلامات التجارية التي تناسب جميع الأذواق. ■

تعرفوا على نجاحكم وتحولوا إلى أيقونة MAURICE LACROIX

قليلة هي الساعات التي تُعد أيقونة MAURICE LACROIX. وتشارك كافة شركات الساعات طموح ابتكار ساعة يتعرّف عليها الكثير من الناس بشكل فوري بمجرد رؤية تصميمها الفريد. خلال التسعينات، كان لدار موريس لacroix ساعة مماثلة تحمل اسم Calypso وزينت هذه الساعة الأيقونية من الكوارتز معاصم عدد من المرتدين المهتمين بالأسلوب، وأثبتت عن نجاحها الكبير.



وفي عام ٢٠١٦، حدثت شركة الساعات موريس لacroix هذه الساعة الأيقونية التي تُدعى AIKON، إنها ساعة تتمتع بتصميم جديد وحديث متوافق مع الأذواق الحديثة. وينضح كل عنصر من مواصفات AIKON بالتلف مع لمسة نهائية عالية الجودة ونظام حركة من الكوارتز عالي الدقة.

تتوفر ساعة AIKON الجديدة ضمن ثلاثة طرازات مختلفة: AIKON Ladies بسماكة ٣٥ ملم، و AIKON Gents بسماكة ٤٢ ملم، والتعبير الرياضي الأقصى AIKON Chronograph بسماكة ٤٤ ملم. إن العلبة المستديرة لساعة AIKON الجديدة تضم إطاراً بارزاً يدمج ستة أذرع تحتضن شكل الساعة. ويولد هذا الجانب من التصميم تبايناً فريداً. وتمثل الأذرع القوة والصلابة من جهة، فيما تشكل بالمقابل احتضاناً حنوناً ومحبباً من جهة أخرى.

تقوم دار موريس لacroix من خلال خبرتها التصميمية بصقل التفاصيل الصغيرة للساعات المبتكرة لكلا الجنسين ممّا أدى إلى تلبية AIKON احتياجات المرتدين العصريين، الآن وفي المستقبل.

STÜHRLING

TELLS MORE THAN TIME



WWW.STUHLING.COM

Paolo Marai (Timex Group Swiss Luxury Division): Brands are winning when they are more specific and related to the brand DNA

When in Switzerland, covering Baselworld, our correspondent met Paolo Marai, President-Timex Group Swiss Luxury Division gave us an idea about the brands launched in 2016 and those sold in the Middle East. Moreover, Marai talked about their future vision. Below is an account of the interview.

* What did you launch in 2016?

- Brands are winning when they are more specific and related to the brand DNA. We started the process last year by trying to design collections that are much stronger toward the targeted consumer. We have extended the collections that we feel are much more pertaining to the brand DNA. Versace's watch collections are designed in accordance with the Maison's intrinsic style and characterized by the iconic Versace logo. Thanks to the combination of Swiss technology with distinctive Italian style, Versace timepieces are the embodiment of international glamour, sophistication, and refined elegance.

* Which brands are more sold in the Middle East?

- You can't really compare a brand to another because every brand has its own history. Versace watches exist since more than 25 years and thus the brand is much more established than Salvatore Ferragamo which was only launched during 2008 and this help to explain why Versace is much bigger than Salvatore Ferragamo at the moment in the Middle East. But each brand has its own identity, and we have different teams within the company fully dedicated to the various brands. On the other hand, the use of internet is a tremendous instrument because it makes the end consumer very much updated on anything happening in the market. People are very much informed about the evolution and the trends.



* What is your future vision?

- We foresee a bright future because our brands are showing tremendous growth over the recent years. Furthermore Versace brand is targeting an IPO in the near future which will further boost the growth of the brand while Ferragamo has done it recently. That said we are still taking advantage of a further expansion of our territories.



VULCAIN 2016 a promising year

In 2015, Vulcain concentrated on the graphic development of its main collections, offering a number of redesigned manufacture models. This year, the Le Locle-based brand has chosen to focus more deeply on something at core of its identity: the Cricket calibre. In parallel with its new manufacture movement, the V-40, the Vulcain Watch Manufacture is unveiling several models inspired by its history and flagship collections.

Several objectives had to be met in the creation of this manual movement: first was the need to increase the power reserve from 40 to 52 hours; second was the possibility to make a change to its appearance, whilst still exemplifying classic elegance and understatement.

Until now, all timepieces equipped with a Cricket movement have had four hands in the centre (hour, minute, seconds and alarm). However, the introduction of the V-40 has enabled a change to their appearance, with the seconds counter at 8 o'clock and the alarm counter at 4 o'clock.



Extreme Mod & Nordic design by Time2U



TIME 2U ANGELA WU و CINDY KWAN

At BaselWorld 2016 Time2U celebrated the 6th anniversary of its establishment. At this special occasion, the company proudly presented its new brands: EXTREME, M.O.D. and Nordic Design, as well as new line enhancements to our existing brands: Time2U Color and Jonquet. NORDIC DESIGN believes time is versatile and substantive, it will never be a burden but a means to record the organic beauty of life. Time can splash like a flash or crawl at snail's pace, all on your own definition.

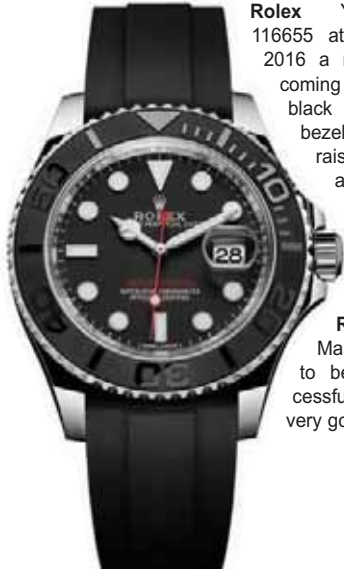
EMPORIO ARMANI SWISS MADE AUTUMN 2016

The Emporio Armani Swiss Made Autumn 2016 Collection reflects the geometric structures and pure, flowing lines of the Art Deco movement of the 1930s and '40s. New tonneau-shaped cases for both women and men, inspired by Art Deco and the Classic platform's signature details. Embodying Armani's signature refined femininity, the ladies' tonneau gleams with a rose gold case and distinctive hand-assembled multi-link bracelet, white mother-of-pearl dial, and genuine diamond indexes.

Emporio Armani Swiss Made's premier automatic open-balance wheel watch elevates the sophisticated design of the Classic Collection and features a breathtaking window into the heart of the movement, located on the front of the dial. The movement is highlighted by a new dial execution, featuring a stamped flowing texture, while an exhibition caseback offers a full view of the automatic movement gears from the back of the case.



Rolex Baselworld 2016 - the New Rolex Yacht-Master 40 ceramic in steel & yellow gold (and Oysterflex).



Rolex Yacht-Master 116655 at Baselworld 2016 a new version coming with a matte black ceramic bezel, polished raised numerals and the new OysterFlex rubber bracelet. This version of the **Rolex** Yacht-Master seems to be very successful and it looks very good.



Rolex Baselworld 2016-The new Rolex GMT-Master II Two Tone, Root Beer dial and brown ceramic bezel



Rolex Baselworld 2016 - the Rolex Oyster Perpetual 39 ref. 114300 Olive Green

LADY FABERGE



Faberge's **Lady Faberge** collection of timepieces combine technical excellence with a classical style reinvented. Designed especially and exclusively for women, the timepieces in the Lady Fabergé collection boast perfect manufacturing quality, refinement and authenticity.

Following the success of the **Lady Faberge** timepieces launched at Baselworld 2015, Fabergé is expanding the collection to introduce new colour variations. The collection will also comprise of a turquoise enamel dial model to perfectly match Faberge's iconic Heritage jewellery collection. Furthermore Lady

Fabergé will offer a new yellow gold bracelet for a softer jewelled finish, to perfectly harmonise with Faberge's fine jewellery collections.

Surprising, authentic and unexpected, the new **Lady Faberge** watches are for women who want to be bold and dare to be different.



Ertan Akdag (WELDER):

We offer a fantastic design at an affordable price

Ertan Akdag, Brand Manager - Welder, was among the prominent people who participated in Baselworld 2016. Akdag evaluated Baselworld and talked about their marketing strategy.

*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- This is actually our first year at Baselworld as an exhibitor so we didn't have big expectations but we have received a lot of positive feedback with respect to our new brand and exceeded our expectations both in terms of number of visits and we have met a lot of people, along with our current distributors, who are (were) quite interested and who might become our potential customers this year (in the future).



*** What is your marketing strategy?**

- We are both active in distribution and retail business in our home town Turkey and we really spend a lot of money on marketing. Lately, we strongly believe in social networks (Facebook, Instagram, etc...) which has become decision making platforms and people are highly affected and influenced by these platforms. Thus, our first ideas about our marketing plan are basically based on social networks, bloggers, etc...

*** What differentiates your brand watches as compared to others?**

- Welder is a creatively designed brand, when you look at it you'll not find many other brands in the market with this design and lifestyle. Also, with the pricing we will be much more aggressive than the brand was in the past so we would like to reach our customers with a fantastic design at an affordable price.



Melanie Christine Kuhles (Bruno Soehnle):

Bruno Soehnle is one of the Famous watchmaking in Germany

Bruno Soehnle a name that has been connected to the German watch-making craft for more than 50 years.

Their watch collections are unique as they concentrate on what is essential in their shapes while still leaving space for careful details. They are known to be elegant, sportive with quality and technical perfection which turns them into a popular time-telling device.

Following is an interview conducted with Mrs. Melanie Christine Kuhles, Marketing Manager for Bruno Soehnle.



STEPHANIE SOHNLE من اليمين
MELANIE KUHLE و

*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- We have built excellent contacts to different countries worldwide. To be represented at the Baselworld is as much more important as we are here at the hub of the watchworld.

*** What differentiates your brand watches as compared to others?**

- Our company is the entrance-gate of the Glashütte art of watchmaking. Our philosophy is to build high-class watches, affordable for as many people as possible.

*** What is your aim behind your participation at Baselworld?**

- For us it is showcase of the worldwide market, the place to be if you want to develop new contacts and existing partnerships.



Mohammed Mahallati (Mahallati Jewellery):

We will continue to lead the way in the Middle East as pioneers of the high-end jewellery industry

Mohammed Mahallati, Vice President - Mahallati Jewellery, interviewed by Al Bayan Magazine during Baselworld 2016 held in Switzerland. He evaluated Baselworld for this year and talked about their products as well as their presence in the Middle East. He further gave our correspondent an idea about the specifications that differentiate their brand as compared to others. Below is the Q & A.



*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- Basel this year is interesting, the show is still successful although there is a slow down in the market.

كريم محلاتي يتوسط نجليه من اليسار
محمد ومن اليمين مهران

*** What are you launching at Baselworld?**

- We have a wide range of jewelry. We only manufacture high end jewelry and 18 carat gold range. With products ranging from extravagant and opulent designs using exceptional diamonds and precious stones down to effortless and stylish jewellery designed for every day wear, Mahallati Jewellery collections are extensive and unsurpassed. When it comes to buying jewellery, customers need to feel that they trust us in helping them make the right choice and here at Mahallati Jewellery we make sure that they can. The trend for us has always been necklaces and we create intricate and sturdy pieces whose quality is unrivaled. In-house ensure innovations and exceptional pieces that cannot be found else-where, with each stone handpicked to make sure that it complements the piece in question.

*** What about your presence in the Middle East?**

- We have 7 retail outlets strategically located in Dubai and gold & diamond wholesale sections distributing jewellery globally. Currently, we are planning to open more retail offices in Dubai and Abu Dhabi. Thus, we will continue to lead the way in the Middle East as pioneers of the high-end diamond, jewellery industry, constantly pushing barriers in terms of design, craftsmanship and quality.

Daniel Di Fusco (Brand Manager Group Trianon):

Christian Lacroix - Ted Lapidus - Jean Paul Gaultier People want a strong name with a strong identity

Al Bayan Magazine met Daniel Di Fusco, Brand Manager Group Trianon during Baselworld 2016. He evaluated Baselworld for this year and gave our correspondent an idea about the brands their company represent. He further talked about the challenges currently facing the watch sector as well as shedding lights on the specifications that differentiate their brand watches as compared to others. Following is an extract from the interview:

*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- For the Middle East in particular, with some political & economical changes people are going into cheaper products but with strong name and content. Some big industries used to charge too much retailer with the warehouse in the past to have a full stock so I think Basel will be less active this year and will give more chance for new brands.

elegance. Also, the quality of the product, we make sure that our factory has the best product with two years guarantee, in addition to the price positioning that should be reasonable.

*** What are the brands which your company represent?**

- In the Middle East, we represent Kenzo, Jean Paul Gaultier, Christian Lacroix and Ted Lapidus.

*** What are the challenges currently facing the watch sector?**

- Ten years ago, it was very easy to make fashion watches. Now, there is too much of this market, it is saturated with random watches. People these days want a strong name but with a strong identity.

*** What differentiates your brand watches as compared to others?**

- The spirit of the brand which is very singular and particular. Christian Lacroix is known around the world for flower & colorful design and the 18th century of French art. Jean Paul Gaultier has a strong identity so it is a mix of industrial aesthetics with Parisian



Middle East but our clients are loyal to us, they like our products and new collections. We will continue in the same spirit delivering good design, strong name with good price.

*** How were your results for the year 2015?**

- 2015 was less prosperous for every one in the

Al Ain Ahlia Insurance Co. (PSC)



Aviation



Motor



Home



Engineering



Property



Health



Marine



Life



Energy



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: 6119999
Telefax: 4456685

Al Ain Branch

Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Al Ghabah Street
P.O.Box: 1770 Al Ain
Telephone: 7642142-7656254
Telefax: 7667775

Dubai Branch

Al Ain Bldg.
Opposite Hayat Regency Hotel
P.O.Box: 3541 Deira Dubai
Telephone: 2725500-2725522
Telefax: 2725511

Sharjah Branch

Al Reem Plaza
Corniche Al Buhaira
P.O.Box: 24585 Sharjah
Telephone: 5753440/5753442
Telefax: 5753441



- **Efraim Grinberg**, CEO of the **Movado Group** declared that the past year has been one of incredible growth and vibrancy for the **Movado Group** and that they are really excited about Baselworld especially that they will dedicate the **Movado Group** space this year to the **Movado** brand, to its history of innovation in the watch category. He added that they have two guests of honour at Baselworld, one is Swiss designer Yves Béhar who is

one of the greatest industrial designers and who designed the **Movado Edge** for them as well as the actress Kerry Washington who is the ambassador of the **Movado Group**.

Moreover, **Grinberg** said that they are reintroducing at Baselworld one of their historically most successful families Esperanza which has not been in their collection for about ten years.

"We have updated it with new cases and dials for men and women".

With respect to the **Movado Bold Motion watch**, which they have launched at the end of 2015,

Grinberg proclaimed that **Movado** will continue to expand wearable technology and that they will also be unveiling new connected watches, created in cooperation with HP, in some of their licensed brands.



- **François Thiébaud**, CEO of **Tissot** said that they have created the first connected watch in 2005, in partnership with Microsoft and that this year they are presenting the **Tissot Smart-Touch**, a new T-Touch Solar with multiple applications. He added that they have the **Le Locle Régulateur**, a tribute to tradition, and the **Heritage 1936**, a return to the 1930s. With respect to the ladies,

Thiébaud declared that there is the **Bella Ora**, a fashionable, feminine collection and the **Bella Ora Piccola**, which has more of a jewelry feel, as well as the **Le Locle Lady Automatic**, a bold collection for women. Moreover, in sports, they have the **Tissot NBA Collection**, the **T-Touch Expert Solar NBA Special Edition** and the **Tissot Quickster NBA Team Collection**. "For our partnership with **Moto GP**, there's also the **T-Race Moto GP Automatic Limited edition 2016** and in gold watches, we have the **Tissot Vintage Chronograph** and **Tissot Prestigious**".

Thiébaud proclaimed that the four prizes they have won at the International Timing Competition show that their motto of luxury watches at affordable prices isn't just a claim and enable them to push the limits of quality & prove themselves in a competitive market.



PHILIPPE DELHOTAL (دار هيرمس HERMES):

نسعى الى طرح تصاميم راقية وفريدة وليس منافسة الشركات الأخرى

مدير قسم الابتكار والتطوير في دار هيرمس للساعات PHILIPPE DELHOTAL لاحظ أجواء ايجابية خلال فعاليات معرض بازل العالمي برغم الأوضاع الراهنة، وكشف عن تعزيز مجموعة SLIM D'HERMES التي أطلقت العام الماضي، عارضاً بعض طرازات الساعات المقدمة خلال فعاليات المعرض، مؤكداً ان حجم مبيعات الدار جيد.

الصلب والذهب الوردي وتحمل توقيع المصممة ANNIE FAIVRE والتي اعتمدت الدقة الفائقة في التصميم والمواد المستخدمة.

■ هل تتوقعون ان تلقى هذه الساعات إقبالاً واسعاً؟

- سؤقنا لهذه المنتجات ضمن فعاليات المعرض، وحصدنا الإعجاب من قبل الزوار متسلحين بتمايز تصاميم علامة HERMES ومكانتها الطليعية بين الشركات الرائدة في صناعة الساعات.

■ في ظل الأزمات العالمية هل لا يزال هناك إقبال على ساعاتكم؟

- بالتأكيد لا يزال حجم المبيعات جيداً برغم التراجع الإقتصادي الذي يتطلب ان نكون أكثر حذراً. في نهاية المطاف المطلوب نظرة تفاؤلية للمزيد من التطور والتقدم. ■

■ كيف تقيمون فعاليات معرض بازل العالمي لهذا العام؟

- في الواقع نحن في انتظار ما ستؤول اليه مرحلة ما بعد فعاليات المعرض، مع العلم اننا لاحظنا خلال مشاركتنا أجواء ايجابية وتفاؤلية برغم الأوضاع التي تشهدها المنطقة العربية.

■ ما هي أبرز تصاميم علامة HERMES؟

- حالياً، نحن في صدد العمل على تعزيز مجموعة SLIM D'HERMES للساعات التي أطلقت عام ٢٠١٥ وإضافة مميزات نوعية على المجموعة الخاصة بالنساء، والمؤلفة من تصاميم عدة مطلية بالذهب الأبيض وأخرى بالذهب الأصفر.

هذا وقدمنا هذا العام خلال فعاليات المعرض قطعاً مميزة من ساعات الجيب HERMES IN THE POCKET المكونة من المعدن



20 عاماً
من التميز

لأول مرة في الأردن برامج ضمان مميزة لحماية مركبتك
من الأعطال المصنعية الكهربائية والميكانيكية



نحمي
نمط حياتك

إتصل بنا
٠٦-٥٦٠٩٨٨٨

عراقة متأصلة

The new 1919 Eternity: Bauhaus Meets Porsche 356 - Celebrating Iconic German Design



NADINE CORNEHL



The new strategy is epitomized in **Porsche Design's** "1919 Datetimer Eternity", presented for the first time in Basel. Inspired by the puristic clear lines and the functional aesthetics of the legendary **Porsche 356**, the watch conveys the elegance of the 1950s and perfectly embodies the **Porsche** heritage.

The timepiece is characterized by its stylistic purity and its authentic, high-quality materials. Executed in a well-balanced mix of titanium and real alligator leather strap, the gray-green color of the face and the bronzed watch case, the "1919 Datetimer Eternity" pays tribute to iconic design elements that can also be found in the classic Porsche 356. Consistent with this approach, the latest **Porsche Design** creation

is presented in harmony with the legendary **Porsche 356**. The design elements of this classic car and the iconic timepiece are captivated in various stills, underlining **Porsche Design's** determination to pursue a leadership role in the field of designer timepieces.

Charriol Geneve



CHARRIOL 2016 lines are presented this March at Baselworld, which includes a very special addition to the glamorous and feminine **ST-TROPEZ™** line for women: a dazzling jewelry-watch called **GlamMoon**. This extension will be warmly welcomed as it follows a prize awarded to **CHARRIOL** in Japan, the "Watch of the Year Award, 2015-2016", which celebrates the **ST-TROPEZ™** 35 Eclipse timepiece.

A new **FOREVER** timepiece come with a chic bangle strap with twisted cables, in line with the colored **FOREVER** theme

found in the jewelry and handbag collections.

DE GRISOGONO

A WALK OF FAME COMPOSED OF ENDURING ICONS AND NEW AESTHETICS

Among the collections that **de GRISOGONO** has conceived over the past 23 years, some of them have become authentic "Loved(d) Icons". **Fawaz Gruosi's** tireless creativity has given rise to emblematic signatures that have earned widespread adulation for now iconic designs.

LOVIVI

Named after **Gruosi's** youngest daughter, **VIOLETTA** - affectionately known as **VIVI** - **LOVIVI** features a wordplay of **LOVE & VIVI** full of a paternal tenderness. A stunning jewellery watch

evoking the strength and timeless shape of the infinity symbol which perfectly embodies the inextricable bond between a father and his daughter. Featuring such highly original materials as fossilised mammoth ivory and amber, iconic stones as turquoise and black jade set on gold, the original manchette cuff has everything going for it and suggests a unique and assertive personality.



VANESSA NYOUNDOU

Urban Jurgensen

THE PAST, THE PRESENT AND THE FUTURE COEXIST IN THREE EXQUISITE NEW MODELS FROM URBAN JURGENSEN

Introducing the **Jurgensen 1745 Collection**, **Urban Jurgensen** presents Reference 1741 in Platinum with Perpetual calendar, leap year indicator, moon phase and central seconds. Reference 1741 is equipped with a grenage dial for the first time in more than 100 years and reintroduces the almost forgotten craft which is hardly used or even known today.

The Reference 1741 is hand made using Grenage dial making and gold Arabic appliques. The moon disk to create, and the result is a unique tiny wonder of classic workmanship which is rarely found in timepieces nowadays.

The Ref 1741 is executed in a 41 mm case in traditional **Urban Jurgensen** convex and concave curves of the case consists of 3 main pieces, the middle case with individually soldered teardrop lugs, the top bezel houses the domed sapphire crystal, and the screw back with a flat sapphire crystal.

REF 2240 & 2340 FROM THE NEW JULES COLLECTION

Urban Jurgensen is also pleased to present the new **Jules Collection** with two new modes. Reference 2240 and 2340. Both models launch our new contemporary tapered lugs in a classic design on a convex and concave curved case with a diameter of 40 mm. The top bezel houses domed sapphire crystal, and the screw back is dials of the two models also come with a Grenage dial base and are finished with hand lacquered engraved **Urban Jurgensen** Arabic numerals.

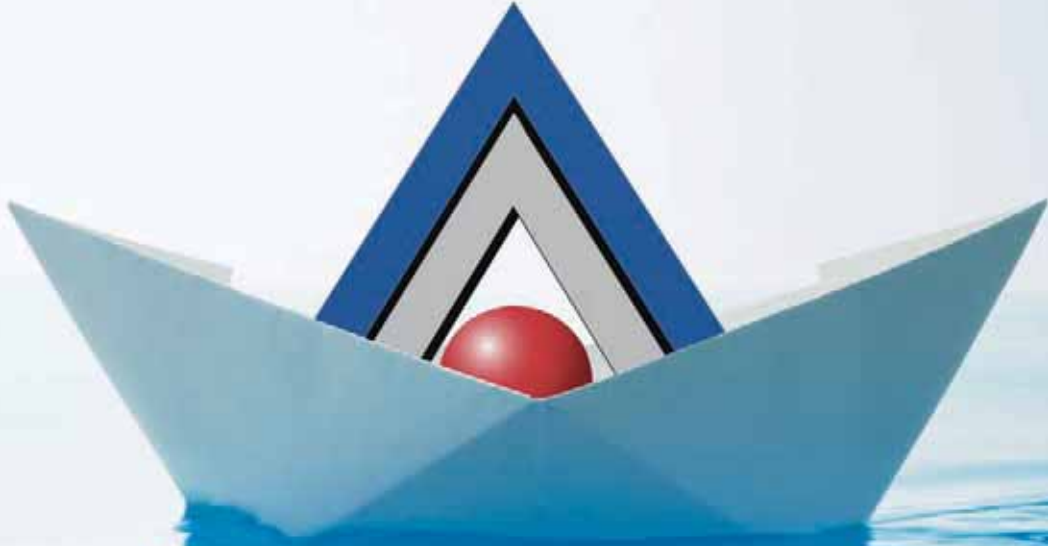
Reference 2240 comes in rose gold and has central seconds and date indication.



Reference 2340 comes in white gold and has small seconds, date, and power reserve and moon phase indication. Both these new references come with movements based on our in-house P4 movement.



الشركة الأهلية للتأمين ش.م.ك.ع.



تراثنا. حاضرننا. مستقبلنا

منذ عام 1962

دولة الكويت

1888444

Benjamin Theurillat (Michel Herbelin):

Every Michel Herbelin creation is a unique piece featuring the very best swiss movements

Michel Herbelin watches undergoes several stages & processes in order to achieve beautiful results, aesthetically pleasing as well as tactile & comfortable designs for the wearer.

A great deal of attention is given for every watch to ensure that each creation fits with the company's philosophy of creativity; that is why Michel Herbelin collection always have a cohesive identity.

An interview with Mr. Benjamin Theurillat Area Manager of Michel Herbelin was conducted and following is an extract of it.



*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- This year Baselworld is a little different for Michel Herbelin. Last year we had to increase our prices like many other watch brands about ten to fifteen percent which is quite big. So the main thing this year is to work with our suppliers, negotiate with them and find solutions in order to go back to reasonable prices.

*** Do you think the economic crisis globally will affect the sales of watches?**

- 2016 will be a difficult year and since I entered the company in 2010, the crisis was already everywhere so we have to deal with it. Last year was quite tough but we hope that this year with our new cheaper products we can help our distributors & retailers to increase the sale points.



*** What differentiates your brand watches as compared to others?**

- Michel Herbelin is a french made watch that uses the Swiss technology. We adapted a new marketing approach by developing the creativity of the brand and proposing to position our high quality watches in the mid to upper section of the market. Michel Herbelin carries on the finest watchmaking traditions, allying the latest technology with skills honed over the generations. Every Michel Herbelin creation is a unique piece featuring the very best swiss movements and the painstaking work of our master craftsmen.

Tony Wei (Fiyta):

Fiyta is devoted to combining tradition with the latest horological technologies to product ever-more sophisticated timepieces

Al Bayan Magazine met Mr. Tony Wei, General Manager Int'l Market for fiyta during Baselworld 2016 who discussed the major characteristics of Fiyta's collections making it the most stylish, elegant timepiece with superb craftsmanship of ingenious design.

Following is an extract of the interview.



*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- This is our sixteenth year here in Basel and we are so happy to meet our cooperators from more than 25 countries including Southeast Asia, Middle East, Europe and North America.

As every year, we met new friends from new markets and had very nice talkings with each other. We have great confidence that more and more friends will become our partners in the near future because of our product positioning and marketing.

*** What differentiates your brand watches as compared to others?**

- Entry and mid price mechanical collections with innovative design is the typical positioning of the brand.

Fiyta is devoted to combining consummate craftsmanship and tradition with the latest horological technologies to product ever-more sophisticated timepieces. Fiyta has become a collaboration partner of china's

manned spaceflight program in 2003. Not only has fiyta become the exclusive timepiece provider for China's astronauts during their ground training, Fiyta watches have also accompanied the astronauts on various missions to outer space including China's first spacewalk. This has resulted in their now world renowned Aeronautics Collection of space watches.



Harry Winston Emerald Collection

Harry Winston is proud to unveil Harry Winston Emerald Collection, a new timepiece collection straight from the heart of America's legendary "King of Diamonds"; a contemporary classic. The intense blue dial, the diamonds and the distinctive shaped case allude directly to Mr. Winston's extraordinary legacy.

With its feminine emerald-cut case, the new Harry Winston Emerald timepiece subtly echoes the silhouette of the world's most famous blue diamond.

The intense blue color of the dial emanates a brilliant glossy sheen and glows with the sparkle of three brilliant-cut diamonds set at 3, 6 and 9 o'clock. The bezel, crown, lugs and ardillon buckle have been set with 67 brilliant-cut diamonds, equivalent to 0.53 carat.

The Harry Winston Emerald timepiece is presented in white gold with a blue lacquered dial and is also available in rose gold with a snowy white satin sunburst dial. Both models come on a choice of double tour satin straps that match the color theme of the dial, or on elegant rose or white gold Milanese bracelets, a novelty for the House of Harry Winston. The exquisite craftsmanship behind the fine Milanese mesh straps is translated into a supple, pliant bracelet that sits beautifully on the wrist.



فاليري ميسكا (الرئيسة التنفيذية في MESSIKA JOAILLERIE):

مجوهراتنا تحاكي متطلبات المرأة العربية العصرية

الرئيسة التنفيذية لمجوهرات ميسكا MESSIKA JOAILLERIE فاليري ميسكا VALERIE MESSIKA ثمنت فعاليات معرض بازل العالمي وما تتيحه من تواصل مع الموزعين والزبائن، وعزت نمو مبيعات مجوهرات ميسكا الى اهتمام المرأة العربية بتصاميمها المتنوعة.



يشكل منصة مهمة للتواصل مع موزعينا وزبائننا الأوفياء.

■ كيف تصفون أداءكم وتطوركم في منطقة الشرق الأوسط؟

- نحقق أداء مذهلاً في أسواق الشرق الأوسط، إذ اننا نوليها أهمية كبرى نظراً لتفاعل المستهلكين فيها، وإقبالهم الواسع على منتجاتنا. ولدينا حالياً أربعة فروع في المنطقة ونحن في صدد التوقيع على عقد

لافتتاح الفرع الخامس. ويعزى نمونا التصاعدي الى اهتمام المرأة العربية بتصاميمنا المتنوعة والتي تلبي احتياجات مختلف الأذواق، بالإضافة الى كونها امرأة عصرية ومواكبة للموضة وتحرص على اقتناء تصاميم فريدة من نوعها من المجوهرات المرصعة بالأحجار الكريمة. وإذا كان من الصعب طرح تصاميم تلقي إقبالاً من الجميع، غير ان ما يميز MESSIKA JOAILLERIE طرحها تصاميم تحاكي متطلبات المرأة العصرية في مختلف المناسبات، أكان لجهة الألوان أو التصاميم البسيطة والأنيقة في آن.



■ كيف تقيمون فعاليات معرض بازل العالمي ٢٠١٦؟

- نشارك في معرض بازل العالمي منذ ثمانين سنوات وهذه مشاركتنا الثالثة حيث طرحنا مجموعتنا المتنوعة من المجوهرات المرصعة بالألماس. ولطالما ساهم حضورنا في هذا المؤتمر بارتقائنا الى موقع مميز ورائد في عالم المجوهرات الراقية، وأشعر بالفخر لما تمكنت من تحقيقه حتى الآن بفضل هذا المعرض الذي



ساعة JACOB & CO. TWIN TURBO

عداد دقائق مع نظام توربيون مزدوج بثلاثة محاور

تقوم ساعة Twin Turbo الأولى من نوعها في العالم بدمج نظامي توربيون بثلاثة محاور وعداد واحد للدقائق. بفضل نظام معادلة، يحافظ نظاما التوربيون على معدل ثابت عند ٤٠ ثانية و ٣ دقائق و ٤ دقائق في الدورة من أجل الحصول على دوران متجانس بالسرعة نفسها. ومع رنة صوت عميقة، يقدم عداد الدقائق مع ناقوس الكاتدرائية نهجاً عصرياً لآلية دق الساعات، و ١٠ دقائق بدلاً من الـ ١٥ دقيقة التقليدية، والدقائق. ويقوم نظام أمان بالحد من آلية الدق خلال تحديد الوقت. يتم تضمين نظامي التوربيون وعداد الدقائق ضمن علبة مسبوكة ومجهزة بـ ٦٣ مكوّنات، مما يُعتبر نادراً بالنسبة إلى وظيفة إضافية معقدة. يجمع مظهره الرياضي بين التيتانيوم والكربون اللذين يضمنان خفة فائقة. يُستوحى هذا التصميم من تصميم السيارات، وتُزيّن الواجهة العليا بالنيوراليت الأحمر في حين يفتح الكريستال الصفيدي المدخن على المحرك الملفت الذي يضم نظامي توربيون من ثلاثة محاور.



وتكشف الجهة الخلفية الشفافة عن هندسة تجريدية من المثلثات في المعدن المخرم. يُشكّل هذا النموذج العزيز على قلب المؤسس جايكوب أرابو رمزاً عن الثبات والروحانية والعزم، ويُعتبر الآن أيقونة في دار Jacob & Co.

ساعة Villeret Quantieme Annuel GMT من BLANCPAIN

تأتي ساعة Villeret Quantieme Annuel GMT الجديدة، والمزودة بعلبة حاضنة مصنوعة من الفولاذ المقاوم للصدأ، لتعزّز مجموعات بلانباين BLANCPAIN مع أول نموذج مصنوع من هذا المعدن يوفر التقويم السنوي وتوقيت غرينيتش. وفي تباين جذاب، تكشف الجهة الخلفية المصنوعة من الكريستال الصفيدي الشفاف عن نابض التعبئة المصنوع من الذهب الأصفر الذي يزدان بنقش نمط guilloche، في حين تتلاءم العقارب مع المادة التي صنعت منها العلبة الحاضنة. أما الميناء فقد صمم لتسهيل تسلسل التقويم، حيث يمكن قراءة مؤشرات اليوم، التاريخ والشهر بسلاسة واحدة تلو الأخرى.



يشار الى ان العلبة الحاضنة مزودة بمصحات تحت العروات الإنجاز الحصري الذي تحمل بلانباين براءة اختراعه، بحيث يمكن تشغيلها يدوياً دون الحاجة لأداة تصحيح، كما أنها تبقى بعيدة عن الأنظار عند ارتداء الساعة.

هذه الساعة المصنوعة من الفولاذ غير القابل للصدأ متوفرة مع حزام من جلد التمساح المبطن بجلد العجل من نوع Alzavel، مع إبريزم ثلاثي الشفرات قابل للطي يضمن سهولة قصوى في الإستخدام.

محمد العامودي (مدير عام العامودي هولدنغ - السعودية):



من اليمين: حسن العامودي، كمال العامودي ومحمد العامودي (مؤسسة روائح شادن)

لدينا وكالة حصرية لثمانى علامات تعود لأشهر أنواع الساعات

أكد مدير عام العامودي هولدنغ الخبير الموثوق في عالم الساعات محمد العامودي نجاح معرض بازل في دورته الأخيرة، وكشف عن ثمانى علامات تطرحها الشركة في مختلف نقاط البيع التابعة، منوهاً بالذوق الرفيع الذي يتمتع به المستهلك السعودي.

■ كيف تقيمون فعاليات معرض بازل العالمي في دورته الحالية، مقارنة بما كانت عليه خلال السنوات الماضية؟

– حقق هذا المعرض في دورته الحالية نجاحاً كبيراً، على الرغم من الإقبال الخجول للزوار من دول منطقة الشرق الأوسط.

■ ما هي علامات الساعات التي تمثلونها؟

– لدينا وكالة حصرية لثمانى علامات تعود لأشهر أنواع الساعات يتم طرحها في مختلف نقاط البيع التابعة للشركة والبالغ عددها ١٠ فروع، وهي تلقى رواجاً في السوق السعودي خاصة وان المواطنين السعودي ذواق ويسعى الى اقتناء أحدث وأجمل تصاميم الساعات. ■

بدر بن طالب بن خلف الخروصي (KHIMJI RAMDAS - سلطنة عمان):

نسبة مبيعاتنا جيدة ونتطلع الى التوسع بعدد فروعنا

المدير التنفيذي للمبيعات في KHIMJI RAMDAS بدر بن طالب بن خلف الخروصي لاحظ تراجعاً في أعداد المشاركين بمعرض بازل للساعات، قال أن خمجي رامداس تملك وكالة حصرية لاثنتي عشرة علامة ساعات، والعديد من علامات المجوهرات الفارحة، مطمئناً الى تحقيق نسبة مبيعات جيدة، متطلعاً الى التوسع بعدد الفروع.

– CARTIER، CHOPARD WATCHES و غيرها من العلامات الشهيرة، بالإضافة الى علامات المجوهرات ذات العلامات الفارحة.

■ كيف تصفون حجم المبيعات في سلطنة عمان خلال العام ٢٠١٥ وبداية العام ٢٠١٦؟

– نحقق نسبة مبيعات جيدة خلال هذه الفترة، نظراً لتوافر القدرة الشرائية المطلوبة لدى الرعايا العمانيين والتي تخولهم شراء العلامات الشهيرة.

■ كيف تقيمون فعاليات معرض بازل العالمي في دورته الحالية، مقارنة بما كان عليه خلال السنوات السابقة؟

– لاحظنا هذا العام تراجعاً في أعداد المشاركين في المعرض نتيجة الأوضاع الاقتصادية والسياسية المتردية على المستويين الإقليمي والعالمى.

■ كم يبلغ عدد الوكالات التي تمثلونها؟

– نمثل ١٢ علامة تجارية لساعات مختلفة تشمل



من اليسار: بدر بن طالب الخروصي، نيليش كيمجي، أنيل كيمجي وبثينة الرئيسي (كيمجي رامراس)

هذا وتعتبر شركتنا رائدة في مجالها داخل السوق العمانية.

■ هل لديكم نية في التوسع بعلامات الساعات لديكم؟

– نحن في صدد العمل على زيادة عدد الوكالات لدينا، وبالتأكيد سنضيف أربع جديدة خلال هذا العام، الى جانب زيادة عدد فروعنا، مع العلم ان لدينا حالياً نقطي بيع في العاصمة مسقط. ■



HERITAGE BY MIDO

A pair of slim, elegant timepieces to mark the 40th anniversary of the Baroncelli

Attribute to classic watchmaking traditions and elegance, the Baroncelli Heritage range was created to celebrate the 40th anniversary of the collection. These two new models reveal a magnificent grained ivory dial, protected by an ultra-thin round case - measuring just 6.85 mm thick for the women's model and 6.95 mm for the men's model - in polished rose PVD-treated steel. This exceptional slimmness makes them some of the thinnest timepieces on the market. In addition, these two models are fitted with an elaborate automatic movement demonstrating Mido's watchmaking expertise. Their elegant and harmonious curves will captivate all couples wishing to share the most magical moments of a life together with a unique timepiece on their wrists. The Baroncelli Heritage is fitted with a latest-generation automatic movement and is protected by a polished rose PVD-treated steel case measuring 33mm in diameter for the women's model and 39 mm for the men's model. Enthusiasts of fine watchmaking mechanics will endlessly admire the finely decorated automatic movement, which features blued screws and an oscillating weight adorned with Geneva stripes and the Mido logo, through the transparent case back. The latter is protected by a sapphire crystal ensuring perfect readability. Water-resistant up to a pressure of 3 bars (30m/100ft), these two Baroncelli Heritage models are fitted with a semi-matt black genuine calf leather strap with crocodile look and a rose PVD-treated stainless steel pin buckle, which adds an extra touch of classicism.



الإسلام
الأفضل
سواء

لعميل متميز تقديمات متميزة من غلوب مد السعودية

الشركة التي تهتم بصحة الرعاية الصحية



الخدمة الراقية

اختبر عناية لا مثيل لها



خدمات التأمين

الآلي العابر للحدود

حين يتعلق الأمر بصحتك،
سنذهب الى أبعد مدى



مكاتب غلوب مد لخدمة

المؤمنين لدى المستشفيات

دائما بقربك



خدمة أدوية الأمراض المزمنة

أسهل ما يمكن



تطبيق غلوب مد

للهواتف الذكية

احدث وسيلة للعناية بصحتك




مركز الاتصالات

نحب أن نسمع من عملائنا



TAKING CARE OF HEALTHCARE

T. 920020252 | www.globemedSaudi.com


GlobeMed
Saudi

Patrick Noyer (Saint Honore Middle East):

In our business you need to have something new and exceptional



At Baselworld 2016, Saint Honoré revealed the Tour Eiffel watch made with a piece of steel from the famous Parisian monument. It is produced in a limited edition of 1.885 units, a reference to the year of Saint Honoré's founding.

To know more about it following is the interview with Patrick Noyer, Director of Saint Honore Middle East who discussed more this exceptional watch.

*** How do you evaluate Baselworld for this year?**

- We are very optimistic because we brought a lot of new models and we conveyed the new concept of communication of the brand in order to emphasize our "fashion-Parisian style".

*** In your opinion, what are the trends upon which Businessmen chose watches?**

- In our business, you need to have something new and exceptional. At Saint Honore we are very proud to offer something very exceptional with the Tour Eiffel watch. Saint Honore has designed a collector's timepiece, it is made of steel from the Eiffel Tower, the first ever to be made from a piece of metal girder from the world's most famous monument. Mounted on an elegant brown "croco design" leather strap, the "Tour Eiffel" timepiece has been manufactured in a limited series offering a unique opportunity to wear on your wrist an exceptional symbol of France and the technological genius of Gustave Eiffel. It is a limited edition, only 1885 pieces which symbolize the date of the creation of the company.

*** What are the challenges currently facing the watch sector?**

- The biggest challenge is the connected watches. Many brands are going in this direction and we will see in the future how the market will accept this technology and which percentage of the market share the connected watches will take.

*** Do you think the unstable conditions and the economic crisis in the Middle East will affect the sales of your brand?**

- Of course it will affect the sales, that's why the policy of the group is to focus more on domestic market and we are also going to develop the Asian market. Overall, Saint Honore will be less affected because we are middle price brand and we have a very good reputation for many years in the region thanks to our creativity and the quality of our products.

Tristan Boyer de Bouillane (Perrelet):

Perrelet is an emotional brand because it is really different and unique

At Bayan Magazine met Tristan Boyer de Bouillane, General Manager-Perrelet during Basel Watches 2016. He evaluated Baselworld for this year and talked about the characteristics that differentiate their brand watches as compared to others. He further gave our correspondent an idea about the trends upon which businessmen chose watches. Below is an account of the interview:



*** How do you evaluate Baselworld for this year, & how are consumers directed towards the origin of watches?**

- I have a mixed expectation because we understand the market is slowing down but we don't really know when it will recover. We expect to do the same as last year or even better than last year. So far all our clients have confirmed the meetings, we have nice price and interesting novelties. Among the new models we show, we are launching our very latest creation: the "LAB" which introduces the new casual-chic collection and has a new in-house automatic movement with oscillating mass, visible on the dial side. This timepiece remains true to the values and DNA of the brand with its signature "dial in motion". So we guess, it will be a good Baselworld.

*** In your opinion, what are the trends upon which Businessmen chose watches?**

- You buy your first watch for a pragmatic reason and then after you go along the year, you go into emotions whether depending on the available money you have or buying some brands depending on your emotions. Perrelet is an emotional brand because it is really different and unique.

*** What differentiates your brand watches as compared to others?**

- All Perrelet watches are equipped with automatic movements. This is the principle to which the brand has remained steadfastly attached for over 200 years, in tribute to Abraham-Louis Perrelet and his invention in 1777. Perrelet is also the inventor of the first "double rotor" automatic caliber, based on a unique and patented construction unveiled in 1995 and that soon became a brand icon. The ensuing innovations include the emblematic Turbine model with its optical and visual effects and the Amytis for women.

Its various calibers, entirely crafted, decorated, adjusted and assembled inside our own workshops, push the limits of precision and technical refinement. Whether a traditional automatic caliber, a patented double rotor movement, or complications such as the tourbillon, the brand offers a broad and rich choice of possibilities and compositions. They are all equally captivating and fascinating, capable of satisfying the expectations of the most discerning connoisseurs wishing for singularity.

Brian Kim (Woorim Fashion Marketing Group WFMG - Dogfight & Archimedes):

We have a strong DNA regarding our watches

Woorim Fashion Marketing Group WFMG, generates great value for their watch & Jewelry brands through their special world-class design.

Brian Kim, Int'l Business Division Manager of Woorim Fashion Marketing Group WFMG, in an interview with Al-Bayan Magazine, referred to their expectations behind Baselworld 2016 as well as their brand specialty.

Following is the Q & A.

*** What are your expectations from Baselworld?**

- We are looking forward to partnering with potential distributors in each country or region and building strong relationships with our customers. We have initially started distribution in Far East Asia and we will continue developing distribution channels into Europe, US and Dubai. We are proud of our booth in Baselworld this year and we are confident that Dogfight successfully enter the global market. Throughout Baselworld, we have seen and met numerous clients who are anxious to build strong relationship with Dogfight brand.

*** What is special about your watches?**

- Our brand concept and DNA of our watch is unique as well as innovative in its design and its story. It is inspired by the history of aerial battle since World War I. The first written reference to the modern day usage of the words comes from Fly papers, by History of 24 squadron, in 1919. After the invention of the first airplanes for warfare, forward-firing machine guns were mounted on the fighter aircraft, which required the pilots to maneuver themselves behind the enemy aircrafts. The aircrafts battling for the rear position resembled dogs fighting and chasing to catch one another's tail, and therefore the terminology Dogfight was firstly introduced.



التأمين المتكامل الأفضل ضد الحوادث العامة



توفّر شركة التأمين الأردنية لك تأميناً متكاملاً ضد الحوادث بكافة أشكالها لتناسب مع جميع احتياجاتك. كتأمين النقود والبنوك، تأمين المسؤولية وتعويضات العمال، تأمين ضد الحوادث الشخصية والعنف السياسي، كل هذا وأكثر من أجل استقراركم وتحقيق السعادة في حياتكم.

هاتف: 6 4634161 (962) فاكس: 6 4637905 (962) www.jicjo.com

الأردن: عمان (الدوار الثالث وفرع المدينة/ وسط البلد) - العقبة (الأمارات العربية المتحدة: أبوظبي - دبي - الشارقة) الكويت

THE FIRST INSURANCE CREDIT CARD IN THE LEVANT

- Cash back 1% + 1%*
- Free worldwide travel insurance (including Schengen)
- Lifetime free AXA M.E. Visa Platinum card



*The extra 1% is eligible upon insurance premium settlement.

VISA



Call center
04/727 000

www.axa-middleeast.com.lb



MIDDLE EAST
أكسا الشرق الاوسط